



FOLIO DE
 BASES

147

CÓDIGO
 (uso interno)

C 00 - 1 - G - 102

1. ANTECEDENTES GENERALES DEL PROYECTO

NOMBRE DEL PROYECTO:

MODELO DE GESTION PRODUCTIVA Y COMERCIAL PARA LA FLORICULTURA DE LA IX REGION

Línea Temática:

Gestión Agraria

Rubro:

Modelos de Gestión

Región(es) de Ejecución:

IX

Fecha de Inicio:

01-12-2001

DURACIÓN:

48 meses

Fecha de Término:

30-11-2005

AGENTE POSTULANTE:

Nombre : Flores del Sur SA

Dirección : Panamericana Norte Km 8 Ciudad y Región: Temuco IXR.

RUT : 96.838.440-6

Teléfono : 45-389895

Fax y e-mail: flodesur@yahoo.com

Cuenta Bancaria (tipo, N°, banco):

45-265292

AGENTES ASOCIADOS:

REPRESENTANTE LEGAL DEL AGENTE POSTULANTE:

Nombre: María Cecilia Oettinger Solar

Cargo en el agente postulante: Presidente

RUT:

Firma:

Dirección: Panamericana Norte Km 8 Ciudad y Región: Temuco, IX

Fono: 45-389895

Fax y e-mail: 45-389895

COSTO TOTAL DEL PROYECTO

(Valores Reajustados)

: \$ 179.256.940.-

FINANCIAMIENTO SOLICITADO

(Valores Reajustados)

: \$ 103.278.176.-

57.6

%

APORTE DE CONTRAPARTE

(Valores Reajustados)

: \$ 75.978.764.-

42.4

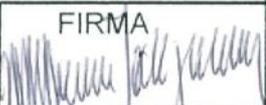
%





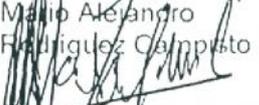
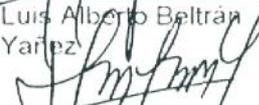
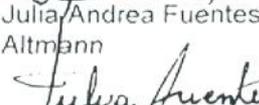
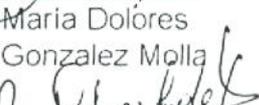
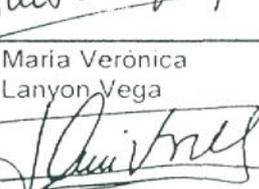
2. EQUIPO DE COORDINACIÓN Y EQUIPO TÉCNICO DEL PROYECTO

2.1. Equipo de coordinación del proyecto (presentar en Anexo A información solicitada sobre los Coordinadores)

COORDINADOR DEL PROYECTO		
NOMBRE Mario Alejandro Rodríguez Campistó	RUT	FIRMA 
AGENTE Flores del Sur SA		DEDICACIÓN PROYECTO (%/año) 15%
CARGO ACTUAL Gerente		CASILLA
DIRECCIÓN El Mirador 940, Lomas del Mirasur		CIUDAD Temuco
FONO 45-241761	FAX 45-265292	E-MAIL jujacl@yahoo.com
COORDINADOR ALTERNO DEL PROYECTO		
NOMBRE María Dolores González Moya	RUT	FIRMA 
AGENTE		DEDICACIÓN PROYECTO %/AÑO
CARGO ACTUAL Coordinadora operativa		CASILLA
DIRECCIÓN Fundo Santa Ana		CIUDAD Temuco
FONO 45-389895	FAX 45-389895	EMAIL jujacl@yahoo.com



2.2 . Equipo Técnico del Proyecto
(presentar en Anexo A Información solicitada sobre los miembros del equipo técnico)

Nombre Completo y Firma	RUT	Profesión	Especialidad	Función y Actividad en el Proyecto	Dedicación al Proyecto (%/año)
 Alejandro Patricio Montesinos Vásquez		Ingeniero Agrónomo		Asesor Técnico	12%
 Raúl Pablo Dastres Abarca		Ingeniero Agrónomo		Asesor en Gestión y en análisis del modelo.	5%
 Jaime López Solar		Abogado		Asesor legal	1%
 Mario Alejandro Fernández Garrido		Ingeniero Civil Eléctrico, MBA en curso		Coordinador general	15%
 Luis Alberto Beltrán Yañez		Técnico Agrícola	Generalista	Trabajo técnico en terreno y verificación de la toma de registros	100%
 Julia Andrea Fuentes Altmann		Técnico en Administración Comercial	Finanzas	Control de Gestión y Seguimiento del modelo	50%
 María Dolores González Molla		Asistente Social		Coordinador alternativo y operativo, y Animación	50%
 María Verónica Lanyon Vega		Profesora de Química, Biología y Ciencias		Planificación, coordinación y evaluación de capacitación. Detección de necesidades de los agricultores	30%
 María Cecilia Oettinger Solar		Empresaria Agrícola		Logística productiva y comercial y acciones conjuntas	30%





3. BREVE RESUMEN DEL PROYECTO

(Completar esta sección al finalizar la formulación del Proyecto)

El proyecto se enmarca en una necesidad del sector florícola de perfeccionar sus canales comerciales, su nivel tecnológico y su gestión, además de insertarse en mejor forma en el mercado internacional. Como la vía lógica y aceptada para tal desafío involucra la asociatividad, se hace necesario el aplicar para esto fórmulas de gestión asociativa ya probadas. Surge entonces la problemática que motiva el proyecto: no existen modelos a los cuales ceñirse para iniciativas como estas, sino un cúmulo de experiencias que reciben diversas interpretaciones según quien las haga. Se hace prioritario, entonces, el emprender una acción de reflexión sistemática sobre el tema, recoger las experiencias ya existentes y aplicar en la práctica las conclusiones que de ahí surjan, manteniendo siempre un proceso de observación, registro y reflexión continua y coordinada. La empresa Flodesur S.A., que ya surge de un esfuerzo asociativo entre productores de flores y que ha logrado fortalezas importantes en el ámbito comercial, realizó ya parte de este proceso, en busca de una fórmula que le permitiera aumentar considerablemente sus volúmenes exportados, a través de la producción de terceros, pero no sólo con una tradicional relación cliente-proveedor, sino en una alianza constructiva, transparente y de largo plazo, que permita el desarrollo conjunto de capacidades y la reacción coordinada hacia el mercado. Se revisó las experiencias previas y se construyó un modelo tentativo, el cual se busca someter a un proceso sistemático de reflexión en el presente proyecto, con miras a desarrollarlo como modelo sustentable en el tiempo y replicable al menos parcialmente.

Para hacerlo se diseñó un plan con fuerte participación de los productores (40 se espera involucrar directamente, además de los que se relacionen más indirectamente), de quienes ya han contado con experiencias valiosas y de quienes ya han estudiado el tema. Todo ello contemplando técnicas ya probadas e invirtiendo esfuerzos importantes en asistencia técnica, capacitación, toma de registros básicos, giras, charlas y días de campo. Para la sustentabilidad, o más bien competitividad en el futuro, se contempla acciones tendientes a reforzar la posición en el mercado, estrechar alianzas y realizar en todo sentido una gestión comercial bien concebida, que retorne transparentemente los mejores resultados posibles al conjunto de los involucrados.



MR



4. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA A RESOLVER

El sector agrícola en general enfrenta problemas de gestión a lo largo de la cadena de producción y comercialización, siendo estas de tipo estructural a nivel de los agricultores. Su baja capacidad de gestión, ya reconocida por una amplia mayoría y que ha motivado importantes esfuerzos por avanzar en su superación, constituye una limitante decisiva al momento de introducir cambios en la cadena, sean estos promovidos por el Estado con fines de desarrollo sectorial, o por el sector privado con fines netamente empresariales.

El sector florícola no es una excepción en este sentido, en particular en la región de la Araucanía, donde se trata de un rubro relativamente nuevo y en el cual la gran mayoría de los actores involucrados son pequeños agricultores, con serias falencias técnicas, comerciales y de gestión. Es aquí donde se inserta **Flores del Sur S.A.**, empresa que ya es fruto de un esfuerzo asociativo apoyado por CORFO desde hace 3 años (Profo) y que ha logrado desarrollar un interesante e innovador **canal comercial** hacia EE.UU., siguiendo precisamente la línea de acción que todos señalan como necesaria para el sector: mejorar la inserción en el mercado internacional y desarrollar más los canales comerciales. Con representación actual en Miami (Flores del Sur Inc.) y clientes que en forma individual podrían absorber más del doble de sus capacidad de producción actual, requiere incrementar sus volúmenes al mismo tiempo que va desarrollando más su posición en el mercado. Para ello ha definido una estrategia que no pasa por aumentar su propia producción, sino que busca recurrir a la producción de otros agricultores en forma estable, particularmente pequeños productores de la zona, que se comprometan en el esfuerzo y que obtengan claros beneficios a través de él. De este modo, su opción es la de desarrollar una buena cadena de producción y comercialización asociativa, en la cual ella aporte la inserción en el mercado y gestión comercial, mientras un grupo seleccionado de productores aporte la producción adicional (sin excluir su propia producción actual).

El problema que enfrenta Flodesur, y que ha sido común a toda organización que emprende iniciativas similares a esta, es la decisión de **cómo abordar el tema**, sobre todo cuando se busca mucho más que la simple captación de proveedores para una "agricultura de contrato", en la cual sólo importa obtener el producto o materia prima por parte de la empresa para llevar a cabo su negocio. En este caso, en que la empresa busca una alianza de largo plazo, en que se produzca una sinergia entre ambos niveles de la cadena, y que sea posible responder en conjunto y coordinadamente a los cambios del mercado, logrando beneficios mutuos en el tiempo, el tema es especialmente importante.

La experiencia propia y las recogidas de terceros indica un **alto número de fracasos** en esfuerzos como este, además de evidenciar diferencias significativas en la visión de los distintos actores consultados. Especialistas que han estudiado el tema; profesionales de esfuerzos asociativos de diversos tipos (Profos, GTT, PDP, Centros de gestión, SAP y empresas formadas por Indap, etc.); representantes de diferentes instituciones que han trabajado en el tema (CORFO, INDAP, FIA, Fundación Chile, CODESSER, etc.); agroindustrias que trabajan con agricultura de contrato; empresas exportadoras de fruta; empresas de asistencia técnica y otras, todos ellos tienen una **visión diferente** de la fórmula que permite trabajar exitosamente en gestión asociativa. Por supuesto que existe coincidencia en varios aspectos, pero la gran mayoría son fuente de importantes divergencias entre distintos actores, dejando en evidencia que no ha existido una real reflexión sobre el tema.

El problema es, en el fondo, la inexistencia de un Modelo de Gestión Asociativa, que sea sustentable en el tiempo, que permita trabajar en la introducción de cambios en un grupo y que permita además avanzar hacia el mercado en conjunto, de manera constructiva, eficiente y eficaz. Falta, en este sentido, una reflexión sistemática sobre el tema, que recoja las distintas experiencias existentes, someta a prueba las conclusiones en la práctica y construya, también sistemáticamente, un modelo replicable al menos parcialmente, bien fundado en dicha experiencia y capaz de servir de instrumento para cualquier otra organización que busque objetivos relativamente asimilables.



MSE

5. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

La floricultura en Chile se ha constituido en una interesante opción productiva, que a pesar de las dificultades que imponen algunas de sus características (lejanía de los principales mercados, alta variabilidad de precios, alta demanda de mano de obra, etc.), se proyecta como un negocio competitivo hacia el futuro. Esto asumiendo que se logre superar las serias falencias que hoy presenta y que se logre el dinamismo necesario para responder a las tendencias y cambios del mercado.

Con más de 1.700 ha dedicadas al rubro a nivel nacional (según el Censo Agropecuario 1997) y alrededor de 20 especies cultivadas (principalmente para flores de corte), se trata de un sector que ha logrado consolidar empresas y que en los últimos años ha incorporado fuertemente a los pequeños productores y las mujeres, incluso ex dueñas de casa.

Hoy las exportaciones de flores representan más de US\$3,2 millones al año, de los cuales un 70% corresponde a especies de bulbo, las que han permitido expandir la fronteras de la industria hacia el sur. En efecto, tradicionalmente ha predominado la zona central como zona productora, con más de un 56% de la superficie y la mayor amplitud de oferta en la V región, sumado a un 30% adicional entre las regiones IV y Metropolitana; sin embargo, en la actualidad las regiones VII a la X han cobrado mayor importancia (sobre un 8%) e incluso han incursionado en el rubro las del extremo sur del país. La IX región, donde se ubica el proyecto, contaba con 32,3 ha al momento de realizarse el último Censo agropecuario (2,2% del total nacional), estimándose actualmente su superficie en más de 35 ha. Entre las especies presentes en ella, las que muestran mejores perspectivas de crecimiento son las de bulbo, donde el Liliium es su mayor exponente actual, pero debiera desarrollarse más otras como Tulipán, Peonia, Dalia, etc.

Mercado interno

A nivel de mercado interno la demanda es extremadamente fluctuante, con una expresión mas relevante en 4 fechas particulares:

- La semana previa al 1° de noviembre (festividad de Todos los Santos), que corresponde a la época de mayores precios y que permite valores de \$500 o más, pero que caen bruscamente a un 40 o 30% de dicho valor un día después.
- Una a dos semanas previo a Navidad, en que las ventas son ágiles y los precios superiores al promedio, pero no en los mismos niveles que en el caso anterior.
- Los días previos al 14 de febrero (Día de los enamorados), en que ocurre algo similar al caso anterior.
- La segunda semana de mayo, cuando se celebra el día de la madre, momento en el cual la oferta es más restringida el incremento de la demanda eleva también los precios.

Este rasgo está también presente en el mercado internacional, pero normalmente acompañado de una demanda basal más relevante, una oferta más estable y un mayor número de festividades que incentivan la compra de flores. La consecuencia es una relativa mayor estabilidad en los precios, que se mueve en rangos de menor amplitud, aunque siempre fluctuantes. El re-enfoque de la producción hacia el mercado externo, en lugar del nacional, es en consecuencia, uno de los pasos importantes de dar en el sector, principalmente de parte de los pequeños productores. Ello se potencia aún más si se



considera que además este mercado es capaz de absorber volúmenes sustancialmente mayores, y en forma más prolongada durante el año que el mercado interno.

Pero más allá de esta fluctuación de precios, cabe considerar además otros aspectos relevantes para la evaluación del presente proyecto:

- Demanda baja y restringida a segmentos de ingresos medios a altos, ampliándose hacia abajo básicamente en festividades como las mencionadas. Chile no es un consumidor de flores en términos culturales.
- Cadena comercial poco desarrollada y plena de imperfecciones.
- Alta participación de intermediarios informales en la comercialización, quienes retiran el producto del predio, eluden el pago tributario y transmiten poco al productor los requerimientos del mercado, siendo además muy poco cuidadosos en la postcosecha del producto, aumentando la ineficiencia en la distribución.
- Orientación mayoritariamente al mercado interno por parte de los pequeños productores, quienes además juzgan erróneamente otras opciones de venta sólo en función de los altos precios que registran en las fechas peak de demanda, olvidando que sólo logran vender a esos niveles sólo en dichas oportunidades y que, incluso, muchas veces ni siquiera logran colocar su restante producción. Ello dificulta su decisión de producir orientado a ser un proveedor del sector exportador, de mayor estabilidad de precios, mayor duración de la temporada y mayores volúmenes en general.

Como respaldo de lo anterior, se presenta en la curva de precios de venta en el mercado interno, durante la temporada 2000-2001.

Figura 1. Precios de Liliom en el Mercado Interno – 2000/01



Este es un aspecto fundamental en la situación actual del sector, pues la alta

Mercado Externo

El principal mercado de destino para las flores chilenas y uno de los tres principales a nivel mundial, es EE.UU., por lo cual se concentra el análisis en él.





El Mercado de Estados Unidos:

En 1998, Estados Unidos importó aproximadamente US\$ 599 millones de flores frescas, de las cuales US\$ 360 millones provenían de Colombia (60.13% del total), US\$ 90 millones de Ecuador (15.00%), US\$ 66 millones de Holanda (11.05%), US\$ 19 millones de Costa Rica (3.16%) y US\$ 64 millones provenientes de otros países (10.67%), entre los cuales Chile contribuyó sólo con un 0,2%. Las flores más demandadas fueron rosas, luego claveles, fresia (proveniente principalmente desde Holanda), crisantemos (incluyen pompón), alstroemeria, tulipanes, gérbas, liliun y otras.

Los siguientes feriados corresponden a las fechas de mayor consumo de flores en Estados Unidos, las que al menos muestran un mayor número de ocasiones en que se incrementa la demanda en el año, en relación a Chile. Los porcentajes están basados en el número de flores frescas y plantas vendidas. Como se observa, son más fechas que en el caso del mercado nacional, aunque no cubren periodos muy prolongados; la mayor parte de las compras son en días sin festividad especial, en volúmenes menores pero con mayor regularidad.

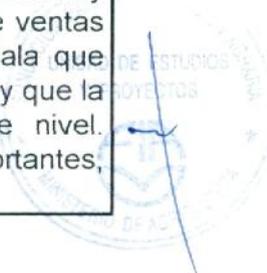
- Navidad/ Hanukkah (fiesta judía) (30%) 24 Dic./ Víspera 14 Dic.
- Día de la madre (23%) Mayo
- San Valentín (21%) 14 Febrero
- Pascua de resurrección/ Passover (fiesta judía)(15%) Abril
- Día acción de gracias (4%) Segundo jueves de noviembre

Después de un explosivo crecimiento en las ventas de flores en la década del '80 en EE.UU., las ventas de flores permanecieron relativamente constantes en la década de los '90. En 1999, las ventas detallistas de flores totalizaron un estimado de US\$15 mil millones, comparados con los US\$14 mil millones para 1997, US\$13.9 mil millones en 1996 y US\$14 mil millones en 1995. A nivel de consumidor, se estima que unos 45 millones de dueñas(os) de casas compraron flores en 1997, comparado con 31 millones en los 80's, siendo cada vez mayores las ventas a través de los supermercados.

Las ventas de flores en lo últimos años en EE.UU. han sido de:

1999	US\$15.000 millones
1997	US\$14.000 millones
1996	US\$13.900 millones
1995	US\$14.000 millones
1994	US\$13.200 millones
1993	US\$12.900 millones
1992	US\$12.800 millones

La American Business List en su edición de Septiembre 1998, dice que en los EE.UU. hay aproximadamente unas 48.400 florerías al detalle, además de las 3.400 florerías de ventas al por mayor. Por otro lado, la Society of American Florists, en el año 2000, señala que existían aproximadamente 27,300 tiendas de flores al detalle en los Estados Unidos, y que la tendencia apunta a una participación creciente de los supermercados a este nivel. Cualquiera sea la cifra real, EE.UU. constituye un mercado de dimensiones muy importantes, con ventas de flores en tiendas al detalle en los últimos años de:





1999	US\$8.120 millones
1998	US\$7.745 millones
1997	US\$7.489 millones
1996	US\$7.250 millones
1995	US\$6.660 millones
1994	US\$6.860 millones

Las ganancias en 1999 representaron un 4.8% de aumento con respecto a 1998. Las ventas promedio de las grandes tiendas de flores alcanzaron a US\$250.000 en 1997, lo que significa un aumento de 2% en relación a 1990. Las pequeñas florerías tuvieron como promedio estimado en ventas para 1997 de US\$66.000, un 5% menos de lo generado en 1990. El promedio de ventas anuales para tiendas al detalle de todos los tamaños en los últimos años ha sido de:

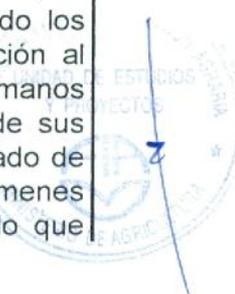
1991	US\$209.200
1992	US\$195.000
1993	US\$188.800
1994	US\$172.000
1995	US\$185.200

Las cifras anteriores muestran una tendencia hacia el crecimiento del gasto de flores, a tasas del orden del 17-18% anual, las que se construyen no tanto por un mayor volumen, sino también por un incremento del valor.

Miami como Puerta de Entrada:

Uno de los principales puertos de entrada de flores frescas en los EE.UU. es Miami. Las flores frescas desde Sudamérica es el ítem #1 en volumen importado a través del Aeropuerto Internacional de Miami, y representan un 70% de las flores compradas en los EE.UU. Actualmente, unas 20 líneas aéreas llevan unas 32.500 cajas de flores frescas, provenientes de Sudamérica y América Central, al aeropuerto de Miami todos los días. El modo de proceder es que las flores, cada día antes de amanecer, son recibidas rápidamente por los importadores después de pasar las inspecciones de aduanas y del Departamento de Agricultura. Algunas son llevadas inmediatamente a mercados de arreglos florales cerca del aeropuerto, otras son enviadas a bodegas de frío mientras son vendidas por brokers a través del teléfono, y después son puestas en camiones o aviones para ser enviadas al resto de los EE.UU.

La tendencia actual es **consolidar las empresas**, es decir, las compañías grandes están comenzando a comprar a las más pequeñas, concentrándose más la demanda. Aunque la gran pregunta es si la industria se orientará en forma vertical u horizontal, lo que se ve como más probable es que varias empresas grandes que controlen los canales de distribución, tal como ha ocurrido con otros rubros (como las frutas y hortalizas), más aún cuando los supermercados van logrando una mayor participación. El efecto de esto, en relación al proyecto, es precisamente el que la concentración de la distribución en unas pocas manos incrementa el poder de éstos y obliga a sus proveedores a buscar un aumento de sus volúmenes y/o lograr una diferenciación muy clara de su producto, generar algún grado de dependencia hacia él. En consecuencia, las empresas chilenas deberán ofrecer volúmenes crecientes y una calidad que genere algún valor especial para los compradores, lo que



MS

precisamente busca desarrollar el presente proyecto, a través del aumento de volúmenes y el trabajo serio en mejoramiento de la calidad y la gestión comercial.

Este mercado presenta además otras características, como son:

- Se estima que el mercado de flores frescas tiene un valor aproximado entre 14 a 16 mil millones de dólares.
- La mayoría de los consumidores son de sexo femenino, de edades que fluctúan entre los 25 a 54 años y con un ingreso por hogar de unos US\$50.000 al año.
- Los principales exportadores de flores frescas a los EE.UU. son Colombia, Ecuador, Costa Rica, y Holanda.
- En los EE.UU. los principales importadores son "U.S.A. Floral" y "Dole."
- En EE.UU. hay aproximadamente unas 48.400 florerías al detalle, además de las 3.400 florerías de ventas al por mayor.
- El consumidor tiende a comprar flores en los supermercados, en vez de realizar sus compras en tiendas especializadas.
- Una de las últimas tendencias comerciales es la venta de flores a través de la Internet. Hoy en día varias compañías norteamericanas se están disputando este mercado, el cual llegó a los US\$212 millones en 1998 y se calcula que llegará a los US\$906 millones en el 2003. Una de las más grandes compañías en esta área es 1-800-Flowers.com.
- Grandes compañías de alimentos frescos como Dole Food y Sunkist Growers están ampliando su negocio al mercado de las flores. Como soporte a esta inversión, EE.UU. es el mercado más grande del mundo de flores, a pesar de que el consumo per capita este ranqueado en el lugar #13.
- A pesar de que Holanda produce alrededor del 50% de las flores que se exportan mundialmente, su participación en el mercado norteamericano es sólo de un 10%, ya que este mercado es dominado por Sudamérica.
- Cuando una variedad de flor se hace popular, ésta es duplicada en Ecuador, ya que generalmente son más resistentes y libres de enfermedades. Este es el caso de las rosas, las cuales tienen miles de variedades y componen la mitad del negocio de las flores.
- La clave del negocio está en la rapidez del transporte. Las flores no son enviadas en agua, por lo que un atraso significa el desastre. De hecho, los productores californianos están cultivando cada día más flores en agua, en vez de utilizar tierra. Al mismo tiempo, productores domésticos hacen sus envíos en agua en vez de hacerlo en forma seca, como los ecuatorianos, de manera de prolongar su duración.

Productividad de la producción Regional:

La industria de la floricultura regional ha experimentado un fuerte crecimiento en los últimos años. Este aumento inorgánico, ha provocado excesos de oferta en ciertos períodos, con la consiguiente volatilidad de los precios.

Las variaciones de precio del mercado nacional pueden llegar hasta un 1000% en períodos bastante breves. Con un costo promedio de producción en la industria, cercano a los \$240 por vara de lilium (por ejemplo) los productores pueden obtener precios que varían desde unos \$80 por vara hasta \$700 por vara. Es decir, dependiendo del momento en que producen sus flores, pueden obtener importantes utilidades o fuertes pérdidas. En la práctica, obtienen utilidades en un período y pérdidas en otro, logrando un resultado, por decir lo menos, mediocre.



De acuerdo a la experiencia recogida por Flores del Sur, se ha hecho un análisis de la rentabilidad que obtendría un productor de Liliium, en un horizonte de 10 años. El análisis se ha hecho en base a los siguientes supuestos:

- a) El productor es capaz de reproducir el material genético, de manera que no necesitará adquirir bulbos, a excepción del primer año de producción.
- b) Realiza las inversiones mínimas necesarias durante el primer año y construye invernaderos a partir de una producción total superior a las 100.000 varas.
- c) El productor no necesita arrendar el terreno, ya que este le pertenece.
- d) El productor trabaja directamente en el cultivo y sólo contrata mano de obra de temporada.
- e) A medida que la producción aumenta, se incorporan trabajadores en forma permanente.
- f) Todos los gastos de pesticidas se hacen con fines preventivos y no curativos, ya que en ese caso la estimación de su costo es imposible.
- g) El productor obtiene un alto rendimiento en su producción, alcanzando un alto número de varas de calidad exportable.

Si el productor produce únicamente liliium asiáticos, (como la mayoría de los productores regionales), requerirá un volumen inicial del orden de los 18.200 bulbos, para obtener una rentabilidad aceptable ($VAN(11\%)=0$). Si produce liliium asiático y oriental, requerirá un volumen inicial del orden de las 4.700 varas y obtendrá pérdidas por lo menos por los tres primeros años.

Cabe señalar que la mayor parte de los productores contactados inicialmente por Flores del Sur tienen una cantidad inferior a los 5000 bulbos, aunque se trata de grupos de productores, que en conjunto tienen capacidades superiores.

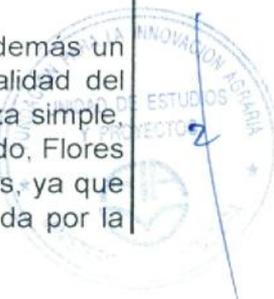
Claramente, los supuestos usados en este análisis exigen del productor un acabado conocimiento del cultivo, que le permita programar su producción adecuadamente y obtener un alto rendimiento en la cosecha. La asistencia técnica y capacitación son, por lo tanto, imprescindibles para el éxito. Sin embargo, dado que las utilidades son pequeñas o negativas en los primeros años, el productor no puede financiar dicha asistencia técnica, precisamente en el período en que más lo requiere.

De la misma forma, se ha supuesto que el productor podrá vender siempre la totalidad de lo que produce y que eso no tendrá costos adicionales para él. Esto es válido siempre que se realicen todas las acciones tendientes a maximizar la productividad y por otra parte que el precio de venta, es decir, el valor final que recibirá el productor considere la entrega de los productos en su predio.

Los supuestos utilizados en este análisis son bastante exigentes y por lo general, no se cumplen. En particular, la propagación del material genético debe realizarse desde el inicio de la producción y su no cumplimiento significa limitar o retrasar el crecimiento de la producción. Esto ha sido una causa de los malos resultados en algunas organizaciones, que ha determinado su salida de la industria.

Para las empresas que incursionan en el mercado internacional, existe además un riesgo de no recibir el pago de las exportaciones realizadas debido a la informalidad del negocio. Por lo general, las exportaciones se realizan en la modalidad de cobranza simple, no existiendo métodos bancarios de respaldo, que aseguren el pago. En este sentido, Flores del Sur tiene una importante ventaja por la existencia de su filial en Estados Unidos, ya que como se trata de una empresa legalmente constituida en ese país, está amparada por la

NE





legislación norteamericana en cuanto a las obligaciones de pago. Frente a una situación de incumplimiento, la legislación obliga al pago de facturas entre empresas norteamericanas, sin embargo, esta obligación no es tan fuerte frente a una empresa extranjera.

NOTA : Se adjunta en anexo, los flujos de caja estimados para la producción de lilium en un horizonte de 10 años, en distintos escenarios de producción.

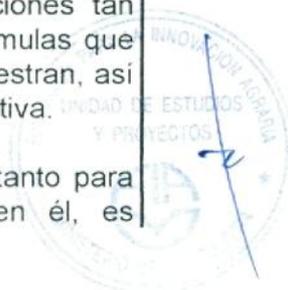
Limitantes del sector:

Como se mencionó anteriormente, las buenas perspectivas que pueda tener la floricultura en Chile serán muy dependientes de la forma en que se hagan las cosas, a nivel nacional e individual de cada empresa, siendo la alianza entre los diferentes actores un aspecto fundamental. Ello implica, entre otras cosas, la necesidad de superar una serie de factores limitantes, que en conjunto generan barreras importantes al desarrollo. Cabe mencionar entre ellos, los siguientes:

- Bajo nivel tecnológico en la producción, principalmente en las regiones donde el rubro es más nuevo y se concentra en pequeños productores, como ocurre en la IX región.
- Escasez de especialistas que puedan ayudar a revertir la situación anterior, así como esfuerzos integrales de capacitación y asesoría.
- Bajo nivel de organización del sector, con baja asociatividad y poca coordinación como para enfrentar los desafíos presentes y a futuro.
- Falta de mano de obra calificada.
- Baja capacidad de gestión en los productores y los muchos actores intermediarios.
- Pobre entendimiento del mercado y sus tendencias, lo que se potencia más aún por la falta de información d mercado.
- Excesiva orientación al mercado interno de parte de los pequeños productores, valiéndose además excesivamente de canales informales para la venta.
- Bajo nivel de desarrollo de la demanda interna, con las características ya mencionadas en ella y que se traduce, entre otras cosas, en una demanda excesivamente concentrada en ciertas fechas y una alta volatilidad de los precios.
- Deficiente inserción en los mercados internacionales, a pesar de las oportunidades que existen en él.
- Alto costo de transporte aéreo, por la lejanía a los mercados y la corta vida de postcosecha del producto, los que se van incrementando por las alzas del petróleo. Ello e s especialmente grave para empresas pequeñas, pues su posibilidad de negociar las tarifas es casi nula, a lo que se suma la escasez de espacio aéreo.
- Serias falencias a nivel de la cadena de distribución, con sólo 3 mercados relevantes y canales muy informales y poco eficientes, en las cuales los productores no tienen gravitación.

Con todo, las necesidades del sector se reflejan integralmente en la problemática que motiva el presente proyecto, con una empresa que ha demostrado logros importantes a pesar de su corta existencia y su reducido tamaño, y que enfrenta un sector con limitaciones tan frecuentemente presentes en el sector agrícola, que justifica la búsqueda de fórmulas que puedan replicarse posteriormente. Las cartas de respaldo al proyecto así lo demuestran, así como la experiencia de instituciones que han intentado superarlas por la vía asociativa.

En este sentido, la necesidad de insertarse mejor en el mercado internacional, tanto para Floresdel Sur S. A. como para el sector y cualquier empresa que se desempeñe en él, es





absolutamente obligatoria, sea cualquiera la fórmula que se busque para lograrlo. Lo que sí es claro, es que, es la solución pasa necesariamente por un aumento de los volúmenes (por economías de escala y poder de negociación) y un mejoramiento considerable en el ámbito productivo, comercial y de gestión. Además, por las características de alta atomización de la producción, aparece como una vía lógica la asociatividad para lograrlo, tanto por la coordinación que se requiere, como por el uso más eficiente de los recursos, por un desarrollo homogéneo en la cadena y un mayor compromiso de los actores involucrados, además de los factores socioeconómicos y otros involucrados. Es en este momento, precisamente, que surge el problema de cómo manejar asociativamente este desafío y de cómo hacer que la experiencia pueda ser aprovechada también por otros.

Reforzando lo anterior, la asociatividad es sin duda un camino fundamental para el desarrollo de las MIPE y PYMEs a futuro, por lo cual es también fundamental contar con modelos en los cuales guiarse para llevarla a cabo, y con instrumentos que permitan fomentarlo y apoyarlo. En este sentido se ha desarrollado diversos instrumentos que promueven la asociatividad, cada uno de los cuales asume ciertos principios acordes a la experiencia de la institución que lo administra y sus objetivos, pero entre sí difieren en muchos aspectos. La experiencia hasta ahora muestra desde casos exitosos hasta claros fracasos, existiendo una amplia gama de matices entre ambos, en los cuales se encuentra la gran mayoría. De ellos es posible extraer elementos que en alguna medida han logrado buen resultado en la asociatividad, así como otros que no lo han logrado, pero no existe un análisis profundo y sistemático de dichas experiencias, de tal modo de emplearlas realmente como una guía para abordar este tipo de iniciativas.

En este sentido, no es que no se haya trabajado el tema en Chile, pero la mayor parte de los esfuerzos realizados han sido aislados entre sí y, los que se han hecho en común, no han sido luego sometidos a una evaluación sistemática que incluya la experimentación práctica en el esfuerzo, no habiéndose validado aún. Cabe destacar dos esfuerzos vinculados al Ministerio de Agricultura, que han considerado las distintas experiencias existentes en el país y han arrojado algunas conclusiones coincidentes: el taller de Planificación Estratégica para los Centros de Gestión y Grupos Asociados (Programa Gestión Agropecuaria de Fundación Chile) y el estudio "Investigación, Implementación y Promoción de Centros de Integración Agroempresarial (CIA) en la Región del Maule", encargado por la SEREMI de Agricultura de dicha región. De ellos se desprenden factores a tener en cuenta en el diseño de experiencias de gestión asociativa, las que se presentan en la descripción del marco general del proyecto.

Por lo pronto, a pesar que existen diversas experiencias en Chile y que muchas de ellas incluso han recogido experiencias de otros países, sobre cada una hay también juicios diferentes y contradictorios. Sólo se observa mayor coincidencia entre las exportadoras y agroindustrias al abordar en alguna medida el tema en la captación y mantención de sus agricultores, pero ellos implementan una relación muy unilateral y no buscan mayor desarrollo que el específico de sus requerimientos, aprovechando incluso en ocasiones el compromiso logrado para desbalancear aún más la relación productor - poder comprador. Lo que es muy rescatable en este sentido es el hecho de que el contar con una seguridad de venta es un factor altamente valioso para el productor, lo que lo predispone muy favorablemente a aceptar cambios impuestos y/o propuestos por la empresa, así como a destinar más tiempo a la relación.

En conclusión, y a manera de síntesis, la importancia del proyecto radica en dos grandes aspectos: **la necesidad del sector agrícola de contar con un modelo de gestión**





asociativa en lo productivo y comercial en el país, y la necesidad de la floricultura nacional y regional de desarrollarse más como industria y abordar los desafíos que le impone la realidad actual y futura. El impacto del proyecto, considerando ambos aspectos, es innegable.





6. MARCO GENERAL DEL PROYECTO

El proyecto se enmarca en un sector promisorio que, para lograr cumplir las expectativas existentes en torno a él, debe abordar la superación de varias limitantes estructurales, que involucran a todo el sistema de agronegocios asociado: productores; comercializadores; proveedores de insumos y servicios; generadores y proveedores de tecnología; instituciones del sector, etc.

La forma de abordar dicho desafío pasa necesariamente por la asociatividad, al menos cuando la gran mayoría de los actores corresponde a pequeñas empresas (productores), como ocurre en el caso de la zona sur del país y, en particular, en la IX región.

Por otro lado, la estrategia de fomento y financiamiento público a iniciativas privadas, contempla hoy básicamente acciones relacionadas con la innovación, la contratación de asistencia técnica y la asociatividad, siendo esta última no sólo importante para el Estado, sino casi un requisito para el surgimiento de empresas que, en el contexto de una economía global, representan en general volúmenes insignificantes. Ciertamente es que varias empresas pequeñas chilenas, por más que se sumen, no alcanzan el tamaño de una pequeña de países como EE.UU., pero sin duda cuentan con tamaños que le permitirían potencialmente al menos explorar nichos de mercado donde poder competir. Por lo demás, un mayor volumen de operación, aunque siga siendo pequeño, permite al menos abordar algunos costos y desafíos en conjunto, logrando mayores economías de escala y poder de negociación. En este sentido existe un consenso en el país e, incluso, hay posiciones que señalan que ya es momento de priorizar la asociación de segundo piso, entre organizaciones que ya son resultado de una asociación previa.

Por este motivo, se ha desarrollado diversas experiencias tendientes a implementar fórmulas de gestión asociativa, como las mencionadas anteriormente, las cuales permiten recoger algunas conclusiones que debieran tenerse en consideración al momento de diseñar y/o evaluar un modelo. Las siguientes son algunas de ellas, tomadas de las conclusiones de análisis previos de las experiencias en el país, más la propia vivencia de la empresa (que aparte de haber reflexionado sobre el tema, es también un resultado de un esfuerzo asociativo) y un conjunto de entrevistas con profesionales y agentes involucrados de una u otra manera en el tema (empresas exportadoras y agroindustrias, centros de gestión, asesores, fondos de fomento, instituciones de apoyo productivo y social, etc.). De acuerdo a ellas, un modelo de gestión:

- Debe ser sustentable en el tiempo, más allá de los subsidios que pueda recibir inicialmente, y preferentemente sin considerar aportes directos en dinero (cuotas) por parte de los productores.
- Debe contemplar un mejoramiento continuo de los participantes, en términos técnicos, económicos, comerciales y de gestión.
- Debe aportar a los productores participantes beneficios concretos, lo que en la práctica significa que éstos sean inmediatos y muy tangibles. Ese será el vehículo que permita ir incorporando gradualmente otros beneficios, menos tangibles y perceptibles en plazos mayores.



- Los ámbitos que resultan más tangibles y que despiertan mayor interés en los productores como para lograr su participación (de acuerdo a estudios realizados), son el beneficio económico que puedan recibir y el apoyo en lo técnico y en la comercialización.
- Debe evidenciar el compromiso de las partes involucradas en el esfuerzo y dedicación, más allá que los contratos necesarios y particularmente en quienes están convocando y/o liderando el esfuerzo.
- El carácter individualista y el tradicional "aislamiento" en el que vive el agricultor, señalado por diversas publicaciones, se une a sus rasgos de "imitador" y generan en conjunto una suerte de "ansiedad" por acceder a ciertos beneficios, adelantos y/o conocimientos, cuando éstos logran captar su atención. Es el caso de cuando llega un profesional de buen nivel que demuestra su conocimiento por sobre el productor (más aún si es por sobre el del líder de un grupo), y se genera en torno a él una avalancha de solicitudes que incluso van mucho más allá de su área de especialidad. Es el caso también de cuando aparece en el mercado un nuevo equipo que muestra sus virtudes, o una nueva técnica que da resultado a algún vecino respetado, etc.. Estos rasgos deben ser considerados para lograr una mayor empatía con el productor y para introducir nuevas prácticas más eficientemente, buscando un equipo técnico de buen nivel y de perfil humano ad hoc, además de valerse de las demostraciones prácticas para la introducción de nuevas técnicas. Son rasgos, por lo demás, que varias empresas emplean a través de su equipo de terreno, y que se ha demostrado además en la experiencia de los centros de gestión y de los gerentes de profos.
- Quienes lideran el proyecto deben ser validados por los productores, ya sea por su prestigio y capacidad técnica, o por constituir un ejemplo a seguir entre los suyos (un productor exitoso).
- En caso que la aplicación del modelo involucre la comercialización de la producción de los agricultores participantes, como ocurre en el presente caso, el sistema debe permitir en lo posible canalizar toda la producción comercialmente apta de dichos productores, no sólo una selección de lo mejor de ésta. Ello porque, de lo contrario, se obliga al productor a buscar constantemente otras opciones, dando cabida a la incursión de los intermediarios informales (conchenchos), que ya han mostrado ser muy nocivos como competencia para este tipo de esfuerzos, que trabajan formalmente y acorde a la ley; su efecto incrementa fuertemente el riesgo de deserción y/o incumplimiento de volúmenes acordados por parte de los productores, que tienden a vender a quien les paga contado y en su predio, sin factura.

7. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL PROYECTO

(Anexar además un plano o mapa de la ubicación del proyecto)

El proyecto se sitúa en la IX región del país, con un Centro de Articulación (CA) ubicado en las inmediaciones de Temuco, pero extendiendo su accionar a todas la zona productora de flores de la región. Eventualmente actuará también en las regiones VIII y X, pero ello sólo será en caso de considerarse necesario y/o altamente favorable a los objetivos del proyecto.

Más específicamente, el CA se encuentra a menos de 10 kilómetros del Centro de Temuco, en la salida norte, mientras las zonas productoras en las que se pretende actuar prioritariamente son Imperial, Pitrufquen, Cunco y, por supuesto, los propios alrededores de Temuco.



8. OBJETIVOS DEL PROYECTO

8.1. GENERAL:

Desarrollar un modelo de gestión productiva y comercial que potencie el acceso de la floricultura de la IX región al mercado internacional, valiéndose de las experiencias previas y de canales comerciales innovadores

8.2. ESPECÍFICOS:

1. Implementar un sistema de producción - exportación de flores, diseñado a partir de la reflexión de las experiencias previas en Chile.
2. Mejorar el nivel de la producción de flores de los agricultores participantes en el proyecto, en términos de rendimiento, calidad y oportunidad de ésta
3. Mejorar el acceso al mercado y con ello el resultado económico de los productores de flores en la IX región
4. Evaluar sistemáticamente la experiencia y perfeccionarla en busca de un modelo competitivo y replicable





9. METODOLOGÍA Y PROCEDIMIENTOS

La realización del presente proyecto parte de la base de las experiencias previas en Chile sobre fórmulas de gestión y mejoramiento asociativo (Centros de Gestión, Profos, GTT, Proyectos de Indap, etc.) y de relación cliente-proveedor en agroindustrias y empresas exportadoras, todos los cuales ya han recogido experiencias de otros países. Dichas experiencias, sumadas a la vivencia particular de Flodesur S.A. y a su análisis del tema durante dos años, desembocaron en el diseño de un modelo preliminar que es el que se probará, evaluará y perfeccionará durante el presente proyecto.

Por tanto, la metodología a emplear corresponde, en términos generales, a la evaluación práctica de un modelo hipotéticamente correcto, que será sistemáticamente evaluado y perfeccionado durante el proyecto, en conjunto con los productores participantes y con el apoyo de un grupo de "expertos", calificados como tales por su experiencia en el tema. Dicho esfuerzo considera la ejecución paralela de actividades propias de la puesta en práctica del modelo, con aquellas que registran lo ocurrido y sistematizan la evaluación y perfeccionamiento de éste. Todo ello apuntando además a construir la base de la sustentabilidad del modelo en el tiempo, a través de un negocio comercialmente competitivo. Esta es la razón de que aparezcan mezcladas actividades productivas y comerciales, con las propias de la construcción y reflexión sobre el modelo.

En términos más específicos, la metodología a emplear consiste en lo siguiente:

PARA LA IMPLEMENTACIÓN INICIAL DEL SISTEMA :

- Se implementará en primer término el modelo tal como se ha concebido inicialmente (ver descripción del modelo más adelante), de acuerdo al análisis realizado, para ser evaluado en la práctica. Para ello se diseñará en términos específicos los procesos involucrados y las diversas herramientas necesarias para su ejecución. Esto es, formularios, bases de datos, manuales y pautas de trabajo, etc. También se habilitará la infraestructura necesaria, la cual se complementará con la actualmente empleada por Flodesur S.A., con las adaptaciones y nuevas construcciones necesarias. Se adquirirá los equipos mínimos necesarios para operar el proyecto y que no puedan ser proporcionados por la empresa, lo que no excluye el empleo de algunos actualmente en existencia, una fracción del tiempo.
- Una vez implementado un "centro de operación" y contratado el personal necesario, se invertirá los mayores esfuerzos en captar productores, más aún considerando que el inicio del proyecto coincidirá con el inicio de la cosechas de las flores bajo plástico y será inmediatamente después de las primeras siembras de cultivo al aire libre, por lo cual será difícil influir decisivamente en la producción esa primera temporada. Será necesario captar a los productores para obtener producción y atender lo mejor posible a dichos productores en lo que se alcance a hacer (principalmente en las siembras posteriores al contacto con cada productor y en las que aún tenga bastante manejo por hacer). Ello permitirá no sólo mostrar resultados para luego atraer más productores, sino también comprometer desde el comienzo un grupo de ellos, que al ver los resultados sirvan de promoción testimonial de la conveniencia de participar. Se espera incorporar unos 6 productores en la primera temporada, pero esto será bajo las condiciones recién mencionadas, por lo cual recién se podrá realmente influir en ellos a partir de la siguiente temporada, desde sus preparativos. La atracción de los productores se realizará el primer año básicamente sobre la base del canal comercial que representa Flodesur,



apoyado por la "carta de presentación" que constituyen sus logros y la recomendación que hagan otros productores y personalidades de la zona. En los periodos posteriores, pues este esfuerzo será permanente, el testimonio de los participantes deberá ser decisivo, lo cual exige al sistema un desempeño comercial eficiente y eficaz, con beneficios claros para los participantes; de no lograrlo, se verá en serio riesgo el alcance de los objetivos.

- Detalle de productores seleccionados para la primera temporada.

Se trabajará con productores individuales y grupos de productores que ya posean algún grado de asociatividad y organización.

Se ha determinado que en el caso de los grupos de productores, se trabajará con "monitores" cuya función será participar en todas las actividades del Proyecto y posteriormente transferir sus conocimientos y experiencias al resto del grupo. Su función será, además, la de actuar como puente entre ambas organizaciones tanto en aspectos comerciales como de producción.

Debido a que los grupos existentes tienen distinto número de participantes y distintas capacidades de producción, se ha determinado la formación de un monitor por cada 16.000 varas de producción del grupo. De esta forma, una agrupación capaz de producir, por ejemplo, 45.000 varas estará representada por tres monitores.

De esta forma, se ha hecho una pre selección de 5 organizaciones para el trabajo del primer año, que, por su tamaño, estarían representadas por 6 personas. No obstante, para la selección definitiva de los productores se realizará una convocatoria pública, a través de un periódico local, en la que se invitará a los productores a postular a su incorporación al sistema, entregando información detallada que permita una selección justa y objetiva. Dicha información será, a lo menos, la siguiente:

- Nombre del productor o grupo
- Número de productores asociados
- Asociatividad (forma jurídica y duración)
- Profesión de los integrantes
- Cantidad de material genético con que cuentan
- Superficie de terreno disponible
- Experiencia en producción
- Experiencia en exportación
- Financiamiento
- Proyecciones de corto y mediano plazo
- Deseos del productor
- Posibilidades reales de crecimiento
- Ubicación Geográfica

Cada uno de estos aspectos será evaluado individualmente, para establecer una puntuación final, que permita una selección más adecuada. Esto se hará mediante una matriz de asignación de puntuación para cada ítem. Para los productores pre seleccionados se tiene lo siguiente:





Productor	Profesión	N° Bulbos	N° productos	Superficie disponible	Experiencia	Exportación	Financiamiento	Proyecciones
Tomás Pollak	Ingeniero Agrónomo, Post Grado	19500	1	5 Há	1 año liliium, 2 años gladiolos	Si	Propio, créditos bancarios	Alto potencial de desarrollo
Soc. Cooperativa Illusión	-	15000 orientales, 10000 asiáticos	2	0.5 Há	3 años producción liliium	Si	Crédito INDAP, Fosis, Conadi, Corfo.	Experiencia y potencial adecuados
Marry Chiguay S.A.	-	16000 asiáticos	1	0.5 Há	2 años producción liliium	Si	Indap, Fosis	Experiencia y potencial adecuados
Raúl Espinoza	-	15000 orientales	1	1 Há	NO	NO	Propio y crédito bancario	Alto potencial y gran entusiasmo
Adolfo Medina	Ingeniero Agrónomo	50.000 orientales	1	1 Há	3 años producción de liliium	No	Propio	Alto potencial, base sólida de conocimientos.

En una segunda etapa, se recurrirá a un formulario de evaluación, siempre considerando los antecedentes que terceros proporcionen sobre el productor. Una vez dentro del sistema, su mantención dependerá de las evaluaciones periódicas, los informes del técnico de terreno, la participación en las actividades de perfeccionamiento y la evidencia representada por el nivel de su producción.

- Cada productor que se incorpore será objeto de una evaluación inicial, que fundamentalmente será en torno a su última temporada y lo que pueda apreciarse en la actual. Para ello se diseñará previamente un formulario guía, el que contemplará ítems objetivos y subjetivos, además de permitir la inclusión de antecedentes adicionales que favorezcan un mayor entendimiento de su situación. Dicho formulario será inicialmente sólo enfocado a aspectos técnicos, para aplicar más adelante uno adicional enfocado a la gestión y los resultados económicos. Una vez iniciado el sistema de control de gestión (mediados del año 2002), se comenzarán a aplicar ambos paralelamente.
- Cabe destacar que para el diseño de los documentos contractuales y convenios entre las partes, se recurrirá a la asesoría legal de un abogado, quien además actuará como asesor ante convenios y alianzas posteriores. Los tradicionalmente empleados en empresas comerciales serán la base de lo que se empleará, pero en ellos se buscará siempre el resguardo de una relación recíproca y equitativa, sin sacrificar la estabilidad y desempeño de la empresa (base del financiamiento del sistema en el tiempo).
- A partir de varios modelos de contratos elaborados previamente por el Asesor Legal, se trabajará con los productores en el análisis y definición de todos los aspectos que involucra cada contrato, en reuniones entre ambas partes. Este trabajo se realizará entre el 1 de diciembre de 2001 y el 30 de marzo de 2002 y el objetivo es llegar a un acuerdo total de las condiciones del contrato. En anexo se adjunta un modelo de contrato previamente elaborado, que servirá de base para el diseño definitivo, en conjunto con los productores.





PARA EL DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES EN EL AMBITO PRODUCTIVO :

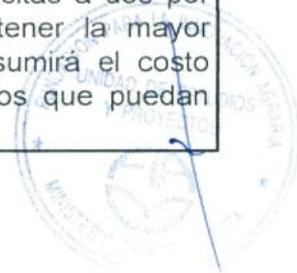
El mejoramiento del nivel de la producción de los productores se abordará en forma integral y con un enfoque de continuo escalamiento, no solo en términos cuantitativos, sino también cualitativos. De este modo, se parte de la base de que existe en la región un muy bajo nivel tecnológico en el rubro y un nivel de productividad absolutamente superable, por lo cual se abordará este desafío desde los niveles más básicos, introduciendo conceptos técnicos y combatiendo prácticas tradicionales que son actualmente una fuerte limitante para una mayor productividad. Esto es: el material genético empleado (bulbos) y su tratamiento previo; la selección y densidad de la siembra; el manejo fitosanitario; el control de las condiciones edafoclimáticas; la fertilización; los índices de cosecha (bulbos y flores); etc.. también se abordará la opción de introducir nuevas especies a la producción regional, como el tulipan, la peonía, Allium, etc.

Si bien es cierto existen además temas más de largo plazo que considerar, como las buenas prácticas agrícolas, el manejo integrado, el diseño funcional de la infraestructura y las labores, etc., estos temas se irán abordando en la medida de que por lo menos se logre alcanzar un nivel productivo equivalente al de la zona central.

La forma de abordar este mejoramiento será a través del siguiente proceso:

- Una evaluación inicial de cada productor que ingrese al sistema, en el ámbito productivo. Esta se hará sobre la base de sus antecedentes al momento del ingreso (rendimientos estimados, condición fitosanitaria, infraestructura, nivel de conocimiento que evidencie en la entrevista, etc.), recogidos en una visita y estructurados a través de un cuestionario base. Dicha evaluación será periódicamente actualizada, profundizando los aspectos incluidos en el cuestionarios, en la medida que el productor participa ya del sistema y puede lograrse un mejor seguimiento. De hecho, se implementará in sistema de registros básicos que facilitarán este seguimiento.
- El diseño de un plan de apoyo al mejoramiento acorde con el diagnóstico inicial, tanto individual como colectivo, el cual será adaptado cada año, a partir de la evaluación anual realizada. Este plan será construido en conjunto con el asesor técnico especializado (Alejandro Montesinos) y se enmarcará en las exigencias del mercado, para encaminar cada cambio hacia un mejor resultado.
- En paralelo, se programará la producción de cada productor y del conjunto de ellos, para obtener una oferta lo más continua y acorde al mercado posible.
- Una vez diseñado el plan, se buscará las alianzas necesarias con instituciones de investigación, universidades y organizaciones relacionadas con el rubro, así como con proveedores de insumos y sus departamentos técnicos. Entre ellos cabe destacar el INIA Carillanca, con quienes se ha acordado su patrocinio, y la Red de Flores de pequeños productores del INDAP, que también comprometió su apoyo y coordinación para organizar algunas actividades en forma conjunta. Se recurrirá también a fondos concursables y otras fuentes de recursos, en caso de ser necesario para el logro de algún objetivo.
- La implementación del plan se hará sobre la base de una asistencia técnica permanente, con visitas de un técnico agrícola semanales o quincenales según el caso, y con el respaldo del asesor especialista contratado para este fin. Dicho asesor dedicará un día a la semana durante los dos primeros años, para distanciar luego sus visitas a dos por mes, si es que los avances lo permiten. Si fuese necesario mantener la mayor dedicación y/o aumentar incluso los tiempos iniciales, la empresa asumirá el costo adicional que ello involucre, sin descartar la búsqueda de instrumentos que puedan ayudar a financiarlo (FAT u otro).

MK





- Cabe destacar que tanto el técnico de terreno como el asesor, pondrá especial énfasis en fundamentar ante el productor sus recomendaciones, de tal modo de ir incorporando mayor conocimiento en él y evitar la aplicación de simples recetas que darán resultados diferentes según las condiciones en que se apliquen. Ello dará mayor autonomía cada vez al productor.
- El asesor cumplirá una función integral en el plan, pues no sólo ayudará a su confección, sino que también supervisará sus avances y recomendará los cambios necesarios; realizará visitas a terreno; perfeccionará permanentemente al técnico de terreno (quien lo acompañará en su recorrido y recibirá de su parte un reforzamiento permanente, siendo orientado además en su mayor aprendizaje); apoyará el aprendizaje de las socias dedicadas al ámbito productivo (producción, capacitación, packing, manejo de bulbos, etc.); dictará cursos de producción al menos en los primeros dos años (tiempo adicional al empleado en la asesoría), salvo en aquellas temáticas en que pueda no ser el más idóneo; etc.
- Además de las visitas, como ya se dejó entrever, se organizará cursos de capacitación dictados por especialistas; cursos prácticos que ejecutarán las socias y el técnico de terreno (apoyados por el asesor) y charlas técnicas realizadas en alianza con instituciones del sector (INIA principalmente). Paralelamente se organizará y se buscará participar en el máximo de días de campo y charlas técnicas de la zona, tantas como sea posible, con el objeto de tratar temas específicos.
- También se organizará giras técnicas para conocer otras realidades, principalmente las de empresas en la V región (manejo técnico y nivel de preparación de los productores) y en la X región (otras opciones productivas, como el tulipán), además de conocer resultados de ensayos (Universidad Católica en Paillaco, INIA Carillanca, etc.). En paralelo, se recolectará información de publicaciones técnicas u otras fuentes, para ser difundidas entre los productores, aprovechando las visitas periódicas y las instancias de participación contempladas en el modelo; ellos será hecho en forma sistemática por parte del técnico agrícola y esporádicamente por los restantes miembros del equipo.
- Una vez superada la primera temporada, se abordará el mejoramiento del sistema de renovación, tratamiento y congelamiento de los bulbos, realizando el proceso de parte de estos centralizadamente en las instalaciones de Flodesur, para demostrar la forma de hacerlo y sus beneficios; paralelamente se incentivará la renovación por parte de los productores, principalmente aquellos que participan en organizaciones más amplias, junto con un adecuado manejo en sus propias instalaciones. De este modo, en parte por el manejo directo de parte del material, y un mejor manejo del resto en manos de los productores, se pretende introducir mejores prácticas en este aspecto, que en gran medida determina el potencial de rendimiento comercial.
- En paralelo, se dará a conocer e incentivará la introducción de nuevas especies y variedades con buenas expectativas de mercado. Cabe destacar que incluso en cambios menores puede lograrse grandes beneficios en esta línea, pues el simple reemplazo del lillium asiático por el oriental generaría mayores ingresos, por su mayor precio a nivel internacional.
- La evaluación de los avances se hará anualmente (además de la revisión parcial que se haga durante la ejecución), sobre la base de los registros llevados por el propio productor (supervisados por el técnico y el encargado de gestión), los informes del técnico de terreno y el análisis en conjunto con el especialista. Sobre esta base de adaptará el plan cada año.



PARA EL DESARROLLO DE LOS PRODUCTORES EN EL AMBITO DE LA GESTIÓN Y SU INSERCIÓN EN EL MERCADO :

El mejoramiento en este ámbito se abordará con un enfoque similar al mencionado para el tema productivo, aunque algunas herramientas y técnicas empleadas serán diferentes. Aquí se contempla tanto la gestión operativa del productor, como su entendimiento del mercado y sus criterios en términos de planificación, control, financiamiento, etc. Se considera también el desarrollo a través de la relación constante, el proceso de perfeccionamiento y actividades especialmente diseñadas para ello, el generar mayores capacidades empresariales en los productores, con cada vez mayor autonomía de gestión que lo hagan más competitivo o al menos sustentable en el tiempo. En síntesis, se contempla lo siguiente:

- Evaluaciones iniciales y parciales similares a las planteadas para el ámbito productivo, sobre la base de las cuales se construirá y adaptará el plan de apoyo al mejoramiento. Estas evaluaciones considerarán fundamentalmente aspectos como la inserción del productor en el mercado (su entendimiento del mercado, el nivel de la cadena en que vende, el tipo de comprador al que accede, la transparencia en la comercialización, etc.) y los resultados económicos obtenidos (márgenes brutos, correspondencia entre el precio al que vende y los precios del mercado, ingresos totales por año, etc.), además de su adopción de prácticas de control de gestión (sistema de registros básico que se introducirá y el empleo que haga de él), de planificación y autoevaluación del desempeño.
- Cabe destacar que el diseño del plan de apoyo en este ámbito contempla con especial fuerza el análisis del mercado y los canales comerciales que emplea la empresa, con sus exigencias que impondrán prioridades al mejoramiento y con falencias que será responsabilidad de Flodesur solucionar en paralelo.
- Se implementará e introducirá entre los productores un sistema básico de control de gestión, consistente en formularios de registros de las labores diarias en torno a la producción de flores, que sirva de apoyo a la evaluación de los avances (tanto productivos como en gestión y rentabilidad) y de acción de perfeccionamiento en sí para la gestión del productor. Este sistema será obligatorio para todos los participantes, salvo que alguno llevara uno previo y pudiera emplearse ese para el mismo fin. Se exigirá su implementación en el predio desde el momento de ingresar, salvo la primera temporada, para la cual aún no estará terminado el diseño y sólo se podrá aprovechar para testear en la práctica las herramientas diseñadas para este objeto. El sistema estará a cargo de un técnico en administración de empresa, que en este caso corresponde a una de las socias, quien trabajará en el diseño y construcción del sistema (apoyada por un asesor externo y por la retroalimentación que se buscará de parte de centros de gestión existentes) y luego en su implementación, para lo cual deberá instruir al técnico agrícola (apoyo constante en terreno) y a los propios productores, individualmente. En síntesis el sistema consistirá en una hoja de registro diario, que se dejará muy próximo al punto de producción y donde el productor deberá anotar cada labor que realice en el cultivo y en torno a él¹, indicando además el tiempo empleado, el número de jornadas y el valor de los insumos y labores cuando éstos de paguen; posteriormente se valorará el tiempo del propio agricultor, con criterios aún por definir. Se estima que, de acuerdo a lo observado en torno a los centros de gestión, con el tiempo el agricultor se acostumbrará a contar con los medios para calcular su rentabilidad (aunque sea sólo en forma aproximada) y se motivará a profundizar en este aspecto, abordando además los gastos e ingresos en sus

¹ El técnico de terreno supervisará que ello se realice efectivamente, mientras el encargado del sistema estará a cargo de que se haga en la forma correcta.



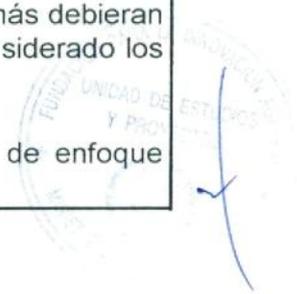
otros rubros y en actividades no directamente productivas; ello se potenciaría al contar con un análisis externo de sus resultados, sus falencias y caminos para solucionarlas, además de poder compararse con el resto (taller anual de análisis de resultados).

- Se realizará un esfuerzo de capacitación en este ámbito, que contempla inicialmente un curso sobre gestión predial en general (planificación, organización, ejecución y control, con técnicas para ello y ejemplos prácticos que motiven a abordarla) y uno sobre comercialización y las exigencias de los mercados, con sus tendencias. Adicionalmente se realizaría dos talleres de desarrollo de capacidad empresarial, los que se harían en las dos últimas temporadas, para ir generando mayor autonomía cada vez hacia el final del proyecto. Como complemento a lo anterior, se contempla la realización de una gira técnica a conocer el mercado de la zona central con los productores.
- Anualmente, al término de la temporada y una vez recibidas todas las liquidaciones, se organizará un taller de análisis de los resultados que revisará el comportamiento del mercado, los costos e ingresos de la comercialización, los retornos a productor y los márgenes que éstos obtuvieron estimativamente, de acuerdo a los registros llevados en el campo. El perfil de los productores que en definitiva participen, dirá si sea o no conveniente hacer este análisis con individualización de cada productor.
- Se realizará también una asesoría en gestión, pero con menor inversión de tiempo que en el tema productivo, concentrándose mayoritariamente en el control de gestión y la introducción de mejoras en dicho ámbito, sobre la base del sistema de registros implementado. La asesoría en un primer nivel la realizará el encargado del sistema, mientras en las recomendaciones más estructurales serán elaboradas con la participación además del gerente de la empresa y el asesor externo. No se considera una temática más amplia, dado que la experiencia ha mostrado que el aprendizaje e incorporación de mejores prácticas en este ámbito es muy lento y difícil de lograr, siendo difícil que se logre avanzar mucho más. En todo caso, de darse en la práctica un avance más rápido, de algunos o del conjunto, se incorporaría más tiempo de un asesor, recurriendo a los instrumentos de fomento necesarios para ello.
- En paralelo a las acciones anteriores y en conjunto con el aporte de información técnica, se aportará información del ámbito económico-comercial, con una selección más cuidadosa por tratarse de un tema poco familiar para los productores. Esto se hará básicamente recurriendo a la información que pase por las manos de la gerencia y/o el equipo técnico, la que se seleccionaría y reproduciría para difundirse entre los productores, además de incluir algunas de ellas para comentar en las actividades participativas que se haga. En esto podrá incluirse también parte de la información comercial propia de la gestión de la empresa.
- Al final de cada año se evaluará los avances y tareas pendientes, con el apoyo del asesor y la incorporación de los resultados obtenidos en el taller de final de temporada.

PARA UN MAYOR DESARROLLO DE LOS CANALES COMERCIALES Y EL POTENCIAMIENTO DE LOS RESULTADOS EN EL TIEMPO :

Aunque la acción en este ámbito deberá estar íntimamente ligada a las del ámbito anterior, se ha separado para efectos de su entendimiento, y porque se consideran principalmente acciones propias de la gerencia de la empresa, muchas de las cuales por lo demás debieran ser abordadas como parte de la gestión normal de ésta. En síntesis, se ha considerado lo siguiente en lo que incumbe al proyecto más directamente:

- Un análisis inicial de la cadena comercial en que se inserta la empresa, de enfoque instrumental para definir líneas de acción en el ámbito del proyecto.





- Se realizará acciones de fortalecimiento de los lazos comerciales y de penetración de mercado, las que combinarán las propias de la gestión comercial estable de la empresa, con esfuerzos específicos en este sentido. Para esto se ha considerado una misión del gerente a Miami, para estrechar lazos con los clientes actuales y potenciales de Flodesur Inc. Ello permitiría avanzar en esta línea, aunque se estima que el ideal sería una misión que involucrara a varios productores, para lo cual se programó la postulación al Fondo de Promoción de Exportaciones de ProChile; como su aprobación es incierta (a pesar del respaldo al proyecto por parte de esta institución), se opta por incluir en el presente proyecto al menos el viaje del gerente, para asegurar al menos el logro de lo más importante para el éxito comercial. Relacionado con lo anterior, se buscará recursos por la misma vía para realizar además invitaciones a clientes, para que visiten el país y las instalaciones de la empresa y los productores, siendo un factor que estrecha los lazos hacia el mercado y entre los productores y el sistema. La misma fuente de recursos se pretende emplear para explorar nuevos mercados y para realizar un esfuerzo promocional, que permita avanzar en la cadena comercial de Flodesur Inc.; aspecto considerado muy importante para lograr una mejor inserción y proyección del sistema y que contempla potenciales participaciones en ferias internacionales, elaboración de material promocional, etc. Por último, cabe destacar que todo lo anterior además estará acompañado por una comunicación permanente con el mercado, por medios virtuales y telefónicos.
- En la misma línea anterior, se contempla gestiones asociativas en aspectos como el aumento del poder de negociación de la empresa y de los productores, por su intermedio. En este sentido, se negociará paquetes de insumos de acuerdo al programa de producción, buscando condiciones preferentes de precio y formas de pago; aunque no se contempla que la empresa compre directamente los insumos de producción de los agricultores, sí participaría en la negociación de volúmenes, para que cada cual haga posteriormente su transacción. Asimismo, la empresa aprovecharía su mayor volumen de producto, para negociar mejor con navieras, para diversificar los clientes en destino y, en general, obtener mejores condiciones de venta, contando con mayor poder para negociar y exigir resultados y el cumplimiento de los compromisos previos. Ello permitiría finalmente acceder a mejores condiciones y traspasar una fracción importante de ellas a los productores.
- Se contempla además una constante y mutua retroalimentación a lo largo de la cadena, no sólo con reportes de mercado, sino también con imágenes de éste y los productos que se están ofreciendo en él. Esto valiéndose de las tecnologías actuales, que permiten una rápida comunicación y la digitalización de fotografías, para su envío por e-mail. Para ello se comprará una cámara digital, con la cual se fotografiará en Chile las flores en producción, en cosecha y previo al embarque, las que se enviarán al receptor y/o clientes en Miami. Se hará lo mismo en destino, con una cámara similar, para enviar imágenes al momento de arribar las flores y de su venta, identificando además defectos y diferencias con respecto a la oferta de otros orígenes. Aunque obviamente este flujo no será expedito en el nivel de los productores, se intentará hacerlo lo más ágil posible, valiéndose de las visitas a terreno del técnico, principalmente cuando existan dificultades en la colocación del producto de algunos agricultores.
- En relación al mercado interno, se pretende realizar un esfuerzo para lograr una mayor penetración de éste y un canal lo más expedito posible para colocar la producción no exportable de los proveedores. Si bien no es éste el destino prioritario de la producción, es siempre necesario para dar salida a toda la producción comercialmente apta de los productores, aunque la prioridad en ello será reducir a un mínimo el porcentaje de flores no exportables, mediante el mejoramiento técnico. Además, siempre existirá la

eventualidad de problemas en el mercado externo y habrá que buscar destinos alternativos para la producción, para lo cual hay que contar con un canal ya explotado; que hoy ya existe, pero se puede desarrollar más. La idea en este sentido es realizar una promoción en el mercado interno, con folletos sobre la oferta de la empresa y avisos en publicaciones del sector, que favorezcan los resultados de las acciones paralelas a desarrollar, como las constante presencia y prospecciones en el mercado de la zona central y eventualmente el extremo sur del país.

- Por último, en este ámbito se realizará todas las gestiones necesarias para canalizar la producción de los socios hacia el mercado, previa selección y acondicionamiento del producto para ello. La particularidad más importante en este sentido, es el nivel de transparencia con el cual se pretende abordar este esfuerzo, como se explica en la descripción del modelo. Dicha transparencia tendría su máxima expresión en el perfil de las liquidaciones y en el análisis de los resultados realizado anualmente, en conjunto con los productores.

PARA LA EVALUACION Y CONSTRUCCION SISTEMATICA DEL MODELO :

En este ámbito, medular desde el punto de vista del logro de un real modelo de gestión, se ha diseñado la acción básicamente sustentada en los siguientes pilares:

- Realización de acciones sistemáticas de registro de eventos, medición de avances, identificación de aciertos y fracasos y, en general, de toma de antecedentes para la evaluación de cada componente del modelo.
- Reflexión permanente sobre el desempeño del modelo en la práctica y los resultados de las evaluaciones realizadas.
- Participación activa de los productores y los miembros de la empresa en el análisis de los resultados, en conjunto con especialistas y mediante técnicas ya probadas.
- Aporte de un conjunto de "expertos" en el tema, catalogados como tales por su experiencia práctica y experimental sobre el tema (gerentes de centros de gestión y/o profos; representantes de instituciones vinculadas a la gestión (FIA, Indap, Fundación Chile, CORFO y sus agentes operadores, Fosis, etc.); asesores en gestión asociativa; sociólogos que hayan estudiado el tema; profesionales de empresas que hayan desarrollado Programas de desarrollo de Proveedores de CORFO, etc.
- Asesoría estable de un especialista con experiencia específica en el tema.

Para ello se diseñará un sistema de registro de eventos, al comienzo del proyecto, se llevará a la práctica con las adaptaciones que haya que ir haciendo luego de una marcha blanca (primeros 5 meses) y, sobre esta base, se desarrollará sistemáticamente las diversas acciones de evaluación y análisis: revisión interna de los resultados y su discusión (trimestral, en conjunto con el asesor y con entrevistas con una muestra de productores); análisis anual de los logros (entre el equipo interno y el asesor); talleres anuales de generación de consensos (equipo interno, productores y especialistas, apoyados metodológicamente por un consultor); mesas redondas de "expertos" para discutir los resultados y recoger la impresión de cada uno (anuales) y una recapitulación cada año de lo obtenido en las acciones previas, por parte del especialista, quien se apoyará en metodologías como los Paneles Delphi para el análisis de las conclusiones.

PARA LA DIFUSIÓN DE LOS RESULTADOS :

Para transferir al sector se recurrirá lo siguiente:

MB





- Realización de un seminario en el cual se presentará los resultados y se contará la experiencia, con la participación de algún productor y otros de los actores involucrados. A él se invitará a representantes de organismos públicos y privados vinculados al tema y será abierto a otros asistentes.
- Elaboración de un documento con el modelo, el cual se distribuirá a una selección de entidades relacionadas con el tema. En el seminario se distribuirá sólo una síntesis del modelo.
- Elaboración y publicación en medios de prensa, de un artículo sobre el tema, al que se dará la mayor difusión de difusión posible.

Con estas últimas actividades, se daría por terminado el proyecto.

DESCRIPCION DEL MODELO INICIAL:

El modelo en sí, se diseñó teniendo en consideración los aspectos mencionados en el Marco General del Proyecto, los que actuaron prácticamente como requisitos recogidos de las experiencias previas. Con todo, el modelo consiste en lo siguiente:

1. Descripción general

Existe un ente que convoca y lidera la formación del sistema y actúa como ente articulador, coordinador y centralizador de las acciones comunes, además de canalizador de la producción hacia el mercado; este es el Centro Articulador del modelo (CA) que genera los vínculos entre las partes. Dicho ente debe formar ser parte de una empresa que ya cuente con una posición en el mercado, con capacidad de gestión y con fortalezas en el ámbito comercial que permitan prever un desempeño competitivo en el tiempo², que además emprenda este desafío por una necesidad real de contar con un abastecimiento de producción externa acorde a las exigencias del mercado (oportunidad, calidad, embalaje, seguridad alimentaria, etc.); sólo así será tan importante para ella la relación con los proveedores, como para éstos su relación con ella.

En torno a esta empresa actuaría en forma autónoma, pero concertada y coordinada, un conjunto de 20 a 40 productores (en este caso serían 40), interesadas en obtener un buen canal comercial y dispuestas a invertir esfuerzos en un mejoramiento continuo integral y acorde con las exigencias que el mercado imponga a la empresa, y esta a ellos; para ello recibirían apoyo técnico, comercial y de gestión. En algunos casos, el apoyo también puede contemplar financiamiento parcial de la producción, a través del crédito para insumos, servicios y/o anticipos incluso.

En este sentido, el modelo es asimilable en gran medida al que se aplica tradicionalmente por parte de varias agroindustrias (IANSA, Malloa, Agrozzi, Agrinova, etc.) o, incluso, al empleado por un gran número de empresas exportadoras de fruta. Sin embargo, cuenta con diferencias fundamentales que lo hacen sustancialmente diferente, como por ejemplo:

- La base de este modelo sería la actitud de las partes, la que buscaría el beneficio común, y no a cosía del otro. Ello debiera lograrse a través del tipo relación y compromiso que se establezca en los contratos, más un trabajo transparente en todo sentido y de permanente análisis y perfeccionamiento conjuntos. Ello no significa

² Esto puede ser por su actual posición en el mercado, situación financiera y/o nivel de operación, o simplemente por su trayectoria destacada y sus proyecciones, de acuerdo al rubro y perfil como empresa. Lo importante es que en una evaluación objetiva, pueda considerarse proyectable hacia el futuro.





sacrificar la rentabilidad propia en beneficio del otro, sino más bien convencerse en ambas partes de que el desarrollo de una relación leal, coincidente en objetivos y mutuamente constructiva, debiera ser más rentable hacia el largo plazo. Parece una utopía a la luz de las experiencias conocidas en Chile y, seguramente, habrá muchos fracasos en este esfuerzo; pero la idea del presente proyecto apunta justamente a lograr generar esta actitud, en la medida que la empresa cree en el sistema y que logre que los productores vean de parte de ella transparencia y compromiso. Todo esto facilitado por la participación directa de las socias de la empresa, por la asesoría de especialistas, por el hecho de contemplar un número prudente de productores y por incluir diversas actividades participativas, que no sólo crean lazos afectivos entre las partes, sino que permiten aprender unos de otros, en la medida que sean metodológicamente bien aplicadas.

- El compromiso con el mejoramiento continuo sería requisito para ser parte del sistema, por ambas partes, lo que se evidenciaría en la participación y real perfeccionamiento de los productores y, por el otro lado, por la inversión en asesorías, actividades de capacitación y el propio perfeccionamiento en la empresa y su equipo técnico.
- El mejoramiento mencionado sería en este caso mucho más integral, apuntando a desarrollar al productor como empresario proveedor, no sólo como productor de la materia prima que requiere la empresa. Por esto involucra actividades para desarrollar capacidades empresariales, técnicas, de gestión y de entendimiento del mercado, entre otras.
- La forma de operar y la interrelación cotidiana entre las partes sería muy similar a la observada en empresas exportadoras y agroindustrias, que por lo demás es bastante exitosa a pesar de sus falencias, pero en este caso se pondría especial énfasis en cumplir efectivamente con lo que en teoría debe darse en los casos citados: transparencia en la comercialización, traspaso de economías de escala³, cumplimiento de plazos de pago y de condiciones pactadas, recomendaciones técnicas que consideren la rentabilidad de ambas partes, etc.

Con todo, el modelo funciona como se ilustra en las figuras 2, 3 y 4. Existe un Centro Articulador (CA) que pertenece a la Empresa, en este caso Flodesur, y cumple un doble rol: gestor del desarrollo del sistema (mejoramiento continuo de las partes en torno al mercado) y gestor del negocio propiamente tal (canalizador de la producción hacia el mercado y retroalimentador del sistema con respecto a él). Los productores del rubro, gestores de sus Unidades Prediales, son los encargados de la producción para la empresa, abordando distintas etapas del proceso según el caso (depende del rubro, el perfil del productor, los requerimientos del mercado, el nivel de madurez del sistema, etc.). Es así que algunos pueden sólo producir y cosechar, mientras otros pueden además seleccionar y embalar la producción, almacenándola ellos mismos y llegando incluso con el tiempo a realizar la gestión de exportación directamente, siempre pasando por la Empresa en la relación comercial (contratos, aprobación del embarque, liquidaciones, etc.). La producción de cada unidad predial debe ser seleccionada y embalada, lo que puede hacerse en un packing de cada productor, en packings satélites de dos o más productores, o en el packing central de la empresa. Aquí sale del sistema una primera fracción del producto, no comercializable, que debe ser desechada. El producto comercializable es conservado temporalmente en cámaras de frío y/o despachado inmediatamente al mercado, dependiendo de las condiciones de éste, de los compromisos asumidos, de la disponibilidad de almacenaje y de la disponibilidad

³ Se considera lícito cobrar algún porcentaje u "overhead" por generar las condiciones para que se alcancen beneficios como estos u otros, pero siempre que estos sean previamente definidos y esté clara la porción que representarán.





de transporte (espacio aéreo en el caso de las flores). Existe una fracción de la producción que cumplirá con las exigencias para ser exportada y será entonces acondicionada luego de la selección para ser canalizada hacia el mercado externo, en este caso mayoritariamente a Miami. Una segunda fracción, mucho más minoritaria, no cumplirá con las exigencias y constituirá el descarte de exportación, que deberá destinarse hacia el mercado nacional, todo como parte de la gestión de la Empresa.

El producto podrá ser entregado a la empresa bajo dos fórmulas generales, según cada negociación y las condiciones del mercado: como venta con un precio previamente pactado, o en concesión para ser comercializado por parte de la empresa, asumiendo el riesgo del resultado que se obtenga y los costos involucrados en la gestión. En el primer caso la utilidad de la empresa provendrá de su capacidad por obtener el máximo precio por sobre el de compra, mientras en el segundo caso provendrá de una comisión por su gestión y de la eficiencia con que logre realizarla (mínimo costo y máximo precio de venta).

En el caso de este proyecto, Flodesur S.A. cuenta con un recibidor propio en Miami, Flodesur Inc., de los mismos dueños, y quienes realizarán la fase final de la comercialización, avanzando en el tiempo en la cadena de distribución. Ello facilitará aún más el conocimiento del mercado y la correcta retroalimentación a Chile, primero a la empresa y, a través de ella, a los productores. Facilitará también el que aprovechando las actuales tecnologías de información y comunicación se pueda realizar un seguimiento del producto a lo largo de la cadena, fotografiándose las diversas partidas previo a ser embarcadas, luego al arribar a destino y al ser finalmente comercializadas; así los productores podrán observar los cambios que sufre su producto en el trayecto y conservación, compararlo con los de otros oferentes, e incorporar más fácilmente los cambios necesarios para mejorar⁴.

Los flujos de dinero, al igual que los de información, pasarán a través de la empresa en su retorno desde el mercado, siempre con total transparencia y claridad de los costos y precios de venta. Ello culminará en una liquidación final detallada y clara, que incluya los costos de comercialización (en los casos en que sea a consignación) y una síntesis del comportamiento del mercado durante la temporada. La retroalimentación en cada temporada se coronará con un taller de análisis del comportamiento del mercado, la gestión realizada y los resultados obtenidos, incluyendo la cadena completa (producción, acondicionamiento, comercialización y retornos); a ésta asistirán todos los productores y se discutirá abiertamente el tema, incorporando siempre elementos sobre las tendencias y proyecciones, más allá de la coyuntura.

En el ámbito del desarrollo y mejoramiento, actúa la misma empresa como ente gestor y articulador, recurriendo en este caso al apoyo externo para incorporar nuevas capacidades a los productores, en paralelo a la incorporación de una fracción de dichas capacidades al equipo técnico de la propia empresa, y a la transferencia constante de los conocimientos ya existentes en ésta y los nuevos que se adquieran. Dicho apoyo externo consiste principalmente en la contratación de especialistas en los ámbitos necesarios (producción, postcosecha, gestión, mercado, asociatividad, técnicas grupales, etc.), la realización de convenios y organización de actividades en alianza con diversas entidades ligadas al sector (instituciones de investigación, universidades, centros tecnológicos, empresas proveedoras, organizaciones coordinadoras en torno al rubro, etc.), la simple participación en actividades de extensión convocadas por estas u otras organizaciones y la búsqueda de financiamiento en fondos concursables y subsidios. La participación de este apoyo externo sería en acciones como cursos de capacitación, charlas técnicas, talleres y jornadas de análisis, días

⁴ No se pretende fotografiar cada partida y el producto de cada socio, pero sí realizar un muestreo sistemático que permita hacer un seguimiento que favorezca la transparencia, el entendimiento del mercado y el direccionamiento de los posteriores esfuerzos de perfeccionamiento.

MS





de campo, giras técnicas, asesorías, etc. En el caso del proyecto, se recurrirá a asesoría técnica externa en producción, en gestión predial y gestión asociativa, además de buscar alianzas con INIA Carillanca y la Red de Flores de pequeños productores de Indap, entre otras. Además se recurrirá CORFO e Indap para obtener recursos para asistencia en aspectos específicos a los productores, y a Prochile para financiar acciones de penetración de mercado y de aporte de conocimientos en ese ámbito a los productores.

Además la empresa se suscribe a publicaciones y servicios de información, que reforzarán el ingreso de información técnica y de mercado al sistema, la que también sería transferida a los productores en los temas de su interés.

De este modo, a través de la labor del equipo interno de la empresa y con el apoyo externo mencionado, se proporcionaría a los productores los servicios mencionados, obteniéndose una retroalimentación permanente de los avances logrados, a través del sistema básico de registros implementado en cada unidad predial, de los reportes del técnico de terreno y de las diversas actividades participativas que se realizará, además por supuesto de lo que se refleje en la propia producción.

Figura 2. Esquema Gráfico del Modelo

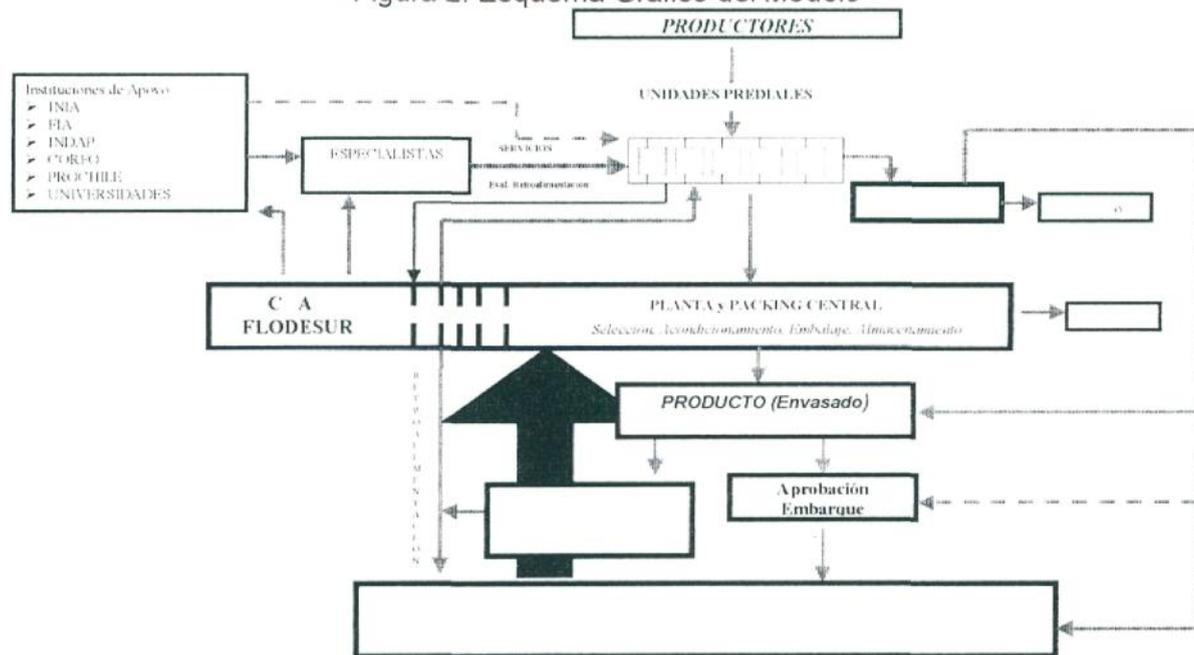




Figura 3. Detalle del Modelo de Gestión

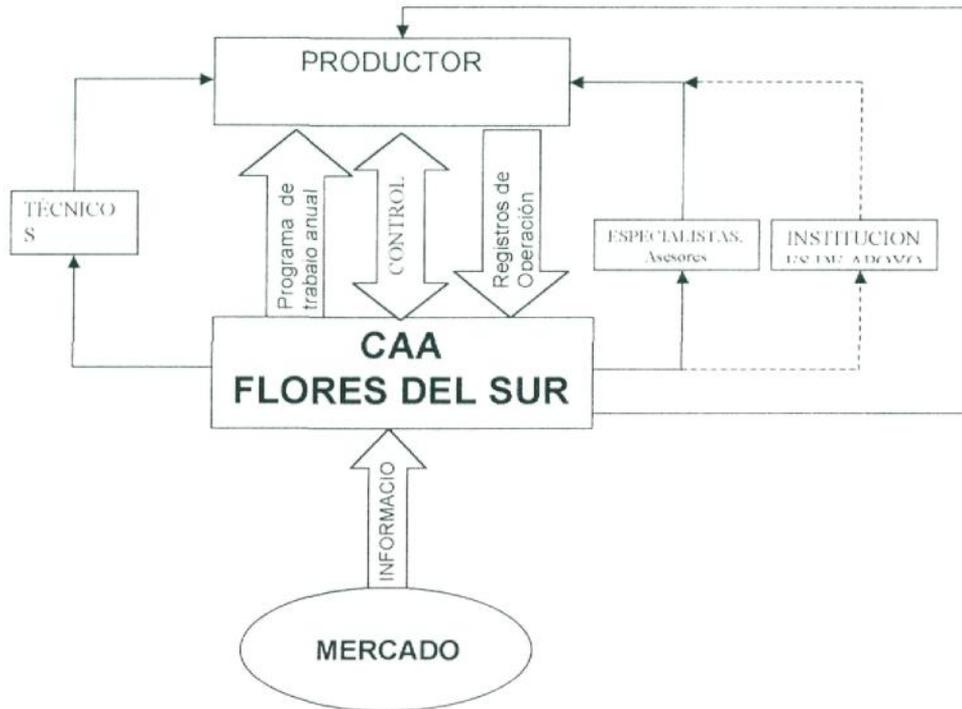
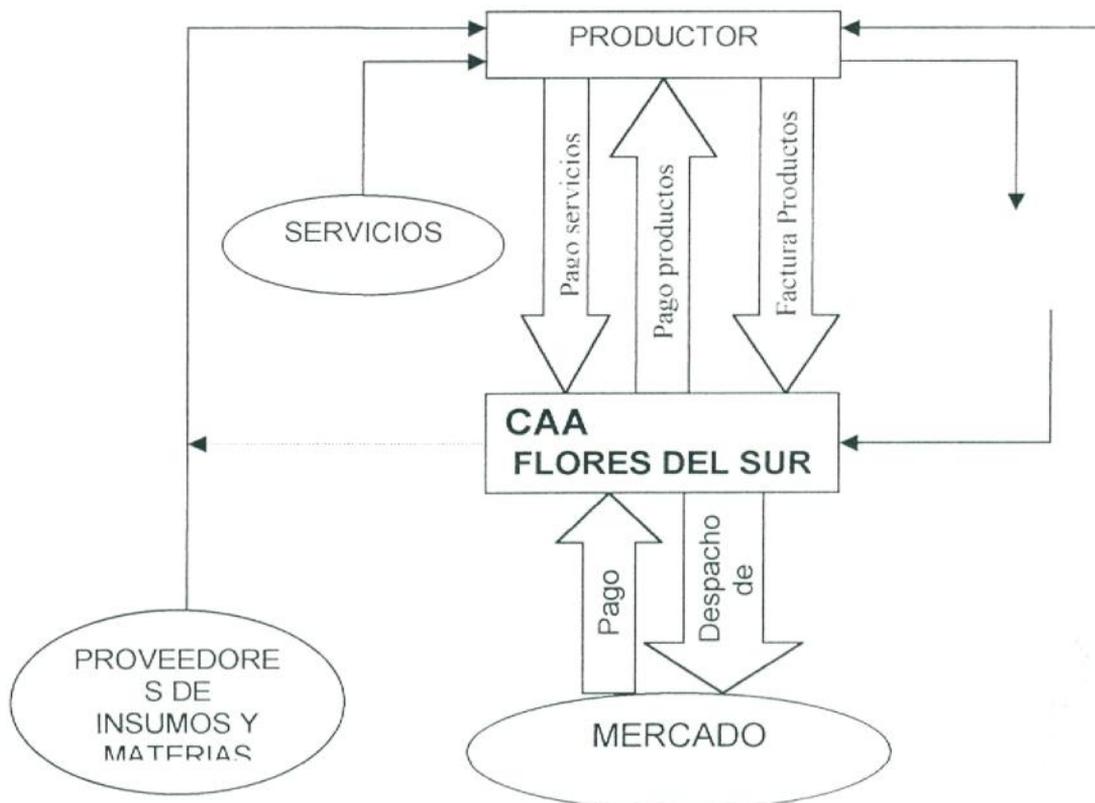


Figura 4. Detalle del Modelo de Relaciones en el Área Comercial





Este Proyecto está basado en la planificación estratégica para el fortalecimiento del nivel de organización y coordinación de una red, que forme un conjunto de personas con un fin común, para concretar así, una alianza en la gestión administrativa, financiera, comercial y organizacional. El desafío es entonces, la incorporación permanente de herramientas y sistemas que logren resultados concretos en el ámbito tecnológico, productivo y de mercado, aprovechando las oportunidades y la sistematización de experiencias entre Flores del Sur, asesores, instituciones de apoyo y participantes en el Proyecto. Todo lo anterior, basado en contratos claros, participativos y transparentes en los temas de capacitación, difusión, control y comercialización, lo que conlleva a una cadena de relaciones permanentes y solidarias para la integración de una alianza de negocios.

Para implementar el sistema, los procesos, herramientas e instrumentos de gestión a utilizar, serán los descritos en las actividades del Proyecto modificado, desde la 1.1 a la 1.7. Se detallan las actividades iniciales que permitirán implementar el sistema, lo que mostrará los procesos y la información específica que determinará los indicadores así como el uso que se le dará a la información.

- a) Reuniones del equipo de Flores del Sur, para dar inicio al Proyecto e informar a todos los actores respecto a los objetivos, metas y plazos.
- b) Adquisición de la infraestructura necesaria para el funcionamiento del sistema. (Computador, impresora, máquina fotográfica digital, retroproyector, telón, línea telefónica, software, camioneta y equipo de frío.)
- c) Reuniones del equipo de trabajo de Flores del Sur y los asesores externos, durante los tres primeros meses, para determinar la implementación de:
 - programa de asistencia técnica
 - hoja de registros y programación
 - formularios varios
 - base de datos
 - reuniones y pautas de trabajo
 - reuniones con asesor de gestión
 - presentación de las diferentes alternativas de contrato, por parte del asesor legal.
 - Creación de una "matriz de selección de productores".
 - Llamado público a través del diario
 - Selección de productores y visitas a terreno
 - Hoja de ruta de productores
 - Elaborar bases de postulación

2. Organización y RR.HH.

La organización del sistema no necesariamente debiera ser igual en todos los casos, salvo por ciertos factores comunes, pero lo ideal sería adaptarla a cada realidad (empresa y productores). En términos generales lo más importante será la clara identificación de los roles, internamente en la empresa y ante los productores, quienes deben saber a quien recurrir y en qué nivel actuar ante cualquier eventualidad. Junto a ello, será importante generar algún sentido de identidad, para lo cual se optó por identificar a la unidad y sus participantes (CA) con a lo menos algún nombre (ojalá con un distintivo gráfico que lo apoye), en torno al cual compartan incluso los productores y los miembros de la empresa una misma categoría: miembros del sistema.



Los requerimientos de recurso humano incluyen básicamente el personal necesario para realizar las siguientes labores:

A. Para el desarrollo de los productores:

-) En el ámbito productivo:

-Asistencia técnica, que implica personal de nivel técnico y dedicación exclusiva, de tal modo que queden en el sistema las capacidades que vaya adquiriendo. Sus actividades serían principalmente en terreno, contando con la capacidad de atender en una zona como la del proyecto, un total de 40 productores por mes⁵, considerando una visita cada una o dos semanas, según el nivel de necesidad de cada productor. Dos tercios del tiempo se emplearía en labores de terreno, y el restante debe emplearse en programación, análisis aprendizaje, preparación de material, etc. (16 días del mes, lo que representa aproximadamente 66% de su tiempo).

-Asesoría especializada periódica, con un profesional de buen nivel con dedicación parcial, lo que implica abordarlo por la vía de asesores externos. Esta requeriría de unos 4 días al mes en el primer periodo (mientras se adquiere mayor conocimiento y práctica, transfiriendo conocimientos a los productores y, en detalle, al técnico que presta la asistencia), para luego reducirse a dos visitas al mes.

-Cursos, charlas y días de campo, que se abordarían por la vía de convenios con instituciones (INIA, Universidades, Empresas de agroquímicos, etc.) y la contratación de especialistas en cada tema. Implica también un requerimiento de RR.HH. interno para la permanente búsqueda de actividades de este tipo, su organización y logística asociada, además de la realización de algunos cursos prácticos por parte del propio personal técnico de la organización.

-) En el ámbito de la gestión y mercado:

-Asistencia en el control de gestión, que implica la introducción de un sistema básico de registros (hoja de labores y gastos diarios de producción), el apoyo para su llenado periódico y el análisis y recomendaciones posteriores, en conjunto con las recomendaciones técnicas. Esto involucra dos niveles de actividades: uno netamente de rutina, que ejercería el técnico en sus visitas a terreno, quien revisaría que se estuvieran registrando los datos, haría las correcciones más evidentes y retiraría las hojas ya completas (requeriría de una dedicación mínima); y un segundo nivel, de mayor especialización, que incluiría la instrucción para el llenado de los datos, la revisión técnica de éstos, su análisis particular y conjunto y, finalmente, la formulación de recomendaciones menores para el mejoramiento en el control de costos. Se estima un total de 2 horas semanales por concepto de supervisión de la labor del digitador y el técnico de terreno en este ámbito; 30 horas mensuales por concepto de revisión de los registros ya procesados y 32 horas al mes (4 días) en instruir a los productores que lo requieran y ver con ellos algunos aspectos básicos, considerando una visita cada dos meses a cada uno. Además, se estima un total de 30 días al año por concepto de análisis de los resultados individuales y colectivos, revisión de éstos con el asesor, la elaboración de recomendaciones, la preparación de talleres para analizar los resultados con los productores, etc. (20 horas promedio al mes). Con todo, se requeriría

⁵ Se consideró un recorrido promedio de 200 km al día, siendo un 80% de éste para llegar a los sectores donde se concentran los productores, y el resto para moverse entre predios, lo que involucra aproximadamente 2,5 a 3 horas gastadas en desplazarse diariamente. Las 5 a 6 horas efectivas de trabajo en terreno, permitirían visitar unos 7 predios al día (45 minutos por predio, lo que con productores pequeños y con un cierto nivel de perfeccionamiento podría reducirse, considerando que se trata de visitas muy frecuentes); ello se traduce en un total aproximado de 112 visitas al mes, si son 16 días de trabajo en terreno. Lo anterior implica 56 predios quincenalmente o 28 predios semanales; es decir, 42 predios si se combinan visitas semanales con quincenales en partes iguales. Todo esto según experiencias previas en la zona y su ajuste según experiencias en Los Angeles y Talca.



poco menos de media jornada en promedio de una persona con preparación en el tema, para la realización de estas labores. Dicha dedicación, sin embargo, con el tiempo debiera reducirse considerablemente, una vez que las prácticas de control de gestión y de costos se hayan internalizado en los productores.

-Asesoría especializada periódica, con un profesional de experiencia práctica en gestión de empresas, que sea capaz de revisar los análisis de los registros, detectar falencias de fondo y recomendar acciones para su perfeccionamiento, tanto del sistema de control de gestión, como de la gestión de los productores propiamente tal. Esto requeriría de unos 4 días al año (sin incluir el apoyo para la organización y diseño del sistema al inicio), además de la posibilidad de ampliar el tiempo en caso de necesitarse acciones específicas que así lo requieran.

-Recolección de información y su transferencia a los productores, lo que implica un tiempo de dedicación variable y difícil de estimar, pues más que un esfuerzo permanente y específicamente destinado a esto, se trata de una persona (s) que, en su labor normal, esté permanentemente atenta y decidida a tomar cada antecedente que llegue a sus manos para este fin, debiendo hacer una búsqueda especial sólo esporádicamente, si no encontrase nada interesante. Se estimó un total de 16 horas al mes de dedicación específica a esta labor, considerando que no se agregaría valor a la información, sino sólo se difundiría; la agregación de valor se haría a través de su discusión en.

-Cursos y charlas sobre gestión y mercado, que permitan incorporar conceptos y técnicas que apoyen el perfeccionamiento en este ámbito. Implica principalmente un requerimiento de RR.HH. para la organización de estas actividades y la logística asociada a ellas, además del especialista externo que las dictaría y el tiempo de personal propio de la organización para realizar algunas actividades prácticas y jornadas de análisis.

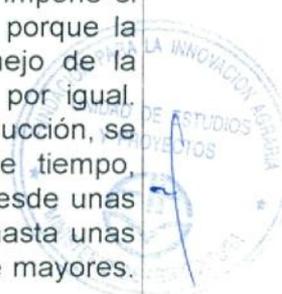
B. Para la gestión del negocio:

En este nivel los requerimientos dependerán del tamaño y organización de cada empresa y su rubro en particular, pero se mencionan aquí aquellos ámbitos y aspectos en los cuales se involucra el trabajo con los productores, como proveedores estables e involucrados en el modelo.

-) En el ámbito productivo:

-Programación de la producción, que implica personal íntimamente relacionado con el trabajo en terreno y que responda a los requerimientos que la gerencia comercial del sistema le haga, en términos de oportunidad y calidad del producto. En consecuencia, se considera esta labor realizada por el técnico de terreno, con el apoyo del asesor técnico y el área de operaciones de la empresa. Sus horas, en consecuencia, serán parte del trabajo de escritorio ya mencionado para este técnico, que en total representaba un 33% de su tiempo y que en este caso se haría principalmente en los periodos de menor exigencia en terreno (época sin cultivo).

-Cosecha, packing, post cosecha y distribución, que involucra las acciones y tiempos normales para llevar a cabo toda la logística asociada a estas labores, pero que en este caso se está considerando sólo la necesidad de recurso humano adicional que impone el trabajo con la producción de terceros (no la producción de la empresa). Esto porque la persona encargada deberá coordinar su gestión en este ámbito con el manejo de la producción propia de la empresa, dado que la exportación involucra a todas por igual. Aunque los requerimientos serán muy dependientes del rubro y el volumen de producción, se estima para la situación del presente proyecto una necesidad creciente de tiempo, concordante con el aumento de volúmenes y número de proveedores, que iría desde unas 87 a 90 horas al mes (en los 8 meses promedio de producción) el primer año, hasta unas 145 a 150 horas por mes al final del proyecto, con volúmenes considerablemente mayores. Ello representaría aproximadamente.





-Obtención y mejoramiento del material genético base, que en este caso corresponde a la adquisición y cosecha de los bulbos, con su posterior tratamiento y conservación en congelamiento. Este aspecto será totalmente dependiente del rubro, pero para el caso de las flores se estima un requerimiento de tiempo de recurso humano con experiencia práctica en la dirección y supervisión del manejo, además de la mano de obra para la ejecución de las labores.

-) En el ámbito económico-comercial:

-Comercialización, que también está íntimamente ligada a las acciones que haga la gerencia comercial de la empresa para la producción propia y que, en la práctica, debiera significar poco requerimiento adicional de RR.HH. a una empresa que ya cuenta con un volumen relativamente importante. Para objeto del modelo, los requerimientos adicionales tendrían que ver principalmente con la necesidad de ampliar y asegurar más la venta, dado que se trata de mayores volúmenes; con la logística adicional que pueda involucrar (mayoritariamente incluida en los costos directos del negocio, más que en los del modelo) y con los esfuerzos de penetración y ampliación del mercado, para dar salida a distintas calidades y flores de los proveedores, de tal modo de ofrecerles solución para toda su producción.

Se asume, en este sentido, que la responsabilidad de la gerencia general, comercial y financiera de la empresa que actúe como ente coordinador y comercializador en el modelo, es básicamente asegurar la rentabilidad del sistema y su permanencia en el tiempo, de tal modo de generar el "tiraje" que permita canalizar la producción de todos los involucrados hacia el mercado. Como esta labor debiera ser su rol de todas formas, no se considera más que una pequeña fracción del tiempo de la gerencia en torno al modelo, para entregar orientaciones, coordinar el proyecto en un nivel directivo y transferir en actividades bien programadas el conocimiento del negocio que posee (jornadas y talleres de análisis, charlas sobre gestión y otras, que se harían una o dos veces al año). Por supuesto que también considera las acciones de la unidad de finanzas tendientes a asegurar el financiamiento del sistema, en términos de flujos y contemplando presupuestos, provisión de gastos e, incluso, la búsqueda de apoyo estatal para algunas actividades.

-) En el ámbito de la construcción e implementación del modelo:

Se incluye aquí aquellas labores que requieren dedicación de recurso humano y que se relacionan exclusivamente con la acción de implementar un modelo como éste en torno a una empresa ya existente, que para efectos del presente proyecto se enmarcan en los objetivos 1 y 4. Algunas de ellas son propias de este proyecto, que no sólo implementa un modelo, sino que trabaja en su análisis y diseño; pero otras serán necesarias de abordar para cualquier nuevo esfuerzo de implementación del modelo, como es algún grado de seguimiento y evaluación de funcionamiento; la definición de criterios de selección de los productores y su consecuente captación; la habilitación de la infraestructura y equipos necesarios; las jornadas o talleres de análisis de los avances; etc.

Se estima, por lo tanto, que la implementación de un modelo como éste requeriría, además del personal dedicado a las acciones de desarrollo de los productores/proveedores y de las propias de la gestión del negocio, de una disponibilidad de recurso humano para el control y desarrollo del modelo, incluyendo acciones de seguimiento permanente, de coordinación, de análisis, de propuesta e introducción de cambios, de búsqueda de apoyo, etc.. Todo ello se estima representa un requerimiento del orden de las 40 a 50 horas al mes, en promedio, las que debieran insertarse en la unidad de abastecimiento de materias primas de la empresa (departamento de producción agrícola, por ejemplo) o al menos coordinarse muy bien con ésta.





El siguiente es el detalle de todo el equipo técnico del Proyecto, sus funciones y responsabilidades:

a). GERENTE: Mario Rodríguez Campistó

Ingeniero Civil, MBA Universidad Austral de Chile. Entrega un 15% de su tiempo al Proyecto. Su orientación es la coordinación del Proyecto a nivel directivo, transferir conocimiento específico de comercialización a través de actividades programadas, buscar financiamiento estatal para algunas actividades, accionar en la unidad de finanzas, etc.

b). ASESOR TÉCNICO: Alejandro Montecinos Vásquez

Ingeniero Agrónomo, con especialidad en producción de flores. Dedicará un día a la semana, (durante los primeros dos años, para luego distanciar sus visitas a dos veces por mes durante los dos años siguientes), a visitar a cada productor para asesorarlo y entregarle recomendaciones en terreno sobre la evolución de los cultivos.

Participará en la programación de la producción, perfeccionará permanentemente al técnico de terreno, (quien lo acompañará en su recorrido) y le proporcionará un refuerzo permanente.

Apoyará el aprendizaje de las socias en el ámbito productivo, sobre temas de producción, capacitación, empaque, manejo de bulbos etc.

c). ASESOR EN GESTIÓN: Raúl Dastres Abarca

Ingeniero Agrónomo. Participará en el diseño de detalle del Sistema de Gestión asociado al Modelo así como en la revisión sistemática y periódica del mismo. Realizará una visita trimestral al CAA de Flores del Sur, durante los 4 años de duración del Proyecto. En cada visita revisará los resultados individuales y colectivos, hará una revisión del análisis desarrollado por el encargado de Gestión (Julia Fuentes Altmann) y realizará las recomendaciones y propondrá los cambios necesarios para optimizar el proceso de Control de Gestión.

El Asesor de Gestión hará una evaluación anual de los avances del Modelo, sobre la base de los registros llevados por el propio productor.

d). TÉCNICO AGRÍCOLA: Luis Beltrán Yáñez

Emplea un 100% de su tiempo, del cual, un 66% se destinará a trabajar en terreno con los productores, para supervisar aspectos técnicos y de la correcta ejecución del Plan de Producción, en cuanto a la densidad de siembra, manejo fitosanitario, fertilizaciones programadas, condiciones edafoclimáticas y al registro adecuado en los formularios diseñados para el Control de Gestión. El Técnico Agrícola deberá recibir dichos formularios y hacerlos llegar al Encargado de Gestión en el CAA.

Durante sus visitas deberá revisar minuciosamente cada plantación y detectar cualquier anomalía, haciendo la recomendación adecuada en contacto directo con el Asesor Técnico (Alejandro Montesinos).

Durante el período de cosecha de flores, estará encargado de determinar el "punto de corte", de acuerdo a las exigencias del Departamento de Comercialización y dará las indicaciones al productor sobre los tratamientos previos y posteriores a la cosecha. Estará encargado, además, de efectuar el transporte del producto pre empacado, al CAA de Flores del Sur.





Durante el 34% restante de su tiempo, participará en la programación de la producción de cada productor y realizará análisis, preparación de materiales, etc. Asimismo, deberá preparar informes sobre su gestión y sobre el estado de la producción de cada productor, al Departamento de Comercialización.

e). ASESOR JURÍDICO: Jaime López Solar

Abogado. Ejercerá su función principal al inicio del Proyecto, que consiste en la elaboración de contratos claros y transparentes entre las partes y que permitan desarrollar un modelo que sea replicable en otros grupos o sectores del Agro.

f). SECRETARIA: (Por contratar)

Su función principal será la de digitar y administrar la información de los registros de los Productores, preparación de material impreso, además de las labores de secretaría asociadas a la exportación de productos, liquidación a productores, programación de producción, programación de actividades de capacitación y restantes tareas del Proyecto.

g). ENCARGADA DE CONTROL DE GESTIÓN Y SEGUIMIENTO DEL MODELO:
Julia Fuentes Altmann

Aporta un 50% de su tiempo al Proyecto. Estará a cargo y participará activamente en la evaluación del ingreso al Sistema de cada productor y de implementar e introducir entre éstos un sistema básico de control de gestión que sirva de apoyo a la medición de los avances tanto productivos como en gestión y rentabilidad.

Trabjará en el diseño y construcción del sistema, apoyada por el asesor externo (Raúl Dastres) y con la retroalimentación de centros de gestión existentes y para su implementación, instruirá al Técnico Agrícola (Luis Beltrán) para que lo lleve a la práctica.

Trimestralmente participará junto al Asesor Externo, en la evaluación del modelo y en la elaboración de recomendaciones para su mejora permanente.

h). ENCARGADA DE LOGÍSTICA PRODUCTIVA Y COMERCIAL Y ACCIONES CONJUNTAS: Cecilia Oettinger Solar

Destina un 30% de su tiempo al trabajo del Proyecto. Su labor involucra la coordinación de acciones de cosecha, tratamiento y mantención de bulbos, cosecha de flores, packing, post cosecha y distribución de la producción de terceros.

i). COORDINADOR ALTERNO, OPERATIVO Y ANIMACIÓN: María Dolores González Moya

Destina un 50% de su tiempo a la realización del Proyecto. Su función es mantener a los agricultores y a todo el equipo técnico comprometido con el Proyecto. Se trata de un profesional con gran capacidad organizativa y altamente motivador.

Tendrá la función de coordinación del Proyecto a nivel directivo, en ausencia del Gerente.

j). ENCARGADA DE PLANIFICACIÓN, COORDINACIÓN Y EVALUACIÓN DE CAPACITACIÓN Y DETECCIÓN DE NECESIDADES DE AGRICULTORES:
Maritza Lanyon Vega.



Dedicará un 30% de su tiempo a la realización del Proyecto. Analizará la información del Sistema de Control de Gestión, así como la entregada por la Encargada de Control de Gestión, para detectar las necesidades de capacitación de los agricultores. Organizará actividades de capacitación y difusión adecuadas a dichas necesidades.

Estará a cargo y participará activamente en el diseño de los programas anuales de capacitación para los productores y realimentará información a los niveles directivos y de gestión, para la adecuación del modelo.

Organizará giras técnicas y talleres para conocer otras realidades y recolectará información de publicaciones técnicas u otras fuentes para ser difundida entre los productores.

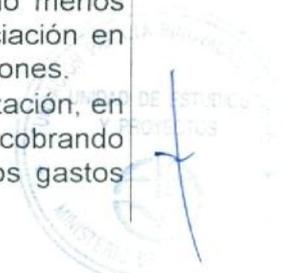
3. Compromisos entre las partes (relación contractual)

El análisis de las experiencias y de las distintas opciones arrojó dos conclusiones que sirvieron de directriz a las definiciones en este sentido:

- El tipo de contrato no necesariamente debe ser igual en todos los casos, sino que puede ser flexible y otorgar opciones a cada productor, según las características de su producto, sus propias preferencias y la situación particular del momento. Lo importante es que todos conozcan los distintos tipos de contrato al momento de decidir y, por lo tanto, no existan tratos discriminatorios.
- La opción de comprometer a los productores en la propiedad del proyecto y/o de la empresa no parece conveniente, no sólo por la situación particular del presente proyecto, sino también porque significa introducir variables adicionales que incrementa el riesgo. Entre ellas, la más importantes dice relación con el hecho de incorporar a productores que en su mayoría posee serias falencias en su capacidad de gestión (comprobado por la experiencia y por diversos estudios) y que tendrán injerencia en las decisiones estratégicas de la empresa y el modelo, afectando precisamente uno de los aspectos más relevantes que se mencionó en las características que debía tener la empresa para abordar este tipo de esfuerzo: una buena capacidad de gestión. Los productores tendrán sin duda voz y voto en este modelo, pero en torno a lo que les afecte directamente, no así en cualquier aspecto que pueda arriesgar la competitividad del sistema en el mercado.

La fórmula seleccionada fue, en definitiva, la de una relación cliente-proveedor similar a las existentes, con las diferencias antes mencionadas, en términos de transparencia, cumplimiento total de los compromisos y orientación constructiva hacia un desarrollo conjunto de capacidades y de la cadena. En esta línea, básicamente existirían dos grandes grupos de contrato, ambos diseñados en torno a la relación de compra y venta de la producción:

- Venta en firme, que considera una transacción de compra-venta entre la empresa y el productor, la que puede ser con un precio definido al momento de firmar (lo menos probable) y/o quedar por definir al momento de la transacción, en una negociación en que ambas partes pueden rehusar las condiciones del otro, bajo ciertas restricciones.
- Venta a libre consignación, que consiste más bien en un servicio de comercialización, en el cual la empresa realiza la gestión comercial en busca de un buen resultado, cobrando por ello una comisión dependiente del precio de venta, además de todos los gastos involucrados (transporte, servicios, materiales, aduana, estiba/desestiba, etc.).





4. *Financiamiento:*

Al contrario de otras experiencias en Chile, este aspecto es considerado tan fundamental para el modelo, que sin contar con claridad y suficiente seguridad de las fuentes de fondos que lo financiarán, no parece viable intentar su implementación. Esta es una de las razones por las cuales se opta por un sistema en torno a una empresa que no sólo cuente con proyecciones interesantes, sino que además posea una real necesidad de desarrollar una cartera de proveedores de buen nivel, que sean eficientes y se proyecten con la empresa hacia el futuro. Ello asegura el interés y la posibilidad de invertir en el perfeccionamiento de la cadena antes mencionado.

Sin embargo, cabe destacar que se considera siempre necesaria alguna dosis de cofinanciamiento público, al menos al inicio, para evitar que la sola construcción del presupuesto haga abandonar el proyecto y/o se traduzca en un sacrificio del nivel del equipo técnico, del ítem de visitas en terreno o cualquier otro aspecto que desvíe la mira de un real perfeccionamiento. Los subsidios existentes, en este sentido, permitirían en varios casos aportar este apoyo inicial, dado que el sistema se sustentará solo con el tiempo, en la medida que los resultados se traduzcan en mayor rentabilidad de las partes. De no ocurrir así, el esfuerzo morirá con o sin subsidio. Programas como el PDP de CORFO (que debiera flexibilizar exigencias como el nivel de ventas de la empresa y ampliar otras como los ámbitos de mejoramiento y la duración de la relación) y aquellos instrumentos que financian por actividad (FAT, Sence, SAP), podrían operar bien, aunque en estos últimos sería necesario pre-aprobar un plan que involucre la articulación de varios de ellos, asegurando así los recursos para un tratamiento integral del tema.





10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual para la totalidad del proyecto)

AÑO 2001

Objetivo especific. Nº	Actividad Nº	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.1	Diseño del sistema en términos de los procesos y herramientas específicas a emplear.	1/12	31/12
1	1.2	Implementación de infraestructura, equipamiento y software necesarios. Contratación de personal.	1/12	31/12
1	1.3	Definición de pauta de evaluación para la selección de productores	1/12	15/12
1	1.4	Captación y selección de productores participantes, invitación pública a postular para la participación en el Proyecto	3/12	15/12
1	1.5	Asesoría legal para el diseño de contratos	1/12	31/12
1	1.6	Análisis y definición con productores de los términos contractuales	17/12	29/12

10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual)

AÑO 2002

Objetivo Especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.1	Diseño del sistema en términos de los procesos y herramientas específicas a emplear.	1/1	28/2
1	1.2	Implementación de infraestructura, equipamiento y software necesarios. Contratación de personal.	1/1	31/1
1	1.4	Selección y captación de productores participantes	1/1	31/12
1	1.5	Asesoría legal para el diseño de contratos	1/1	5/1
2	2.1	Evaluación inicial del nivel de los agricultores en términos productivos. (en función del mercado).	1/1	31/12
2	2.2	Diseño de un plan de asistencia y apoyo al mejoramiento de la producción, en función del mercado (especies, variedades, épocas de producción, técnicas de manejo, cosecha, selección, etc.).	1/3	31/4
2	2.3	Programación de la producción del conjunto de productores y de cada uno de ellos, para una oferta lo más continua y acorde al mercado posible.	1/3	31/4
2	2.4	Alianzas con instituciones de investigación	1/5	31/9
2	2.5	Capacitación en técnicas de producción		
2	2.5.1	Curso de capacitación especializado en producción de Lilium	15/5	15/5
2	2.5.2	Charla técnica y día de campo de producción, cosecha y post cosecha de lilium	15/8	15/8
2	2.5.3	Charlas técnicas y días de campo sobre tratamiento de bulbos y plantación de bulbillos	23/4	23/4
2	2.5.4	Curso de capacitación técnica sobre la Operación del Modelo	9/4	9/4
2	2.6	Asistencia técnica en terreno para la producción y selección de participantes.	1/1	31/12
2	2.7	Gira nacional a centros productores de otras zonas	1/9	2/9
2	2.8	Incorporación de técnicas de renovación del material genético base (bulbos) de la producción de los participantes		
2	2.8.1	Demostraciones prácticas sobre renovación de bulbos	20/12	20/12



2	2.10	Aporte de información técnica permanente a los productores	1/4	31/12
3	3.1.	Evaluación inicial de los productores, en términos de su inserción en el mercado y su resultado económico en el rubro.	1/6	31/12
3	3.2	Análisis de la cadena comercial actual y sus agentes participantes	1/6	30/8
3	3.3	Diseño de plan de apoyo al mejoramiento en gestión y comercialización	1/8	30/9
3	3.4	Sistema básico de control de gestión de los productores		
3	3.4.1	Diseño de formulario de registro de datos.	1/4	31/5
3	3.4.2	Sistema básico de control de gestión de los productores. Instrucción de técnico agrícola para el control operativo	1/4	31/5
3	3.4.3	Sistema básico de control de gestión de los productores. Instrucción de productores para el registro diario	1/5	31/12
3	3.4.4	Sistema básico de control de gestión de los productores. Toma de registros en terreno y digitación	1/5	31/12
3	3.5	Acciones de fortalecimiento de poder negociador y lazos comerciales		
3	3.5.5	Comunicación virtual permanente	1/10	31/12
3	3.8	Profundización de canal comercial en mercado interno		
3	3.8.1	Presencia en mercados de RM y V región	1/9 1/12	30/9 31/12
3	3.10	Aporte de información comercial	1/02	31/12
3	3.11	Canalización de la producción de cada participante hacia el mercado		
3	3.11.1	Coordinación de cosecha de flores	1/9	31/12
3	3.11.2	Selección, control de calidad y embalaje	1/9	31/12
3	3.11.3	Comercialización de productos al mercado- cadena de frío	1/9	31/12
3	3.11.4	Comercialización de productos al mercado- ventas	1/9	31/12
3	3.11.5	Retroalimentación gráfica y de resultados	1/10	31/12
3	3.11.6	Liquidación transparente a productor	1/11	31/12
3	3.12	Promoción de los productos		
3	3.12.2	Publicidad en medios especializados mercado nacional	1/8	31/11
3	3.12.3	Folleto promocional para mercado nacional	1/6	31/7





4	4.2	Análisis de los resultados		
4	4.2.1	Análisis de los resultados y de la evaluación contractual entre las partes - Análisis interno, con apoyo externo	1/6	31/6
4	4.2.2	Taller de análisis de los instrumentos de gestión con los participantes	17/7	17/7
4	4.2.3	Mesa redonda de "expertos" para la discusión de los resultados	19/7	19/7
4	4.2.4	Evaluación de especialista y recomendación de modificaciones sobre el modelo	1/7	31/8
4	4.2.5	Plan estratégico anual realizado en conjunto	1/7	31/8

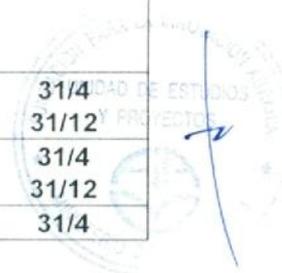
10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual para la totalidad del proyecto)

AÑO 2003

Objetivo especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.4	Selección y captación de productores participantes	1/1	31/12
2	2.1	Evaluación inicial del nivel de los agricultores en términos productivos. (en función del mercado).	1/1	31/12
2	2.3	Programación de la producción del conjunto de productores y de cada uno de ellos, para una oferta lo más continua y acorde al mercado posible.	1/4	31/5
2	2.5	Capacitación en técnicas de producción		
2	2.5.1	Capacitación en técnicas de producción	15/7	15/7
2	2.5.2	Curso práctico de producción	15/8	15/8
2	2.5.3	Charlas técnicas y días de campo sobre aspectos específicos	25/2 25/5 25/8 25/11	25/2 25/5 25/8 25/11
2	2.6	Asistencia técnica en terreno para la producción	1/1	31/12
2	2.7	Giras nacionales a centros productores de otras zonas	1/9	2/9
2	2.8	Incorporación de técnicas de renovación del material genético base (bulbos) de la producción de los participantes		
2	2.8.1	Incorporación de técnicas de renovación del material genético base (bulbos) de la producción de los participantes. Demostraciones prácticas	1/1 1/10	31/1 31/12
2	2.10	Aporte de información técnica permanente a los productores	1/3	31/12



2	2.11	Evaluaciones de avance	1/4	31/5
3	3.1.	Evaluación inicial de los productores, en términos de su inserción en el mercado y su resultado económico en el rubro.	1/5	31/12
3	3.1.1	Evaluación inicial y seguimiento de los productores, en términos de su inserción en el mercado y su resultado económico en el rubro.	1/1	31/12
3	3.4.3	Sistema básico de control de gestión de los productores. Instrucción de productores para el registro diario	1/1	31/12
3	3.4	Sistema básico de control de gestión de los productores		
3	3.4.4	Sistema básico de control de gestión de los productores. Toma de registros en terreno y digitación	1/1	31/12
3	3.4.5	Sistema básico de control de gestión de los productores. Análisis de registros y resultados	1/6	31/7
3	3.5	Acciones de fortalecimiento de poder negociador y lazos comerciales		
3	3.5.3	Negociación conjunta de insumos, materiales y servicios	1/5	31/9
3	3.5.4	Negociación con compradores de volúmenes mayores	1/9	31/12
3	3.5.5	Comunicación virtual permanente	1/1	31/12
3	3.6	Curso gestión	1/8	1/8
3	7	Acciones de mayor penetración en el mercado externo		
3	3.7.1	Exploración de nuevos mercados	1/3	31/5
3	3.7.2	Avance en la cadena comercial en EE UU	1/9	31/12
3	3.8	Profundización de canal comercial en mercado interno		
3	3.8.1	Presencia en mercados de RM y V región	1/2 1/4 1/10 1/12	31/2 31/4 31/10 31/12
3	3.9	Asesoría en gestión	1/7	31/12
3	3.10	Aporte de información comercial	1/1	31/12
3	11	1.1. Canalización de la producción de cada participante hacia el mercado		
3	3.11.1	Coordinación de cosecha	1/1 1/9	31/4 31/12
3	3.11.2	Selección, control de calidad y embalaje	1/1 1/9	31/4 31/12
3	3.11.3	Comercialización de productos al mercado-	1/1	31/4





		cadena de frio	1/9	31/12
3	3.11.4	Comercialización de productos al mercado- ventas	1/1 1/9	31/4 31/12
3	3.11.5	Retroalimentación gráfica y de resultados	1/1 1/6 1/9	31/5 31/7 31/12
3	3.11.6	Liquidación transparente a productor	1/1 1/10	31/6 31/12
3	3.12	Promoción de los productos		
3	3.12.3	Folletos promocionales para mercado nacional	1/6	31/7
3	3.13	Taller de análisis de resultados de los productores cada temporada	31/7	31/7
3	3.14	Evaluaciones de avance	1/7	31/7
4	4.1	Registro y mediciones periódicas	1/1	31/12
4	4.2	Análisis de los resultados		
4	4.2.1	Análisis de los resultados - Análisis interno, con apoyo externo	1/5	31/5
4	4.2.1	Taller de análisis con los participantes	17/6	17/6
4	4.2.3	Mesa redonda de "expertos" para la discusión de los resultados	19/6	19/6
4	4.2.4	Evaluación de especialista y recomendación de modificaciones	1/6	31/7

10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual para la totalidad del proyecto) 2004
AÑO

Objetivo especific. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.4	Selección y captación de productores participantes	1/1	31/12
2	2.1	Evaluación inicial del nivel de los agricultores en términos productivos. (en función del mercado).	1/1	31/12
2	2.3	Programación de la producción del conjunto de productores y de cada uno de ellos, para una oferta lo más continua y acorde al mercado posible.	1/4	31/5
2	2.5	Capacitación en técnicas de producción		
2	2.5.2	Curso práctico de producción	15/8	15/8
2	2.5.3	Charlas técnicas y días de campo sobre aspectos específicos	25/2 25/5 25/8 25/11	25/2 25/5 25/8 25/11
2	2.6	Asistencia técnica en terreno para la producción	1/1	31/12
2	2.7	Giras nacionales a centros productores de otras zonas	1/9	2/9
2	2.8	Incorporación de técnicas de renovación del material genético base (bulbos) de la producción de los participantes		
2	2.8.1	Incorporación de técnicas de renovación del material genético base (bulbos) de la producción de los participantes. Demostraciones prácticas	1/1 1/10	31/1 31/12
2	2.8.2	Incorporación de técnicas de renovación del material genético base (bulbos) de la producción de los participantes. Renovación parcial conjunta	1/5	31/12
2	2.9	Incorporación de otras especies y variedades a la producción	1/5	31/12
2	2.10	Aporte de información técnica permanente a los productores	1/3	31/12
2	2.11	Evaluaciones de avance	1/4	31/5
3	3.1.	Evaluación inicial de los productores, en términos de su inserción en el mercado y su resultado económico en el rubro.	1/5	31/12
3	3.1.1	Evaluación inicial y seguimiento de los productores, en términos de su inserción en el mercado y su resultado económico en el rubro.	1/1	31/12
3	3.4	Sistema básico de control de gestión de los		





		productores		
3	3.4.3	Sistema básico de control de gestión de los productores. Instrucción de productores para el registro diario	1/1	31/12
3	3.4.4	Sistema básico de control de gestión de los productores. Toma de registros en terreno y digitación	1/1	31/12
3	3.4.5	Sistema básico de control de gestión de los productores. Análisis de registros y resultados	1/6	31/7
3	3.5	Acciones de fortalecimiento de poder negociador y lazos comerciales		
3	3.5.3	Negociación conjunta de insumos, materiales y servicios	1/6	31/9
3	3.5.4	Negociación con compradores de volúmenes mayores	1/1 1/10	31/1 31/12
3	3.5.5	Comunicación virtual permanente	1/1	31/12
3	3.6	Curso gestión	1/8	1/8
3	3.6.2	Curso comercialización y exigencias de los mercados	1/5	1/5
3	3.6.3	Taller de desarrollo de capacidad empresarial de productores	1/6	1/6
3	7	Acciones de mayor penetración en el mercado externo		
3	3.7.2	Avance en la cadena comercial en EE.UU	1/1	31/4
3	3.8	Profundización de canal comercial en mercado interno		
3	3.8.1	Presencia en mercados de RM y V región	1/2 1/4 1/10 1/12	31/2 31/4 31/10 31/12
3	3.8.2	Gira nacional a RM y V región con productores	1/1	1/2
3	3.9	Asesoría en gestión	1/1	31/12
3	3.10	Aporte de información comercial	1/1	31/12
3	11	1.2. Canalización de la producción de cada participante hacia el mercado		
3	3.11.1	Coordinación de cosecha	1/1 1/9	31/4 31/12
3	3.11.2	Selección, control de calidad y embalaje	1/1 1/9	31/4 31/12
3	3.11.3	Comercialización de productos al mercado-cadena de frío	1/1 1/9	31/4 31/12
3	3.11.4	Comercialización de productos al mercado-ventas	1/1 1/9	31/4 31/12
3	3.11.5	Retroalimentación gráfica y de resultados	1/1 1/6 1/9	31/5 31/7 31/12
3	3.11.6	Liquidación transparente a productor	1/1	31/6





			1/10	31/12
3	3.12	Promoción de los productos		
3	3.12.3	Folletos promocionales para mercado nacional	1/6	31/7
3	3.13	Taller de análisis de resultados de los productores cada temporada	31/7	31/7
3	3.14	Evaluaciones de avance	1/7	31/7
4	4.1	Registro y mediciones periódicas	1/1	31/12
4	4.2	Análisis de los resultados		
4	4.2.1	Análisis de los resultados - Análisis interno, con apoyo externo	1/5	31/5
4	4.2.1	Taller de análisis con los participantes	17/6	17/6
4	4.2.3	Mesa redonda de "expertos" para la discusión de los resultados	19/6	19/6
4	4.2.4	Evaluación de especialista y recomendación de modificaciones	1/6	31/7





10. ACTIVIDADES DEL PROYECTO (adjuntar Carta Gantt mensual para la totalidad del proyecto)
AÑO **2005**

Objetivo especif. N°	Actividad N°	Descripción	Fecha Inicio	Fecha Término
1	1.4	Selección y captación de productores participantes	1/1	31/5
2	2.1	Evaluación inicial del nivel de los agricultores en términos productivos. (en función del mercado).	1/1	31/3
2	2.3	Programación de la producción del conjunto de productores y de cada uno de ellos, para una oferta lo más continua y acorde al mercado posible.	1/4	31/5
2	2.5	Capacitación en técnicas de producción		
2	2.5.3	Charlas técnicas y días de campo sobre aspectos específicos	25/2	25/2
2	2.6	Asistencia técnica en terreno para la producción	1/1	30/11
2	2.8	Incorporación de técnicas de renovación del material genético base (bulbos) de la producción de los participantes		
2	2.8.1	Incorporación de técnicas de renovación del material genético base (bulbos) de la producción de los participantes Demostraciones prácticas	1/1	31/1
2	2.8.2	Incorporación de técnicas de renovación del material genético base (bulbos) de la producción de los participantes Renovación parcial conjunta	1/1	30/11
2	2.9	Incorporación de otras especies y variedades a la producción	1/1	30/11
2	2.10	Aporte de información técnica permanente a los productores	1/3	30/11
2	2.11	Evaluaciones de avance	1/4	31/5
3	3.1.	Evaluación inicial de los productores, en términos de su inserción en el mercado y su resultado económico en el rubro.	1/3	31/3
3	3.4	Sistema básico de control de gestión de los productores		
3	3.4.2	Sistema básico de control de gestión de los productores. Instrucción de productores para el registro diario	1/1	31/4
3	3.4.3	Sistema básico de control de gestión de los productores. Toma de registros en terreno y digitación	1/1	30/11
3	3.4.5	Sistema básico de control de gestión de los productores. Análisis de registros y resultados	1/6	31/7



3	3.5	Acciones de fortalecimiento de poder negociador y lazos comerciales		
3	3.5.3	Negociación conjunta de insumos, materiales y servicios	1/6	30/11
3	3.5.4	Negociación con compradores de volúmenes mayores	1/1 1/9	31/2 30/11
3	3.5.5	Comunicación virtual permanente	1/10	30/11
3	3.6	Curso gestión	1/8	1/8
3	3.6.3	Taller de desarrollo de capacidad empresarial de productores	1/6	1/6
3	3.8	Profundización de canal comercial en mercado interno		
3	3.8.1	Presencia en mercados de RM y V región	1/2 1/4	31/2 31/4
3	3.9	Asesoría en gestión	1/1	30/11
3	3.10	Aporte de información comercial	1/1	30/11
3	11	1.3. Canalización de la producción de cada participante hacia el mercado		
3	3.11.1	Coordinación de cosecha	1/1 1/9	31/5 30/11
3	3.11.2	Selección, control de calidad y embalaje	1/1 1/9	31/5 30/11
3	3.11.3	Comercialización de productos al mercado-cadena de frío	1/1 1/9	31/5 30/11
3	3.11.4	Comercialización de productos al mercado-ventas	1/1 1/9	31/5 30/11
3	3.11.5	Retroalimentación gráfica y de resultados	1/1	30/11
3	3.11.5	Liquidación transparente a productor	1/1	31/7
3	3.13	Taller de análisis de resultados de los productores cada temporada	31/6	31/6
3	3.14	Evaluaciones de avance	1/6	31/6
4	4.1	Registro y mediciones periódicas	1/1	31/5
4	4.2	Análisis de los resultados		
4	4.2.1	Análisis de los resultados - Análisis interno, con apoyo externo	1/5	31/6
4	4.2.2	Taller de análisis con los participantes	17/6	17/6
4	4.2.3	Mesa redonda de "expertos" para la discusión de los resultados	19/6	19/6
4	4.2.4	Evaluación de especialista y recomendación de modificaciones	1/6	31/7
4	4.3	Definición y redacción documento con el modelo definitivo	1/7	30/11
4	4.4	1.4. Difusión de los resultados		



4	4.4.2	Difusión de los resultados. Impresión y Distribución de Documento a entidades relacionadas con el tema	01/11	30/11
4	4.4.3	Difusión de los resultados. Artículo de difusión en medios de prensa	01/11	30/11





11. RESULTADOS ESPERADOS E INDICADORES

11.1 Resultados esperados por objetivo

Obj. Esp. Nº	Resultado	Indicador	Meta Final	Parcial	
				Meta	Plazo
1	Centro de operación funcionalmente habilitado		100%	-	-
	Aumento volúmenes de productores nuevos	Nº varas de terceros exportadas anualmente	1.080.000	50.000 390.000 800.000 1.080.000	Abril 2002 Abril 2003 Mayo 2004 Mayo 2005
2	Aumento de productividad de los productores	Unidades / m ²	45	37 42 45	Abril 2003 Mayo 2004 Mayo 2005
3	Aumento de ingresos anuales de los productores	% incremento de los ingresos con respecto a los iniciales	50%	10% 25% 50%	Junio 2003 Junio 2004 Junio 2005
	Mayor seguridad de venta de la producción	% de la producción efectivamente exportada	80%	65% 75% 80%	Mayo 2003 Mayo 2004 Junio 2005
4	Modelo de gestión productiva y comercial sustentable y replicable	Modelo validado por la experiencia y por especialistas	90% del modelo aceptado como válido por mesa redonda de especialistas y agentes del sector	40% 70% 90%	Julio 2003 Julio 2004 Agosto 2005





11.2 Resultados esperados por actividad

Obj. Esp. N°	Activid. N°	Resultado	Indicador	Meta Final	Parcial		
					Meta	Plazo	
1	1.1	Procesos y herramientas claramente definidos para el funcionamiento inicial, acorde a modelo inicialmente concebido y su primer test práctico	Manual de procesos y herramientas probado preliminarmente	100% testeado y listo para su aplicación integra	80%	Diciembre 2001	
					100%	Mayo 2002	
	1.2	Centro de operación funcionando	% implementación	100%	70%	Diciembre 2001	
					100%	Sept. 2002	
	1.3	Pauta de selección claramente definida y de conocimiento de los productores	Pauta de evaluación aprobada	100% realizada y aprobada	100%	Diciembre 2001	
		1.4	Contar con una Base de datos homogénea, con información objetiva para la selección. Selección objetiva de productores.	Selección realizada	100%	Invitación y recepción de postulaciones	Diciembre 2001
				N° de productores seleccionados	> 5	selección	Marzo 2002
	1.5	Varios modelos de contratos para presentar a los productores seleccionados	N° de contratos aprobados por el CAA	4	1	Diciembre 2001	
					4	Enero 2002	
	1.6	Contratos aprobados por ambas partes	Contratos definitivos	4 contratos tipo	4 contratos	Marzo de 2002	
2	2.1	Diagnóstico de la situación productiva inicial	N° Informes con síntesis del diagnóstico de los productores que ingresan	20	6	Mayo 2002	
					12	Junio 2003	
					18	Junio 2004	
					20	Junio 2005	
	2.2	Plan que permita	Plan operativo	1	1	Abril 2002	



		conducir el apoyo al mejoramiento productivo				
	2.3	Producción coordinada que se encamine hacia una oferta lo más continua posible	N° meses con oferta	7	6 7	abril 2004 Mayo 2004
	2.4	Mejor aprovechamiento de recursos, experiencias y capacidades existentes en el sector. Alianzas estratégicas que favorezcan el uso eficiente de recursos y potencien los resultados	N° de actividades generadas en alianza con otras organizaciones	16	4 10 14 16	Dic. 2002 Dic. 2003 Dic. 2004 Sep. 2005
	2.5	Introducción de mejores prácticas a la producción y conocimientos sobre la operación del modelo	N° actividades realizadas (cursos y charlas y días de campo)	14	3 7 12 14	Dic. 2002 Dic. 2003 Dic. 2004 Sept. 2005
			N° falencias superadas según evaluaciones anuales	6	2 5 6	Abril 2003 Abril 2004 Sept. 2005
	2.6	Aumento de productividad	N° varas / m2	45	37 42 45	Abril 2003 Mayo 2004 Mayo 2005
		Mejoramiento cualitativo de la producción	% producción exportable	80%	65% 75% 80%	Abril 2003 Mayo 2004 Mayo 2005
		Mejoramiento del	% de	100 % de		





		control de producción por parte del productor	productores que cuantifican costos de producción en forma precisa	los productores llevan control de producción	50% 80% 100%	Diciembre 2002 Diciembre 2003 Diciembre 2004
	2.7	Ampliación de conocimiento técnico y de la motivación de los productores	% participación en giras	80%	65% 80%	Dic. 2003 Sept. 2005
	2.8	Mejoramiento del material base de la producción, otorgando un mayor potencial	N° productores en programa renovación de bulbos	20	6 12 20	Julio 2003 Julio 2004 Julio 2005
	2.9	Ampliación de la oferta conjunta	N° especies diferentes al Lilium	3	2 3	Sep. 2003 Sep. 2005
	2.10	Reforzamiento del perfeccionamiento de los productores y ampliación de su conocimiento	% de productores que manifiestan leer la información proporcionada y recuerdan un tema	75%	15% 40% 60% 75%	Sep. 2002 Sep. 2003 Sep. 2004 Sep. 2005
	2.11	Conocimiento de los avances y programación de nuevas acciones	Informes de asesor técnico con antecedentes objetivos	3	1 2 3	Mayo 2003 Mayo 2004 Mayo 2005
3	3.1	Diagnóstico de la situación inicial en términos de su inserción comercial y resultados económicos	N° Informes con síntesis del diagnóstico de los productores que ingresan	20	6 12 18 20	Julio 2002 Julio 2003 Julio 2004 Julio 2005



	3.2	Diagnóstico del canal comercial inicial, la posición de la empresa en él y hacia donde debería encaminarse, que sirva para enmarcar las acciones en este ámbito de mejoramiento	Informe	1	1	Julio 2002
	3.3	Plan que permita conducir el apoyo al mejoramiento comercial y de los resultados	Plan operativo	1	1	Agosto 2002
	3.4	Obtención sistemática de información objetiva del desempeño y costos de los productores, para el seguimiento de los avances	% de registros completos e ingresados al sistema	100%	65% 80% 100%	Julio 2003 Julio 2004 Julio 2005
		Mejor conocimiento de los costos involucrados en la producción de cada participante	N° Informes de costos reales y sus rangos	3	1 2 2	Julio 2003 Julio 2004 Julio 2005
	3.5	Relación de mutuo beneficio y de largo plazo con socios comerciales en EE.UU.	N° clientes con relación gana-gana por más de 1 año	2	1 2	Abril 2003 Abril 2004
		Menores costos en insumos y materiales	% de ahorro respecto de tarifas de lista	15% promedio	7% 15%	Nov. 2002 Nov. 2003
	3.6	Incorporación de mejores capacidades en la gestión operativa y comercial de los productores	N° actividades realizadas (cursos y talleres)	4	1 3 4	Sept. 2003 Sept. 2004 Sept. 2005
			Rendimiento de los productor			





			es en las evaluaciones finales de los cursos	85%	60%	Julio 2004 Julio 2005
			% de productores que evidencian un mejoramiento en relación al diagnóstico o inicial.	65%	20%	Julio 2004
					65%	Julio 2005
	3.7	Mejor inserción en el mercado internacional	N° intermediarios evitados.	2	2	Mayo 2004
			N° mercados al menos explorados	2	2	Mayo 2004
			N° temporadas con presencia en EE.UU.	4	1	Mayo 2002
					2	Mayo 2003
					3	Mayo 2004
					4	Mayo 2005
	3.8	Mejor inserción en el mercado interno	N° clientes	4	2	Mayo 2003
					4	Mayo 2004
			N° de giras de negocio en Chile	4	1	Dic. 2002
					3	Dic. 2003
					4	Dic. 2004
			N° Giras técnicas con los productores	1	1	Marzo 2004
			N° temporada		1	Mayo 2002



			s con presencia estable	4	2 3 4	Mayo 2003 Mayo 2004 Mayo 2005
	3.9	Mejorar capacidad de gestión de los productores	% superación de principales falencias diagnosticadas inicialmente	50%	15% 50%	Julio 2004 Julio 2005
			% productores con claridad de sus costos de producción	80%	40% 80%	Julio 2004 Julio 2005
	3.10	Mayor disponibilidad de información comercial para los productores	N° reportes y/o informes entregados a los productores	40	5 17 30 40	Dic. 2002 Dic. 2003 Dic. 2004 Sep. 2005
	3.11	Comercialización exitosa y creciente	Coincidencia de comercialización real con programación previa.	90%	70% 80% 90%	Mayo 2003 Mayo 2004 Mayo 2005
			Canalización efectiva de la producción que los productores que cumplan con los requisitos aporten ⁶	100%	85% 92% 97%	Mayo 2003 Mayo 2004 Mayo 2005

⁶ Se refiere a aquellos productores que cumplan con los programas de producción, las recomendaciones técnicas y las distintas actividades de mejoramiento contempladas en los objetivos 2 y 3, de acuerdo a las Flores del Sur S. A.



		Mejor resultado de los productores	% de conformidad de productores en encuesta	95%	85% 95%	Julio 2004 Julio 2005
			% superación márgenes brutos respecto a los previos al proyecto, según evaluaciones	30%	10%	Julio 2004 Julio 2005
	3.12	Refuerzo al esfuerzo de posicionamiento en el mercado	N° apariciones en medios (pagados o no)	18	4 10 15 18	Dic. 2002 Dic. 2003 Dic. 2004 Sep. 2005
			N° folletos impresos	3.000	1.000 2.000 3.000	Sep. 2002 Sep. 2003 Sep. 2004
	3.13	Diagnóstico compartido de los resultados de la temporada, en términos de comercialización y resultados económicos. avances en gestión y comercialización, y de las tareas pendientes	N° Talleres realizados	3	1 2 3	Agosto 2003 Agosto 2004 Agosto 2005
			% participación de los productores en los talleres	90%	60% 75% 90%	Agosto 2003 Agosto 2004 Agosto 2005
	3.14	Conocimiento de los	Informe que recoja	3	1	Julio 2003

evaluaciones que dichas actividades contemplan. Esto porque ello asegura que su producto sea realmente comercializable en términos de calidad, condición, oportunidad, consistencia, etc.





		avances y programación de nuevas acciones	resultados de la temporada y taller		2 3	Julio 2004 Julio 2005
4	4.1	Control objetivo de los avances y resultados	% Registros completos	100%	25% 50% 75% 100%	Sep. 2002 Sep. 2003 Sep. 2004 Sep. 2005
	4.2	Claridad de los aciertos y falencias del modelo	% de coincidencia en evaluación entre agentes involucrados (participantes y expertos)	95%	60% 75% 90% 95%	Agosto 2002 Agosto 2003 Agosto 2004 Julio 2005
			N° talleres con productores participantes	4	1 2 3 4	Sep. 2002 Sep. 2003 Sep. 2004 Sep. 2005
			N° meses redondas de "expertos"	4	1 2 3 4	Sep. 2002 Sep. 2003 Sep. 2004 Sep. 2005
			Informe con análisis y recomendaciones	4	1 2 3 4	Sep. 2002 Sep. 2003 Sep. 2004 Sep. 2005
	4.3	Informe final del modelo de gestión, apto para ser replicado.	Documento	1	1	Noviembre 2005
	4.4	Información de	N°			



Flóres del Sur S. A.
Flodesur S. A.



		resultados a agentes del sector	documen- tos dis- tribuidos a agentes del sector	30	30	Nov. 2005
			N° aparicio- nes en medios	10	10	Nov. 2005





12. IMPACTO DEL PROYECTO

12.1. Económico

Como consecuencia del proyecto debiera producirse cambios sustanciales inmediatos y sostenibles en el largo plazo, en la situación económica de los productores y sus familias. La inserción en un sistema de este tipo, orientado precisamente al mejoramiento y fortalecimiento como cadena, influiría a lo menos en las 40 familias y/o empresas familiares que participen como proveedores.

El efecto más directo será, sin duda, el incremento en los ingresos familiares, dado el mayor volumen de producción, el mayor precio esperable y los aumentos de productividad, todo ello asociado en la mayor parte de los casos a una actividad familiar que dejará una porción importante de los costos en mano de obra en la propia familia.

Como efecto de este mismo proceso, se generará mayor empleo al intensificar la producción y emplear más mano de obra, la que también aumentará por la prolongación del periodo de cosecha (4 a 8 meses promedio). Asimismo, debiera también producirse una irradiación de las tecnologías que se apliquen y, con el tiempo, una transferencia cada vez mayor de las buenas prácticas adoptadas, con el consecuente mejoramiento económico. Esto por la ya mencionada esencia "imitadora" de los agricultores, que tienden a adoptar más fácilmente nuevas técnicas cuando ven sus efectos positivos en otros productores.

12.2. Social

La inserción en un ambiente orientado al perfeccionamiento, unido al cúmulo de información y conocimientos que adquirirán los productores que participen del sistema, debiera abrir nuevos horizontes para ellos y repercutir en una nueva realidad psicosocial, con mayor grado de satisfacción, sentido de pertenencia y expectativas diferentes, las que influirían en su entorno de manera importante. Ello debiera impactar la vida cotidiana de las familias involucradas directa e indirectamente, y las proyecciones de los hijos a futuro.

Además, se produciría un mayor interés por aprender y una inquietud mayor en todo sentido, generando mayor dinamismo y mejor disponibilidad al cambio, al menos en quienes participen más activa y directamente.





2.3. Otros (legal, gestión, administración, organizacionales, etc.)

Asimismo, la obtención de un modelo de gestión como el previsto, aportaría al país una herramienta hoy muy necesaria para abordar el tema, aspecto de alto impacto si se considera que la asociatividad es la vía más clara aceptada por todos para la competitividad a futuro. Esto ayudaría incluso al diseño de instrumentos de apoyo o fomento más efectivos. Incluso si finalmente no se arribara a un modelo, la experiencia permitiría descartar prácticas en este ámbito y rescatar aquellas que resulten más positivas. Su utilidad estaría desde acciones como las del Fosis, hasta aquellas como las de CORFO y de las empresas que buscan desarrollar sinergias con los proveedores.





13. EFECTOS AMBIENTALES

13.1. Descripción (tipo de efecto y grado)

Los mayores efectos ambientales previstos en el contexto de el presente proyecto se derivarían de la aplicación de buenas prácticas agrícolas, que harían un mejor uso de los recursos naturales y, por tanto, reducirían el impacto negativo de la agricultura intensiva tradicional.

13.2. Acciones propuestas

Sólo se contempla la inclusión de la temática ambiental y de las buenas prácticas agrícolas en forma tangencial al comienzo, y para una segunda etapa como tema de mayor énfasis. Sin embargo, en las recomendaciones y espíritu de las acciones a realizar, se tendrá en cuenta este factor

13.3. Sistemas de seguimiento (efecto e indicadores)

Sólo los normales dentro de la dinámica programada para el proyecto, con lo que se refleje en las diversas mediaciones y las acciones que de ahí se deriven.



14. COSTOS TOTALES DEL PROYECTO: CUADRO RESUMEN

(resultado de la sumatoria de los cuadros 15.1 y 15.3)

Ítem de Gasto	AÑO (2001)	AÑO (2002)	AÑO (2003)	AÑO (2004)	AÑO (2005)	TOTAL
1 RR.HH.						
1.1 Profesionales						
Gerente (Mario Rodríguez)	90.000	1.123.200	1.166.400	1.209.600	1.148.400	4.737.600
1.2 Técnicos						
Técnico Agrícola (Luis Beltrán)	436.000	5.441.280	5.650.560	5.859.840	5.563.360	22.951.040
1.4 Asesores						
Asesor Técnico (Alejandro Montesinos)	150.000	7.488.000	7.776.000	4.032.000	3.828.000	23.274.000
Asesor en Gestión / Modelo (Raúl Dastres)						
Revisión sistemática	450.000	624.000	648.000	672.000	696.000	3.090.000
Evaluación anual	0	1.768.000	1.836.000	1.904.000	1.972.000	7.480.000
Asesor Jurídico (Jaime López)	0	1.560.000	0	0	0	1.560.000
1.6 Administrativos						
Secretaria	180.000	2.246.400	2.332.800	2.419.200	2.296.800	9.475.200
1.7 Otros						
socia 1 (Julia Fuentes)	150.000	1.872.000	1.944.000	2.016.000	1.914.000	7.896.000
socia 2 (Cecilia Oettinger)	90.000	1.123.200	1.166.400	1.209.600	1.148.400	4.737.600
socia 3 (María Dolores González)	150.000	1.872.000	1.944.000	2.016.000	1.914.000	7.896.000
socia 4 (Maritza Lanyon)	90.000	1.123.200	1.166.400	1.209.600	1.148.400	4.737.600
2 EQUIPAMIENTO						
2.1 Adquisición de Equipos						
2.1.1 Equipos Computacionales						
PC	665.000	0	0	0	0	665.000
Impresora	67.000	0	0	0	0	67.000
Cámara Digital	149.548	0	0	0	0	149.548
2.1.4 Otros Equipos						
Retroproyector	331.200	0	0	0	0	331.200
Telón con trípode	115.200	0	0	0	0	115.200
Línea telefónica	24.091	0	0	0	0	24.091
Camioneta con frío	10.838.017					10.838.017
Cámara de frío	0	0	5.552.227	0	0	5.552.227
2.2 Valoración de Uso de equipos						
PC	2.844	35.493	36.858	38.223	36.289	149.707
2.3 Cámara de Frío						
Adquisición	0	6.299.642	0	0	0	6.299.642
Instalación	1.680.000					1.680.000
Mantenimiento	0	855.040	889.242	924.812	961.804	3.630.898
3 INFRAESTRUCTURA						
3.1 Uso de Infraestructura						
Cámaras de frío	236.904	1.971.041	2.046.851	2.122.660	1.923.660	8.301.116
Oficina	60.000	748.800	777.600	806.400	765.600	3.158.400
3.2 Otros						
4 Movilización, viáticos y combustible						
4.1 Viáticos nacionales						
40.000	499.200	518.400	537.600	510.400	2.105.600	
4.2 Viáticos internacionales						
0	0	0	0	0	0	
4.4 Pasajes						
Nacionales	0	0	0	0	0	0
Internacionales	0	0	0	0	0	0
4.5 Combustibles						
89.600	1.118.208	1.161.216	1.204.224	1.143.296	4.716.544	
4.6 Peajes						
24.000	299.520	311.040	322.560	306.240	1.263.360	
4.7 Otros						
0	0	0	0	0	0	
5 Materiales e Insumos						
5.1 Herramientas						
0	0	0	0	0	0	
5.2 Insumos de Laboratorio						
0	0	0	0	0	0	



5.3	Insumos de campo	0	0	0	0	0	0
5.4	Materiales varios	0	0	0	0	0	0
5.5	Otros	0	0	0	0	0	0
	Software Base Datos (MSAccess)	380.000	0	0	0	0	380.000
6	Servicio de terceros						
7	Capacitación						
7.1	Días de campo y charlas técnicas	0	416.000	864.000	896.000	232.000	2.408.000
7.2	Giras Técnicas	0	520.000	270.000	1.120.000	0	1.910.000
7.3	Cursos capacitación	0	653.714	1.018.286	704.000	0	2.376.000
8	Difusión						
8.1	Mesa redonda expertos	0	364.000	378.000	392.000	406.000	1.540.000
8.2	Promoción	0	1.591.786	372.767	386.574	400.380	2.751.507
9	Otros						
9.1	Talleres	0	208.000	432.000	672.000	696.000	2.008.000
10	Gastos generales						
10.1	Consumos básicos	24.000	299.520	311.040	322.560	306.240	1.263.360
10.2	Fotocopias	30.000	374.400	388.800	403.200	382.800	1.579.200
10.3	Materiales oficina	50.000	624.000	648.000	672.000	638.000	2.632.000
10.4	Material audiovisual	0	145.600	237.600	268.800	139.200	791.200
10.5	Mantenimiento de equipos (2.%)	0	191.388	198.750	206.111	305.873	902.122
10.6	Otros	0	0	0	0	0	0
10.7	Electricidad cámaras	67.693	563.202	1.169.726	1.213.050	1.099.326	4.112.996
11	Imprevistos (5%)	291.154	1.886.009	2.160.648	1.788.031	1.594.123	7.719.965
12	Otros		0	0	0	0	0
TOTAL		16.952.251	45.905.843	45.373.611	37.548.644	33.476.591	179.256.940





15. FINANCIAMIENTO DEL PROYECTO

15.1 Aportes de contraparte: Cuadro Resumen

Item de Gasto	AÑO (2001)	AÑO (2002)	AÑO (2003)	AÑO (2004)	AÑO (2005)	TOTAL
1 RR.HH.						
1.1 Profesionales						
Gerente (Mario Rodríguez)	90.000	1.123.200	1.166.400	1.209.600	1.148.400	4.737.600
1.2 Tecnicos		0	0	0	0	0
Técnico Agrícola (Luis Beltrán)		0	0	0	0	0
1.4 Asesores						
Asesor Técnico (Alejandro Montesinos)	0	0	0	4.032.000	3.828.000	7.860.000
Asesor en Gestión / Modelo (Raúl Dastres)		0	0	0	0	0
Revisión sistemática	0	0	648.000	672.000	696.000	2.016.000
Evaluación anual	0	1.768.000	1.836.000	1.904.000	1.972.000	7.480.000
Asesor Jurídico (Jaime López)		1.560.000	0	0	0	1.560.000
1.6 Administrativos		0	0	0	0	0
Secretaria		0	0	0	0	0
1.7 Otros		0	0	0	0	0
socia 1 (Julia Fuentes)	150.000	1.872.000	1.944.000	2.016.000	1.914.000	7.896.000
socia 2 (Cecilia Oettinger)	90.000	1.123.200	1.166.400	1.209.600	1.148.400	4.737.600
socia 3 (María Dolores González)	150.000	1.872.000	1.944.000	2.016.000	1.914.000	7.896.000
socia 4 (Maritza Lanyon)	90.000	1.123.200	1.166.400	1.209.600	1.148.400	4.737.600
2 EQUIPAMIENTO		0	0	0	0	0
2.1 Adquisición de Equipos		0	0	0	0	0
2.1.1 Equipos Computacionales		0	0	0	0	0
PC		0	0	0	0	0
Impresora		0	0	0	0	0
Cámara Digital		0	0	0	0	0
2.1.4 Otros Equipos		0	0	0	0	0
Retroproyector		0	0	0	0	0
Telón con trípode		0	0	0	0	0
Línea telefónica		0	0	0	0	0
Cámara de frío	0	0	5.552.227	0	0	5.552.227
2.2 Valoración de Uso de equipos		0	0	0	0	0
PC	2.844	35.493	36.858	38.223	36.289	149.707
2.3 Arriendo de equipos		0	0	0	0	0
Cámara de frío (53m cub)		0	0	0	0	0
3 INFRAESTRUCTURA		0	0	0	0	0
3.1 Uso de Infraestructura		0	0	0	0	0
Cámaras de frío	236.904	1.971.041	2.046.851	2.122.660	1.923.660	8.301.116
Oficina	60.000	748.800	777.600	806.400	765.600	3.158.400
3.2 Otros		0	0	0	0	0
4 Movilización, viáticos y combustible		0	0	0	0	0
4.1 Viáticos nacionales	0	0	0	0	0	0
4.2 Viáticos internacionales	0	0	0	0	0	0
4.4 Pasajes		0	0	0	0	0
Nacionales	0	0	0	0	0	0
Internacionales	0	0	0	0	0	0
4.5 Combustibles	0	0	0	0	0	0
4.6 Peajes	0	0	0	0	0	0
4.7 Otros		0	0	0	0	0
5 Materiales y Insumos		0	0	0	0	0
5.1 Herramientas		0	0	0	0	0
5.2 Insumos de Laboratorio		0	0	0	0	0
5.3 Insumos de campo		0	0	0	0	0
5.4 Materiales varios		0	0	0	0	0
5.5 Otros		0	0	0	0	0
Software Base Datos (MSAccess)	0	0	0	0	0	0
6 Servicio de terceros		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
7 Capacitación		0	0	0	0	0





7.1	Días de campo y charlas técnicas	0	0	0	0	0	0
7.2	Giras Técnicas	0	0	0	0	0	0
7.3	Cursos capacitación	0	0	0	0	0	0
8	Difusión		0	0	0	0	0
8.1	Mesa redonda expertos	0	0	0	0	0	0
8.2	Promoción	0	0	0	0	0	0
9	Otros						0
9.1	Talleres	0	0	0	0	0	0
10	Gastos generales		0	0	0	0	0
10.1	Consumos básicos	24.000	299.520	311.040	322.560	306.240	1.263.360
10.2	Fotocopias	0	0	0	0	0	0
10.3	Materiales oficina	0	0	0	0	0	0
10.4	Material audiovisual						0
10.5	Mantenimiento de equipos (2,%)		191.388	198.750	206.111	305.873	902.122
10.6	Otros		0	0	0	0	0
10.7	Electricidad cámaras	67.693	563.202	1.169.726	1.213.050	1.099.326	4.112.996
11	Imprevistos (5%)	48.072	712.552	998.213	948.890	910.309	3.618.036
			0	0	0	0	0
12	Otros		0	0	0	0	0
			0	0	0	0	0
TOTAL		1.009.513	14.963.596	20.962.465	19.926.694	19.116.497	75.978.764





15.2. Aportes de contraparte: criterios y métodos de valoración

Detallar los criterios utilizados y la justificación para el presupuesto por ítem y por año, indicando los valores unitarios utilizados y el número de unidades por concepto.

(para cada uno de los ítems de gasto se deberán especificar los criterios y metodología de valoración utilizada)

Flodesur es actualmente un Profo que recibe aporte CORFO de un 50%. Por este motivo y para efectos del presupuesto del proyecto aquí expuesto, en aquellos ítems que reciben subvención de CORFO, se consideró sólo el 50% del valor real. Cada uno de estos ítems están claramente especificados. Posiblemente este sea el último año de Profo, pero como es incierto lo que ocurrirá en torno a este tema y para evitar una duplicidad de subsidios, no se ha considerado un cambio de escenario para el presupuesto del proyecto.

RECURSOS HUMANOS

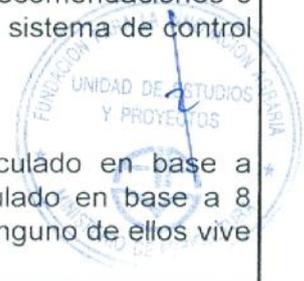
1.1.- El gerente trabaja actualmente en Flodesur con un sueldo de \$1.200.000. Como éste es un ítem de subvención CORFO, se ha considerado un sueldo de \$600.000.

La responsabilidad del gerente de la empresa que actúa como ente coordinador y comercializador en el modelo, es básicamente asegurar la rentabilidad del sistema y su permanencia en el tiempo. Debido a que esta labor la realiza de igual forma, se ha considerado sólo una pequeña fracción del tiempo de gerencia en torno al modelo (15%), para entregar orientaciones, coordinar el proyecto en un nivel directivo, transferir conocimiento específico de comercialización a través de actividades programadas, buscar financiamiento estatal para algunas actividades, accionar en la unidad de finanzas, etc

1.4.- Debido a la complejidad del proyecto y con ello, la necesidad de transferir conocimiento a los pequeños productores, se ha puesto énfasis en el apoyo de asesores de primer nivel en el ámbito técnico, de gestión, legal así como también en la evaluación del modelo. Para la parte técnica se ha considerado, durante los dos primeros años, visitas del especialista una vez a la semana y luego, durante los dos años siguientes, visitas quincenales. En un principio el apoyo de este asesor será fundamental, pues es un periodo de aprendizaje. En estos dos primeros años los agricultores, por un lado y el técnico por otro, habrán adquirido mayor conocimientos y práctica, lo cual sustenta la idea de disminuir las visitas del experto para pasar a una fase de apoyo más distante.

En gestión y su revisión sistemática, se ha considerado 1 visita trimestral a partir del tercer año. En dicha visita se revisarán los resultados individuales y colectivos, se hará una revisión del análisis trabajado por el encargado de gestión y se realizarán las recomendaciones o propondrán los cambios necesarios para optimizar el proceso, tanto en el sistema de control de gestión como de la gestión de los productores propiamente tal.

Para ambos especialistas se ha considerado un valor por visita calculado en base a remuneraciones comunes por servicios de asesoría. El valor fue calculado en base a 8 horas de trabajo a 1UF cada una, más un valor por movilización ya que ninguno de ellos vive en Temuco.



La metodología a emplear en este proyecto, en términos muy generales, es evaluar un modelo hipotéticamente correcto, que debe ser sustentable en el tiempo y replicable a otras experiencias. Teniendo en consideración estos aspectos, es porque se hace indispensable su evaluación periódica por un experto, ya que hay que ir perfeccionándolo en el tiempo para convertirlo en un verdadero modelo y no una experiencia individual más

Para esta actividad, se cuenta con un asesor que observará durante todo el año lo ocurrido, y realizará su revisión y evaluación una vez cumplido un año efectivo de proyecto, y cada año en periodos similares, mientras dure el mismo. El costo de esta asesoría ha sido calculada según valores de asesorías similares

El apoyo legal, se fundamenta en la necesidad de realizar un modelo que sea replicable a otros grupos y sectores del agro, por lo que todo debe quedar muy bien estipulado y claramente establecido. El valor de la asesoría, que se realizará dentro de los primeros meses del proyecto en etapa de definiciones y que tiene una duración de dos meses, fue determinado de acuerdo a valores de mercado

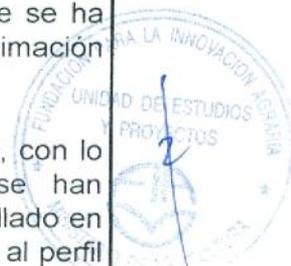
1.7.- En el ámbito de la gestión, es importante tener en cuenta que hay un sistema básico de registros que hay que diseñar de acuerdo a la realidad del sector, hay que trabajar con los agricultores para que sea llenado en forma correcta y periódica, muy de cerca en un primer periodo y como apoyo más adelante. Hay que realizar continuas revisiones para detectar problemáticas y realizar las mejoras necesarias y lo más importante, hay que realizar los análisis pertinentes para extraer de ellos una información que luego les pueda ser útil. Para esta labor, se requiere de una persona con preparación en el tema, que dedique en promedio unas 20 hrs. para ello.

En el ámbito de lo productivo, la logística involucrada en las labores de cosecha, tratamiento y mantención de bulbos, cosecha de flores, packing, post cosecha y distribución de la producción de terceros, requiere de una persona encargada, con un tiempo de dedicación promedio de 90 hrs. mensuales para ello, considerando que en algunos meses, la exigencia de tiempo es mayor y en otros muy poca.

En el ámbito de la capacitación, en cuyo aspecto pone énfasis este proyecto, es indispensable que una persona esté constantemente en contacto con los agricultores, observando lo que saben, lo que no conocen y lo que aplican de forma errada. Esta evaluación constante permitirá organizar actividades de difusión y capacitación a la medida de los propios agricultores. La organización de todos los eventos de difusión estará a cargo de este profesional, quien en conjunto con los expertos o con las instituciones aliadas, darán forma a cada uno de ellos. Se estima un tiempo mensual de un 30% de jornada.

La coordinación del proyecto, es un aspecto que requiere de un profesional a cargo con gran capacidad organizativa y altamente motivador. Mantener a los agricultores y a todo el equipo técnico comprometidos con el proyecto es el primer éxito. Es por este motivo, que se ha agregado una función al coordinador operativo; tendrá como trabajo adicional la animación de productores. El tiempo para realizar esta labor se ha estimado en media jornada.

Las socias de Flodesur son 4 mujeres que desde su inicio trabajan en la empresa, con lo cual han aprendido el negocio de las flores en toda su extensión, y para lo cual se han fijado un sueldo mensual de \$300.000 para cada una. Las labores que se han detallado en los párrafos anteriores serán realizadas por ellas, y han sido distribuidas de acuerdo al perfil



Me

que cada una tiene y a su estudio y/o experiencia dentro de la empresa. Es así como la socia encargada de la gestión utilizará para ello un 50% de su tiempo, la socia encargada del ámbito productivo destinará sólo un 30% de su jornada a este tema, puesto que deberá coordinar su gestión en este ámbito con el manejo de la producción propia de la empresa, ya que hay acciones que involucra a ambas por igual. La socia encargada de capacitación destinará un 30% de su tiempo y la socia coordinador alterno, un 50%.

2. EQUIPAMIENTO

1 Cámara de frío \$ 5.338.680 que será adquirida en el año 2003, por lo que su valor se reajusta en un 4%, es decir, \$5.552.227.-

2.2. Valoración de equipos

1 PC valorado en \$8.532 mensuales. Este valor se estimó considerando el valor de compra de un computador menos el valor que hoy pudiera tener en el mercado; esta diferencia dividida en el tiempo de vida del computador entrega el valor mensual. De este valor obtenido sólo se considerará un 15% de uso para el proyecto, pues el tiempo restante se utiliza para labores propias de la empresa.

3. INFRAESTRUCTURA

3.1. Uso de infraestructura

2 cámaras de frío de 115m cúbicos en total a partir del primer año y reajustándose en un 4% cada año. El valor fue calculado en base a la cotización I y se ha estimado un uso real del 30% de dichas cámaras. El tiempo efectivo de uso de estos equipos es de 8 meses.
\$ 236.904 mensuales.

1 oficina cuyo valor de arriendo mensual es \$160.000, con subvención CORFO de un 50%, tendrá para efectos de este proyecto un arriendo mensual a considerar de \$80.000. Se estima un uso del 60% de la propiedad. \$48.000.- mensuales reajustables cada año en un 4%.

8. GASTOS GENERALES

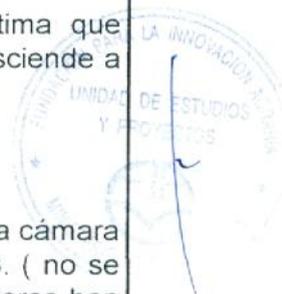
Se consideró como valores referenciales los que actualmente tiene la empresa Flodesur.

8.1. En consumos básicos se consideró un 30% del gasto real de Flodesur mensual (\$60.000 de teléfono, \$6.000 de luz, \$9.000 de gas y \$5.000 de agua.), que equivale a un valor mensual de \$24.000.- reajustándose luego un 4% cada año

8.5. Mantención de equipos: En base a la experiencia de la empresa, se estima que anualmente se utilizará un 2% del costo del equipo para su mantención. El valor asciende a \$191.388 durante el segundo año con un reajuste anual del 4%.

8.6. Otros

Electricidad de cámaras: Se considera la electricidad necesaria para funcionar con la cámara que se arrendará en el año 2 y con la cámara que Flodesur adquirirá en el año 3. (no se considera la electricidad de la cámara que en la actualidad tiene Flodesur). Los valores han





sid o estimados de acuerdo a los valores que se cancelan en la actualidad por dicho servicio, distribuidos en los metros cúbicos de las cámaras. Bajo este criterio se considera que en el año 2 el gasto de electricidad en la cámara será de \$563.202 correspondiente a una cámara con 8 meses de funcionamiento y en el año 3 su consumo aumenta a \$1.169.726, pues se incorpora una segunda cámara. Hay que considerar un reajuste del 4% anual.





15.3 Financiamiento Solicitado a FIA: Cuadro Resumen

Ítem de Gasto	AÑO (2001)	AÑO (2002)	AÑO (2003)	AÑO (2004)	AÑO (2005)	TOTAL
1 RR.HH.						
1.1 Profesionales						
Gerente (Mario Rodriguez)		0	0	0	0	0
1.2 Tecnicos						
Técnico Agrícola (Luis Beltrán)	436.000	5.441.280	5.650.560	5.859.840	5.563.360	22.951.040
1.4 Asesores						
Asesor Técnico (Alejandro Montesinos)	150.000	7.488.000	7.776.000	0	0	15.414.000
Asesor en Gestión / Modelo (Raúl Dastres)						
Revisión sistemática	450.000	624.000	0	0	0	1.074.000
Evaluación anual		0	0	0	0	0
Asesor Jurídico (Jaime López)		0	0	0	0	0
1.6 Administrativos		0	0	0	0	0
Secretaria	180.000	2.246.400	2.332.800	2.419.200	2.296.800	9.475.200
1.7 Otros		0	0	0	0	0
socia 1 (Julia Fuentes)		0	0	0	0	0
socia 2 (Cecilia Oettinger)		0	0	0	0	0
socia 3 (María Dolores González)		0	0	0	0	0
socia 4 (Maritza Lanyon)		0	0	0	0	0
2 EQUIPAMIENTO		0	0	0	0	0
2.1 Adquisición de Equipos		0	0	0	0	0
2.1.1 Equipos Computacionales		0	0	0	0	0
PC	665.000	0	0	0	0	665.000
Impresora	67.000	0	0	0	0	67.000
Cámara Digital	149.548	0	0	0	0	149.548
2.1.4 Otros Equipos		0	0	0	0	0
Retroproyector	331.200	0	0	0	0	331.200
Telón con trípode	115.200	0	0	0	0	115.200
Línea telefónica	24.091	0	0	0	0	24.091
Cámara de frío		0	0	0	0	0
Camioneta con frío	10.838.017					10.838.017
2.2 Valoración de Uso de equipos		0	0	0	0	0
PC		0	0	0	0	0
2.3 Cámara de frío		0	0	0	0	0
Adquisición		6.299.642				6.299.642
Instalación	1.680.000					1.680.000
Mantenimiento		855.040	889.242	924.812	961.804	3.630.898
3 INFRAESTRUCTURA		0	0	0	0	0
3.1 Uso de Infraestructura		0	0	0	0	0
Cámaras de frío		0	0	0	0	0
Oficina		0	0	0	0	0
3.2 Otros		0	0	0	0	0
4 Movilización, viáticos y combustible		0	0	0	0	0
4.1 Viáticos nacionales	40.000	499.200	518.400	537.600	510.400	2.105.600
4.2 Viáticos internacionales	0	0	0	0	0	0
4.4 Pasajes		0	0	0	0	0
Nacionales	0	0	0	0	0	0
Internacionales	0	0	0	0	0	0
4.5 Combustibles	89.600	1.118.208	1.161.216	1.204.224	1.143.296	4.716.544
4.6 Peajes	24.000	299.520	311.040	322.560	306.240	1.263.360
4.7 Otros		0	0	0	0	0

5 Materiales y Insumos		0	0	0	0	0
5.1 Herramientas		0	0	0	0	0
5.2 Insumos de Laboratorio		0	0	0	0	0
5.3 Insumos de campo		0	0	0	0	0
5.4 Materiales varios		0	0	0	0	0
5.5 Otros		0	0	0	0	0
Software Base Datos (MSAccess)	380.000	0	0	0	0	380.000
6 Servicio de terceros		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
7 Capacitación		0	0	0	0	0
7.1 Días de campo y charlas técnicas	0	416.000	864.000	896.000	232.000	2.408.000
7.2 Giras Técnicas	0	520.000	270.000	1.120.000	0	1.910.000
7.3 Cursos capacitación	0	653.714	1.018.286	704.000	0	2.376.000
						0
8 Difusión		0	0	0	0	0
8.1 Mesa redonda expertos	0	364.000	378.000	392.000	406.000	1.540.000
8.2 Promoción	0	1.591.786	372.767	386.574	400.380	2.751.507
						0
9 Otros						0
9.1 Talleres	0	208.000	432.000	672.000	696.000	2.008.000
						0
10 Gastos generales		0	0	0	0	0
10.1 Consumos básicos		0	0	0	0	0
10.2 Fotocopias	30.000	374.400	388.800	403.200	382.800	1.579.200
10.3 Materiales oficina	50.000	624.000	648.000	672.000	638.000	2.632.000
10.4 Material audiovisual		145.600	237.600	268.800	139.200	791.200
10.5 Mantenión de equipos (2,%)		0	0	0	0	0
10.6 Otros		0	0	0	0	0
10.7 Electricidad cámaras		0	0	0	0	0
11 Imprevistos (5%)	243.082	1.173.457	1.162.436	839.140	683.814	4.101.929
		0	0	0	0	0
12 Otros		0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
TOTAL	15.942.738	30.942.247	24.411.147	17.621.950	14.360.094	103.278.176



15.4. Financiamiento solicitado a FIA: criterios y métodos de valoración

Detallar los criterios utilizados y la justificación para el presupuesto por ítem y por año, indicando los valores unitarios utilizados y el número de unidades por concepto.

(para cada uno de los ítems de gasto se deberán especificar los criterios y metodología de valoración utilizada)

RECURSOS HUMANOS

1.2.- El técnico Agrícola estará contratado con dedicación completa al proyecto. Sus actividades serían en un 66% (16 días) trabajo en terreno con productores, tanto para ver la parte técnica como para revisar que la toma de datos en el control de gestión se esté realizando por parte del agricultor, y el restante 34% dedicado a programación, análisis, preparación de material, etc. Su remuneración ha sido valorada según remuneraciones representativas de la zona.

1.4.- Bajo el mismo criterio explicado en el ítem 15.1. de entregar conocimiento a los pequeños productores, y por ende el poner énfasis en el apoyo de asesores de primer nivel en diferentes ámbitos, se ha considerado solicitar apoyo a Fia para costear en conjunto los honorarios del asesor técnico (ya explicados en el dicho cuadro)

El valor por visita se ha determinado en base a remuneraciones comunes por servicios de asesoría y se ha calculado en base a 8 horas de trabajo a 1UF cada una, más un valor por movilización, ya que el asesor no vive en Temuco. El pago de este asesor se comparte entre FIA y Contraparte a lo largo del proyecto

En diciembre del primer año, se ha considerado el trabajo del asesor en gestión, que participará en el diseño del modelo. Durante el segundo año, se ha considerado una visita trimestral

1.6.- Se requiere una secretaria media jornada que realice la labor de digitación de datos en el control de gestión, además de las labores propias de secretaria que todo proyecto lleva consigo. Su remuneración ha sido valorada según remuneraciones representativas de la zona.

2. EQUIPAMIENTO

2.1. Adquisición de equipos

Equipos Computacionales

1 PC	\$ 665.000	Cotización A
1 Impresora	\$ 67.000	Cotización B
1 cámara digital	\$ 149.548	Cotización C

Otros equipos

1 Retroproyector	\$ 331.200	Cotización D
------------------	------------	--------------



MK
2



1 Telón con trípode \$ 115.200 Cotización E
1 Línea telefónica \$ 24.091 Cotización F

2.1.4 Camioneta con Frio

Se adquirirá una camioneta equipada con cámara frigorífica. El valor de la camioneta, carrocería y equipo de frío se han cotizado separadamente, siendo la opción más económica:

1 Camioneta c/frío \$ 10.838.017 Cotizaciones G,H

El siguiente es el detalle de las cotizaciones y el criterio de selección empleado:

ARTÍCULO	PROVEEDOR	VALOR TOTAL	SUBTOTAL	COSTO POR m3
Camioneta KIA Frontier	Salazar e Israel	8.057.984.-		
Carrocería Térmica 14 m3	Archiclima	1.286.165.-		
Equipo de Frio	Archiclima	1.493.868.-	10.838.017.-	774.144.-
Camioneta KIA Frontier	Salazar e Israel	8.057.984.-		
Carrocería Térmica 14 m3	Villarroel Hermanos	1.628.400.-		
Equipo de Frio	Villarroel Hermanos	1.517.834.-	11.204.218.-	800.301.-
Camioneta KIA Frontier	La Foresta	8.307.200.-		
Carrocería Térmica 11 m3	La Foresta	1.298.000.-		
Equipo de Frio	La Foresta	1.416.000.-	10.690.564.-	1.001.927.-

Se puede ver que, aunque la tercera cotización tiene un costo total más bajo, se trata de una carrocería de menor tamaño, por lo que el índice "costo por metro cúbico" es mayor. Se selecciona, por lo tanto, la primera alternativa.

2.3 Cámara de Frio Cotización I

Se adquirirá una cámara de frío de 53 m3, instalada en Temuco, por un costo de \$6.299.642 (IVA incluido). Se considera el costo de instalación de esta cámara, que consiste en la construcción de una bodega de aproximadamente 30 m2, con instalación eléctrica trifásica de 380 v., por un valor de \$1.982.400 (IVA incluido). Se ha considerado, adicionalmente, un ítem de mantenimiento de esta cámara, de \$84.079 por mes, que incluye el consumo eléctrico. Este valor se reajusta cada año en un 4%.





2.4 Resumen Adquisiciones

Nombre del Bien	Valor Total	Fecha de compra
Camioneta con Frio	\$ 10.838.017.-	diciembre de 2001
Cámara de Frio	\$ 6.299.624.-	enero de 2002
Instalación	\$ 1.982.400.-	inicio trabajos en diciembre de 2001
TOTAL ADQUISICIONES	\$ 19.120.041.-	

4. MOVILIZACIÓN , VIÁTICOS Y COMBUSTIBLE.

4.1. Viáticos nacionales: Se estima que en promedio el técnico trabajará en terreno 16 días al mes. Cada viático considera básicamente alimentación, con un valor unitario de \$2.500 Se estima al mes un gasto de \$40.000.

4.2. Combustibles: El uso del vehículo por parte del técnico se ha calculado en 16 días con un promedio de 200 km. diarios y un rendimiento esperado de 10 km. por litro. El vehículo será petrolero (\$280 por litro) con lo cual el gasto se presume en \$89.600 mensuales y se reajustará en un 4% cada año

4.3 Peajes El gasto en peajes se ha calculado en base al trabajo en terreno del técnico. Se ha estimado que en los 16 días de trabajo en terreno tendrá un uso de peajes del 50% a un valor unitario promedio de \$3.000 ida y vuelta. Cada año se reajustará el valor en un 4%. \$24.000 mensual.

5. MATERIALES E INSUMOS.

5.5 Software Base de Datos MSAcces: Se estimó su valor sobre la base de softwares genéricos (\$100.000 y \$250.000) y el costo de su adaptación. La adquisición se realizará en el primer año. \$380.000.-

7. CAPACITACIÓN

7.1. Días de Campo: Se considera que estas 11 actividades se realizarán en alianza con alguna institución de investigación o universidad para lo cual se ha estimado un valor unitario de \$200.000 para gastos generales y atender a los asistentes. (Este valor considera la actividad realizada en el año 1, por lo que las realizadas en años posteriores requerirán un reajuste del 4%)

7.2 Giras técnicas: Se han programado 4 giras, una de las cuales sería cercana a Temuco y las 3 restantes cercanas a la RM. Para ello se ha designado un valor unitario de \$500.000 para las lejanas y \$250.000 para la cercana a Temuco (en moneda del año 1). En estos valores está considerado el transporte de los agricultores, gastos generales y la atención a los asistentes.

MS





7.3. Cursos de capacitación: La mayoría de estos 7 cursos requerirá la participación de un externo al equipo técnico, motivo por el cual el valor asignado a cada actividad asciende en promedio a \$314.286., con lo cual se costearán los gastos generales, atención a asistentes y el orador externo. (Este valor considera la actividad realizada en el año 1, por lo que las realizadas en años posteriores requerirán un reajuste del 4%)

8. DIFUSIÓN

8.1 Mesa redonda de Expertos: Se realizará una vez al año una reunión entre expertos, la cual se realizará en un lugar acorde a la actividad planteada. El valor unitario por actividad está estimado en \$350.000, valor que incluye los gastos generales, atender a los profesionales y cubrir los gastos de cada asistente a la mesa de trabajo. (Este valor considera la actividad realizada en el año 1, por lo que las realizadas en años posteriores requerirán un reajuste del 4%)

8.2 Promoción: Se han programado 4 meses de promoción en medios, para lo cual se ha tomado como referencia un aviso semanal en la revista del Campo a un valor unitario de \$74.088 Cotización J, y se ha establecido que además habrá durante 3 años promoción a través de impresos. Cada año se contará con 1.000 dípticos a un valor de \$ 345.155.- Cotización K

9. Otros

9.1 Talleres: Estas 9 actividades serán desarrolladas en su mayoría por el equipo técnico y productores. Se ha estimado un valor unitario \$200.000 por actividad para gastos generales y atender a los asistentes. (Este valor considera la actividad realizada en el año 1, por lo que las realizadas en años posteriores requerirán un reajuste del 4%)

10. GASTOS GENERALES.

Se consideró como valores referenciales los que actualmente tiene la empresa Flodesur y que por la dimensión del proyecto se ajustaron proporcionalmente.

10.2 Fotocopias e información, se consideró un gasto mensual de \$30.000 reajustándose un 4% cada año. Este monto se utilizará para la compra de algunas suscripciones y su posterior difusión a los productores. Se estima la suscripción a 7 publicaciones a un valor promedio de \$20.000, cada una.

10.3. Materiales de oficina: En materiales de oficina se consideró un valor promedio usado por la empresa, el que asciende a \$50.000 mensuales, los que deberán ser reajustados anualmente un 4%.

10.4. Material audiovisual: Cada una de las actividades de difusión requiere de exposiciones y éstas si se apoyan con medios audiovisuales facilitan el aprendizaje de los productores. Considerando que se tienen programadas 36 actividades de difusión entre las que se realizarán directamente con productores y aquellas que serán reuniones de trabajo se estima que el gasto por evento asciende a \$20.000.-, reajustables cada año.



16. ANÁLISIS ECONÓMICO DEL PROYECTO

16.1. Criterios y supuestos utilizados en el análisis

Indicar criterios y supuestos utilizados en el cálculo de ingresos (entradas) y costos (salidas) del proyecto

El análisis económico se basó en los siguientes criterios:

Se consideró como objeto de evaluación el sistema en ambos casos, siendo incluidos los egresos e ingresos de éste como un todo y sin considerar las transacciones entre los distintos actores involucrados. En otras palabras, se consideró los costos de producción de Flodesur y de terceros como costos del sistema, no siendo relevante quién incurrirá en ellos. Del mismo modo, se consideró los gastos de comercialización y los ingresos por venta de la producción total (la de la empresa y la de terceros), no siendo relevante qué fracción de ésta quedará en Flodesur por concepto de comisión, sino sólo cuanto es lo que ingresa al sistema por concepto de venta de flores. En suma, no se visualiza aquí la rentabilidad de la empresa, sino la del sistema como un todo.

El horizonte de evaluación se consideró de 8 años, dado que recién al cuarto se terminará el proceso de captación y mejoramiento de productores contemplado, para entonces empezar a trabajar en forma estable con los 20 productores, por lo que se dejó un periodo equivalente para permitir actuar al sistema ya realmente funcional. Aunque en la práctica seguramente se seguirá incorporando productores luego de dicho periodo y además se proseguirá con algún grado de perfeccionamiento, estos dos aspectos son difíciles de estimar en este nivel.

Los gastos e ingresos considerados fueron básicamente de dos tipos:

-) Los propios de la ejecución del proyecto de innovación, que se incorporaron en dos partes: como una cifra global de inversión al comienzo (que incluye los items de inversión que se detallan luego) y, además, como una fracción del presupuesto correspondiente a los gastos efectivos anuales (sin considerar la valoración de tiempo y recursos que aporta Flodesur, pues éstos ya están incluidos en los costos de la operación de la empresa), acorde al presupuesto presentado en la sección correspondiente.

-) Los gastos e ingresos involucrados en la operación productiva y comercial del sistema, considerando en un caso la producción y comercialización de Flodesur y de una pequeña fracción de productores externos, de acuerdo a la situación actual de la empresa proyectada (situación sin proyecto) y, en el otro, los gastos e ingresos de Flodesur más un número creciente de productores externos, de acuerdo a las metas comprometidas en el proyecto y con los efectos del mejoramiento que se espera de él (situación con proyecto).

En el caso de las inversiones, se consideró las involucradas en el proyecto de innovación (detalladas en la explicación de los criterios empleados en la valorización del proyecto), más algunas de infraestructura que se harán necesarias a nivel de productor, por su incremento en los volúmenes (cámaras de frío, packing, etc.) en la situación con proyecto.

Sólo se incluyó los efectos directos del proyecto en los ingresos y egresos de Flodesur y de los 20 productores que se supone involucraría el proyecto (meta de captación de productores), los que se harían efectivos gradualmente, en la medida que se vayan incorporando al programa (de acuerdo a las metas en este sentido) y los mejoramientos se vayan logrando. Se excluyó otros efectos económicos adicionales en la región y en la floricultura del país, que debieran generarse por el desarrollo de un canal productivo y





comercial como éste. Ello por lo difícil de cuantificar con cierto grado de certeza dicho impacto.

En las dos situaciones evaluadas (con y sin proyecto), se mantuvo estable el volumen de producción de Flodesur, dado que ello obedece a una decisión estratégica de la empresa, que busca concentrar sus mayores esfuerzos en el ámbito comercial, sin crecer más en producción.

Cabe destacar, en relación a los indicadores, que por el formato del formulario FIA no se incluye un año "cero" donde se ingrese la inversión inicial, la que debió incluirse en el año uno. Ello afecta el valor del VAN y, principalmente, arroja un resultado irreal para la TIR. Lo anterior porque no existe un valor negativo en los flujos (año cero, que sólo incluiría la inversión) y, por lo tanto, la TIR no es aplicable, puesto que el VAN nunca se haría "0".

Parámetros comunes a ambas situaciones:

Costo de producción de buen nivel técnico: se estimó considerando como tal el propio de empresas productoras de buen nivel, un costo de producción unitario de \$180/vara de liliom comercializable, el que surge de un promedio de los costos involucrados en 10 años de producción de un mix de variedades de esta especie, periodo en el cual se amortizó la inversión inicial en bulbos nuevos. La incidencia de la adquisición de bulbos nuevos es alta, generando costos iniciales de \$321 e incluso sobre \$1.000 / vara, según la experiencia de Flodesur y de empresas de otras zonas. Sin embargo, no resulta necesaria su renovación año a año, si se desarrolla un buen sistema paralelo de re-engorda y de multiplicación, selección y engorda de bulbillos. Ello permite prorratear el gasto y llegar a valores sin él del orden de los \$85/ vara al 4° año (si no se cargara dicho gasto). De este modo, promediando los costos de los 10 años, se llega a este nivel de costo unitario, que es lo que se pretende lograr a través del proyecto y el que se consideró como costo final en los flujos.

Costo de producción de mal nivel técnico: para este caso, que se asimila al de la realidad de pequeños productores, se estimó un costo de producción inferior por unidad de superficie, pero superior en términos unitarios, incorporando en el cálculo el valor del tiempo del agricultor (muchas veces olvidado en estos cálculos). El mayor costo se debería al empleo de densidades menores y rendimientos más bajos en términos de % de bulbos comercializables; estos en un buen nivel de producción llegan a cerca de un 100% (por que se compensan los pocos bulbos que no emergen con los pocos que emiten dos tallos), mientras en este caso se alcanza menos del 90%, sin considerar en esto que el porcentaje exportable es obviamente muy inferior a ese. La mortalidad de bulbos por razones sanitarias, mal manejo y falta de previsión de inclemencias climáticas, generan en la región rendimientos muy bajos, inferiores incluso a los 30 varas por metro cuadrado. Con todo, se estimó un monto de \$225/vara comercializable. Este es el valor que se tomó como costo unitario inicial de producción.

Precio mercado interno: el precio del mercado interno se estimó en función de los precios obtenidos por tres empresas la temporada 2000/01 (incluida Flodesur), considerado como representativo de la realidad. Ello arrojó un monto de \$259 + IVA / vara, en promedio (fluctuaron entre \$169 y \$373, aunque existen registros mucho más amplios aún). Dada la creciente oferta local, el incremento de las exportaciones y la lejanía a los mercados (asociado a un creciente costo de transporte), se consideró que este precio se reduciría gradualmente, para caer al cabo de 10 años en un 20% (llegando a un promedio de \$208). La verdad es que resulta difícil de estimar cual será el comportamiento del mercado en el tiempo, pero se pretendió incorporar en este cálculo el efecto de distintos factores también difíciles de medir, como por ejemplo: el porcentaje de flores que el agricultor no logra vender (por debilidad de la demanda en ciertas fechas o simplemente porque la creciente oferta se traduce en que el intermediario no llega al sector a comprar) y que perjudican el precio.





promedio por vara; el aumento de la oferta local e importada, en un mercado que no muestra indicios de un desarrollo consecuente; la mayor segmentación que necesariamente se irá generando con la mayor oferta y en la cual muy probablemente un productor de bajo nivel caiga en los estratos de menos calidad; etc.

· Precio mercado externo: al igual que en el caso anterior, se empleó el precio promedio obtenido por las mismas tres empresas la temporada 2000/2001, que arrojó un resultado de US\$ 0,685/vara (\$473 a un tipo de cambio de \$690/US\$). Este valor corresponde al promedio de tres tipos de liliium: asiático (con precio de US\$ 0,45/vara), oriental rosado (US\$ 0,45/vara) y oriental blanco (US\$ 0,84/vara); cada uno con 6,1%, 69,1% y 24,8% de participación en los volúmenes, respectivamente. Se conservó el precio estable en el tiempo, pues los antecedentes revisados hacía prever más bien un incremento, que podría haberse interpretado como un intento por "inflar los resultados". La conjunción de varios hechos dio dicho resultado: se introducirá importantes esfuerzos en mejoramiento productivo, lo que incluye la calidad; también en desarrollo de la gestión comercial y el avance en la cadena de comercialización; se promoverá en los productores el empleo de las variedades de liliium de mayor aceptación y precio, como el blanco oriental; se contara con mayores volúmenes, lo que debiera implicar un mayor poder de negociación y economías de escala (y por lo tanto la opción de lograr mayor precio y menores costos de transporte, entre otros); etc.

· La producción por metro cuadrado se estimó en 32 varas comercializables en la situación sin proyecto y, para el caso en que se realice el proyecto, se estimó un avance gradual desde esos 32, hasta 45 varas exportables, acorde con las metas e indicadores planteados.

Situación con proyecto:

· La situación con proyecto se evaluó sobre la base de los egresos e ingresos de los 20 productores que se incluyó en las metas, más el monto del proyecto de innovación.

· La primera temporada considerada es el resultado del primer año de ejecución del proyecto, la que correspondería a la 2002/2003, donde ya se ha trabajado durante el año con los productores.

· Se consideró un volumen de 54.000 varas comercializables de producción por agricultor, con un total de 20 productores alcanzados el 4° año, lo que da como resultado un total de 1.200.000 varas de productores externos a esas alturas (1.080.000 varas exportables anuales), de un total de 1.342.000 varas involucradas en el proyecto (al considerar las 160.000 de Flodesur, que se mantendría constante). Ello arrojó una necesidad de suelo de poco menos de 5 ha, con 3,2 ha de cama (efectivamente cultivado). Dicho nivel de varas se mantiene constante posteriormente, a pesar que bien valdría esperar un incremento, producto del mejoramiento esperable, y del natural interés de los productores por incrementar la superficie frente a buenos resultados comerciales.

· El primer año se consideró un total de 6 productores externos, que en total aportan al sistema 324 mil varas, con un 80% de dicho volumen exportado.

· La inclusión de las cifras del proyecto se desfasó con respecto a las tablas de costos presentadas en otras secciones, dado que se realizó la evaluación en periodos anuales cronológicamente, no por año calendario.

· Se empleó los precios señalados, con sus reducciones graduales para el mercado interno y con su valor constante para el mercado externo.

· Se consideró un porcentaje creciente de la producción de los agricultores destinada a la exportación, partiendo de una base de calidad potencialmente exportable de 73% (que se podría lograr incluso sin mayor asistencia técnica), que se lograría subir a 80% ya el primer año (por la asistencia técnica que se les dará desde el inicio), para llegar al 4° año a un 90%

de la producción (1,08 millones de varas). Este producto de la mayor productividad (de 32 varas a 45 varas/m²) y un mayor número de productores en el sistema (de 6 a 20).

La inversión propia del proyecto FIA equivale a \$1.800.539, compuesta por los ítems detallados en los costos del proyecto (básicamente equipos computacionales y audiovisuales, más una línea telefónica y el software), mientras la inversión adicional a realizar se estima en \$18.500.000 (\$15.000.000 en tres cámaras de frío y \$3.500.000 en la habilitación de un packing satélite, ambos necesarios por el crecimiento de los volúmenes), la que se haría el tercer año.

Los gastos involucrados en la ejecución del proyecto de innovación se incluyeron íntegramente durante los primeros 4 años, de acuerdo al detalle de gastos incluido en la descripción de los costos del proyecto. En ellos se incluyó, sin embargo, sólo los gastos que representan un desembolso efectivo y no aquellos que corresponden a la valoración de gastos ya incluidos en los costos fijos o variables de Flodesur. Una vez finalizado el proyecto (5° año), se restringió levemente los gastos en el esfuerzo de mejoramiento y apoyo, a un nivel que se podría considerar como "de mantención", pensando en que se trata de lograr un esfuerzo de mejoramiento continuo, pero que no incluiría el fuerte desembolso del esfuerzo inicial. Este nivel incluye la asesoría técnica permanente en terreno (técnico agrícola, combustibles, peajes y viajes y viáticos), más los asesores especialistas (gestión y técnico), la secretaria para el apoyo logístico y una estimación de cinco actividades al año (entre talleres, días de campo, cursos, giras técnicas, etc.), con un valor promedio de \$600.000. En total, representa \$22,9 millones al año, con los mismos valores unitarios empleados en el proyecto.

Situación sin proyecto:

La situación sin proyecto se consideró como la proyección de la situación actual de Flodesur, con la participación adicional de dos empresas que actúan como proveedores externos y que aportan en total 61.200 varas, pero sin participar más que como proveedores.

La producción se estimó en 221.200 varas al año al comienzo, de la cual un 78% se exportaría. Este porcentaje es el promedio ponderado obtenido del 80% de Flodesur y el 73% de los proveedores externos. Los volúmenes de Flodesur se mantendrían constantes, pero se asume un crecimiento gradual de los proveedores externos, que llegarían al 4° año a 100.000 varas, para mantenerse en ese nivel por el resto del periodo. Esto porque es esperable siempre algún nivel de crecimiento, dado que se proyecta condiciones siempre atractivas del mercado.

El volumen se obtendría en un total de 6,9 m² de cama, con 32 varas por metros, a costos de \$225 cada una.



M2

2. Flujo de Fondos del Proyecto e Indicadores de Rentabilidad

(calcular el VAN y la TIR dependiendo del tipo de proyecto)

I. PROYECCIÓN SITUACIÓN SIN PROYECTO

ITEM	AÑOS DE LA PROYECCION							
	1	2	3	4	5	6	7	8
1. ENTRADAS								
Ventas Mercado Interno	8.302.172	8.117.679	7.933.186	7.748.694	7.564.201	7.379.708	7.195.216	7.010.723
Flodesur	5.188.857	5.073.549	4.958.242	4.842.934	4.727.626	4.612.318	4.497.010	4.381.702
Flodesur	60.490.687	60.490.687	60.490.687	60.490.687	60.490.687	60.490.687	60.490.687	60.490.687
Flodesur	21.266.257	26.779.731	32.293.206	37.806.680	32.293.206	37.806.680	32.293.206	37.806.680
Flodesur	95.247.974	100.461.647	105.675.321	110.888.994	105.075.720	110.289.393	104.476.118	109.689.792
SALIDAS								
1. INVERSIONES								
Proyecto FIA: Infraestructura y Equipamiento								
Infraestructura y equip. fuera del Proyecto								
2. GASTOS DE OPERACIÓN								
Gastos de Producción de Terceros	14.625.000	16.550.630	18.263.407	19.763.333	17.457.611	19.763.333	17.457.611	19.763.333
Gastos de Producción Flodesur	36.000.000	34.540.444	33.080.889	31.621.333	31.621.333	31.621.333	31.621.333	31.621.333
Gastos de Operación Fijos	22.507.722	22.507.722	22.507.722	22.507.722	22.507.722	22.507.722	22.507.722	22.507.722
Gastos de Operación Variables (incl. Comercialización)	19.974.618	19.974.618	19.974.618	19.974.618	19.974.618	19.974.618	19.974.618	19.974.618
Gastos Mejoramiento en Proyecto FIA								
Gastos Mejoramiento post Proyecto FIA								
2.3. OTROS								
Subtotal Salidas	93.107.340	93.573.414	93.826.636	93.867.006	91.561.284	93.867.006	91.561.284	93.867.006
3. BENEFICIOS NETOS TOTALES (1-2)	2.140.634	6.888.234	11.848.685	17.021.988	13.514.435	16.422.387	12.914.834	15.822.785
VAN (12%)	54.875.098							

TIR



II. PROYECCIÓN SITUACIÓN CON PROYECTO

ITEM	AÑOS DE LA								
	PROYECCION	1	2	3	4	5	6	7	8
1. ENTRADAS									
Ventas Mercado Interno									
Flodesur	8.302.172	6.764.733	5.288.791	3.874.347	3.782.101	3.689.854	3.597.608	3.505.361	
Terceros	16.811.898	21.105.966	25.187.867	29.057.602	50.007.773	48.788.072	47.568.370	46.348.668	
Venta para Exportación									
Flodesur	60.490.687	63.011.133	65.531.578	68.052.023	68.052.023	68.052.023	68.052.023	68.052.023	
Terceros	122.493.642	232.227.530	357.273.122	510.390.175	530.805.782	552.038.013	574.119.534	597.084.315	
Subtotal Entradas	208.098.399	323.109.361	453.281.358	611.374.146	652.647.679	672.567.962	693.337.535	714.990.368	
2. SALIDAS									
2.1. INVERSIONES									
Proyecto FIA: Infraestructura y Equipamiento	1.800.539	0	0	0	0	0	0	0	
Infraestructura y equip. fuera del Proyecto	0	0	18.500.000	0	0	0	0	0	
2.2. GASTOS DE OPERACIÓN									
Costos de Producción de Terceros	72.900.000	120.602.156	167.041.422	215.600.000	239.811.081	247.893.145	256.278.092	265.008.836	
Costos de Producción Flodesur	31.164.444	28.746.667	28.746.667	28.746.667	28.746.667	28.746.667	28.746.667	28.746.667	
Gastos de Operación Fijos	22.507.722	22.507.722	24.758.494	24.758.494	24.758.494	24.758.494	24.758.494	24.758.494	
Gastos de Operación Variables (incl Comercialización)	44.706.196	72.131.847	103.298.408	141.323.307	146.311.188	151.498.585	156.893.477	162.504.166	
Costos Mejoramiento en Proyecto FIA	30.554.319	30.376.809	28.815.175	28.039.396	22.903.200	22.903.200	22.903.200	22.903.200	
Costos Mejoramiento post Proyecto FIA									
Subtotal Salidas	203.633.221	274.365.200	371.160.167	438.467.864	462.530.631	475.790.091	489.579.930	503.921.363	
3. BENEFICIOS NETOS TOTALES (1-2)	4.465.179	48.744.160	82.121.191	172.906.282	190.117.048	196.777.871	203.757.604	211.069.005	
VAN (12%)	596.170.759								
TIR	#NUM!								



III. FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO

ITEM	AÑOS DE LA PROYECCIÓN						
	1	2	3	4	5	6	7
1 SUBTOTAL ENTRADAS SIN PROYECTO	95.247.974	100.461.647	105.675.321	110.888.994	105.075.720	110.289.393	104.476.118
2 SUBTOTAL ENTRADAS CON PROYECTO	208.098.399	323.109.361	453.281.358	611.374.146	652.647.679	672.567.962	714.990
3 ENTRADAS TOTALES (2-1)	112.850.425	222.647.713	347.606.037	500.485.152	547.571.959	562.278.569	605.300
4 SUBTOTAL SALIDAS SIN PROYECTO	93.107.340	93.573.414	93.826.636	93.867.006	91.561.284	93.867.006	93.867
5 SUBTOTAL SALIDAS CON PROYECTO	203.633.221	274.365.200	371.160.167	438.467.864	462.530.631	475.790.091	503.921
6 SALIDAS TOTALES (5-4)	110.525.881	180.791.787	277.333.531	344.600.858	370.969.346	381.923.085	410.054
7 BENEFICIOS NETOS INCREMENTALES DEL PROYECTO (3-6)	2.324.544	41.855.927	70.272.507	155.884.294	176.602.613	180.355.484	195.246
8 BENEFICIOS NETOS TOTALES CON PROYECTO (2-5)	4.465.179	48.744.160	82.121.191	172.906.282	190.117.048	196.777.871	211.069
9 BENEFICIOS NETOS TOTALES CON PROYECTO DESPUES DE IMPUESTOS	4.465.179	41.432.536	73.909.072	155.615.654	171.105.344	177.100.084	189.962
VAN (12%)	\$535.009.432						
TIR	#,NUM!						



Flores del Sur S. A.
Flodesur S. A.

El financiamiento del proyecto hacia el futuro se logrará sobre la base del resultado comercial de Flodesur, con el crecimiento en las ventas generado a través del aumento de volúmenes y de los diversos mejoramientos que se introducirán en la oferta gracias al trabajo integrado desde la producción hasta el mercado (homogeneidad, oportunidad, calidad, etc.).

En breves palabras, la mantención de las acciones de captación de los productores, mejoramiento de éstos, retroalimentación constante y coordinación de todos en función del mercado, favorecerá los resultados de la gestión comercial y sólo implicará un costo fijo para el sistema. Dicho costo fijo será inferior al costo del proyecto y se estima en \$22.900.000 anuales, pero incluso si fuese tan alto como el costo del presupuesto operativo incluido en el proyecto, sería con creces cubierto por los resultados económicos proyectados para la empresa. Cabe destacar, en este sentido, que la mayor parte de las empresas agroindustriales y exportadoras contemplan un ítem de costo fijo que tiene que ver con la atención de los productores y coordinación de la cosechas con la comercialización, el que cubren perfectamente con sus resultados operacionales. La única diferencia en este caso es el espíritu de dicha acción, en el cual la transparencia, el mejoramiento continuo y el desarrollo de todos los participantes en su conjunto, son la base del sistema. Los costos mayores están presentes básicamente durante la fase de implementación y perfeccionamiento del modelo, por razones obvias, pero en su funcionamiento en continuidad los costos son equivalentes a los de la mayor parte de las empresas, o incluso inferiores si se logra la eficiencia esperada.





17. RIESGOS POTENCIALES Y FACTORES DE RIESGO DEL PROYECTO

17.1. Técnicos

En el ámbito técnico no se visualizan riesgos para el proyecto, salvo un elemento que podría ser considerado como tal y un eventual riesgo con respecto al nivel de producción de los agricultores:

1. Modelo inicial demasiado distante de lo que debiera ser, lo que tendría que estar asociado a un muy mal análisis de las experiencias previas y/o un muy mal asesoramiento en las implicancias que ellas tienen. Como éste recoge opiniones y experiencias ya probadas, que al menos han funcionado parcialmente, el nivel de riesgo se considera muy bajo.
2. Nivel de la producción tan deficiente y difícil de remontar, que pueda significar un muy bajo porcentaje de exportación y haga poco atractivo para los productores entregar su producción a la empresa. Esto podría darse en alguna medida en algunos productores de la zona (en general muy atrasada), pero básicamente el primer año y asociada a grandes falencias en la selección de los productores. Se considera de bajo nivel de riesgo.





17.2. Económicos

3. No obtención de recursos del FPEA de ProChile, lo que podría darse por cambio en las prioridades del instrumento y/o simplemente porque una de las actividades considera a un número importante de productores, lo que implica un costo alto del proyecto. En general esto no debiera darse, pues si bien ProChile eliminará la línea de prospección de mercado en sus próximos concursos, gran parte de las actividades programadas por el presente proyecto corresponden a esfuerzos de penetración de mercado, de alta prioridad para ProChile. Además, la participación actual de Flodesur en el proyecto Miami.com y la alta valoración que dicha institución hace de sus logros y proyecciones, confiere altas probabilidades a la aprobación de recursos.
4. La dificultad para acceder a financiamiento por parte de los productores en general, unido a la normal escasez de capital de trabajo, podrían impedir la implementación de las recomendaciones técnicas de los asesores. Esto, que podría darse en muchos productores, es un factor que seguramente estará presente durante la ejecución del proyecto, pero que según los especialistas sólo podría dificultar una fracción de las modificaciones, no impidiendo con ello totalmente mejorar los resultados y pudiendo por lo tanto buscarse rutas alternativas que mejoren en un primer nivel, para generar gradualmente los recursos e implementar luego las demás técnicas. Su riesgo de ocurrencia es medio a alto, aunque por su incidencia estimada no muy alta, se cataloga de medio.

17.3. Gestión

5. Incumplimiento de contratos de parte de los productores, que pudiera impedir cumplir con los programas y los compromisos con los clientes. Ello se traduciría en dificultades comerciales, deterioro de la imagen hacia los clientes y, en suma, resultados inferiores. Es común que ocurra en el sector y podría perfectamente presentarse, sobre todo si existe la incidencia de unos de los siguientes factores:
 -) Deslealtad natural del productor
 -) Incumplimiento previo por parte de la empresa, o sensación en el productor de que ello ocurrió.
 -) Deterioro de las condiciones del mercado, que reduzca el interés del productor por mantenerse en el sistema
 -) Acción de los intermediarios informales (conchuchos), que sumado a la necesidad de efectivo de los productores y a tradiciones fuertemente arraigadas, lo muevan a venderle a él.
 -) Mal manejo técnico que le impida cumplir el programa.Con todo, se considera un riesgo de nivel medio, pero relativamente manejable y que habrá que tener en consideración al programar la oferta.
6. Incumplimiento de contrato de parte de la empresa, que podría originarse en un deterioro de sus resultados económicos y una búsqueda de vías alternativas de obtención de ganancias o de reducción de las pérdidas. Se considera de bajo riesgo, dado el convencimiento de la empresa del camino a seguir y las buenas proyecciones de su negocio.
7. Imposibilidad de realizar una evaluación inicial suficientemente confiable de los productores, dada la inexistencia de registros que lo respalden. Es un riesgo de nivel medio en términos de su posibilidad de ocurrencia, pero previsible y manejable.



17.4. Otros

Culturales:

8. Baja captación de productores, no logrando las metas propuestas. Esto ha sido muy común en los proyectos anteriormente realizados en el sector, pero no tanto en los esfuerzos de empresas agroindustriales por captar productores, dado que representan una opción de comercialización que capta el interés de los productores. En todo caso, debiera considerarse que estará presente en mayor o menor grado, dados los rasgos socioculturales que inciden en este sentido.
9. Baja participación de los productores, que también es muy común en iniciativas con productores y que incidiría en un menor avance en el mejoramiento. El carácter individualista y reticencia a actividades asociativas, asociado a su mala programación del tiempo y el convencimiento de que su deber es estar en el potrero, puede perfectamente generar este problema, el que se considera de nivel medio.

De Mercado:

10. Dificultades en el mercado, independiente de la calidad de la gestión comercial realizada por la empresa, podrían traducirse en malos precios de venta y malos retornos al productor. Ello inmediatamente generaría un descontento y una mala imagen de la empresa, sobre todo si ocurriese en la primera temporada, dificultando fuertemente la captación de productores posterior. Se considera muy relevante, pero con baja probabilidad de ocurrencia, por lo que ha sido el desempeño del mercado durante todos los últimos años y por las proyecciones que unánimemente se visualizan.
11. Sobre oferta en el mercado nacional, que ya algunas temporadas ha ocurrido, y que dificultaría la colocación del producto no exportable. Existe una alta probabilidad de que ocurra, por lo que ha sido el desarrollo del sector en Chile, razón por la cual el proyecto se orienta al mercado externo.
12. Alta incidencia de los intermediarios informales (conchenchos), provocando incumplimientos de parte del productor al llevarse parte de la producción. El nivel de los resultados que se obtengan a través de Flodesur, las condiciones de pago y la posibilidad de canalizar toda la producción de los agricultores, serán determinantes en este sentido





17.5. Nivel de Riesgo y Acciones Correctivas

Riesgo Identificado	Nivel Esperado	Acciones Propuestas
Imposibilidad de captar el número de productores comprometido	medio	<ul style="list-style-type: none">• Empleo de factores ya identificados para atraer su interés (beneficios concretos, apoyo técnico y comercial)• La opción representa un canal comercial exitoso a la fecha, lo que se transmitiría a los productores.• Valerse de conocidos el primer año• No hay costo para el productor, salvo su compromiso de perfeccionarse y cumplir.• En caso de ser muy pocos, trabajar con los que se logre, más profundamente aún, y emplear luego su testimonio para atraer más.• Para incrementar volúmenes teniendo pocos productores, aumentar la producción propia y la de los productores que se logró captar.
Dificultades en el mercado externo que afecten el resultado de la gestión comercial de Flodesur	bajo	<ul style="list-style-type: none">• Mayor penetración de mercado• Exploración de nuevos mercados• Avanzar en la cadena de distribución• Desarrollar más mercado interno desde ya• Buena gestión comercial• Estrechar lazos comerciales• Valerse de SucursalMiami.com
Competencia de canales informales. Incumplimiento de contrato por parte de los productores	medio	<ul style="list-style-type: none">• Intentar dar salida a toda la producción comercializable del productor, incluyendo la de mercado nacional, para que no deban estar siempre buscando otros canales• Relación contractual que comprometa la producción, suponiendo condiciones de venta competitivas.• Beneficios adicionales (asesoría, capacitación, eventos, información) que hagan atractivo el permanecer en el sistema.
Incumplimiento de cualquiera de las partes	Medio para los productores y	<ul style="list-style-type: none">• Asesoría legal para el diseño de contratos



	baja de parte de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • Beneficios mutuos por participar lealmente en el sistema, junto a riesgos serios de perder todo lo ganado si no se cumple. • Negocio con proyecciones y acciones que refuercen el avance en la comercialización, favoreciendo buenos resultados que mantengan el atractivo para ambas partes.
Baja participación en actividades	bajo	<ul style="list-style-type: none"> • Logro de una buena relación entre las partes • Exigencias asociadas a beneficios tangibles por participar. • Empleo de técnicas de animación y convocatoria
No obtención de recursos vía FPEA ProChile	medio	<ul style="list-style-type: none"> • Inclusión de recursos mínimos para hacer lo más importante • Aporte de la empresa para la realización de todas formas de aquellas actividades resulten más fundamentales • Estructuración del proyecto sin alta dependencia de esta obtención de recursos para su éxito, contemplándolos sólo como accesorios que serían positivos, pero no indispensables.
Imposibilidad de evaluar inicialmente los niveles productivos y de gestión	bajo	<ul style="list-style-type: none"> • Estimación general al comienzo y construcción del primer diagnóstico durante la primera temporada
Falta de capital de trabajo de los productores para implementar nuevas prácticas de producción	bajo	<ul style="list-style-type: none"> • Buen nivel de la asesoría para buscar en la práctica caminos alternativos de mejoramiento, mientras se genera los recursos.
Sobreoferta en el mercado interno	medio	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo permanente de mercado • Estrategia de reducir a un mínimo el porcentaje de descarte de exportación.



18. ESTRATEGIA DE TRANSFERENCIA DE RESULTADOS

Los resultados del proyecto se transferirán al sector a través de las actividades programadas en el objetivo 4, como son:

- 4.4.1. Impresión y Distribución de Documento a entidades relacionadas con el tema.
- 4.4.2. Artículo de difusión en medios de prensa.

Las tres actividades se encuentran detalladamente explicadas en la metodología y procedimientos del presente formulario, siendo lo más fundamental de recalcar lo siguiente:

- En el seminario se invertirá esfuerzos en lograr una máxima convocatoria entre agentes relacionados con el tema, incluyendo además presentaciones de al menos un productor que haya participado activamente en el proyecto.
- El documento a imprimir describirá el modelo detalladamente y se distribuirá sólo en 20 ejemplares, pero se entregará además en el seminario un documento con la síntesis del modelo.
- El artículo considerado se distribuirá en la prensa especializada del sector, como Revista el Campo, Chile Agrícola, El Campesino, Agro Económico, etc., además de buscar su publicación en medios electrónicos.

Eventualmente alguna de dichas actividades podrá salirse del plazo final del proyecto, si para un mayor resultado fuera necesario. Es lo que probablemente ocurra con el artículo mencionado, pues se escribirá dentro de los plazos, pero su publicación seguramente se dilatará en el tiempo.



19. CAPACIDAD DE EJECUCIÓN DEL PROYECTO

19.1. Antecedentes y experiencia del agente postulante y agentes asociados

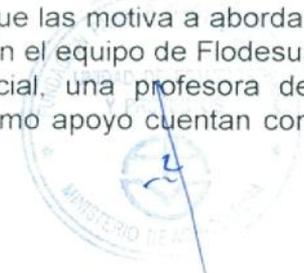
La empresa Flores del Sur S.A. es una empresa constituida por cinco empresarias mujeres, de diferentes profesiones y ocupaciones, que se unieron en torno a la floricultura a partir de un curso de capacitación en el cual se conocieron. Su interés las motivó a profundizar en el tema y, en conjunto con otras personas, a formar la Asociación de Flores de Temuco, en la cual se produjo una selección natural que fortaleció al grupo. El perfil empresarial de todas ellas las motivó al cabo de un tiempo a formar un Profo para abordarlo como negocio propiamente tal, lo que se concretó hace 3 años, exhibiendo desde entonces logros destacables, que demuestran su capacidad de gestión:

- Implementación de un predio arrendado en Imperial (3/4 ha), en el se construyó invernaderos, packing y cámaras de frío, y en el que cual produjeron flores y bulbos hasta la última temporada, en que decidieron crecer y trasladaron sus instalaciones a la salida norte de Temuco, con una superficie mayor (3 ha).
- Producción y comercialización conjunta de volúmenes crecientes de liliun, así como de bulbos de esta especie, acompañado de un constante mejoramiento técnico en común.
- Incursión en la exportación desde Chile, con tan buena gestión que fueron seleccionados a la siguiente temporada por ProChile para formar parte del proyecto Sucursal Miami.com, en el cual han desarrollado una gran labor.
- La puesta en marcha de esta sucursal, ha permitido a Flores del Sur un contacto con sus clientes que no había tenido nunca antes. Su independencia y capacidad de negociación con clientes ha alcanzado un alto nivel gracias a su presencia en Estados Unidos, contando hoy con la seguridad de poder canalizar al mercado volúmenes crecientes.

Todo lo anterior se presenta como una forma de fundamentar la capacidad de gestión de las socias, las que han participado desde el inicio activamente en la operación de la empresa, empezando con el trabajo como obrera en sus invernaderos el primer año, y pasando luego a una fase con mayor división del trabajo, entre labores administrativas, productivas y comerciales, todas ellas abordadas por ellas mismas en equipo, con una clara división de las responsabilidades y con personal a cargo. Se contrató al segundo año un gerente, de profesión ingeniero, con quien han logrado formar un equipo que bien complementado en sus experiencias. Como refuerzo de lo anterior, está el respaldo que han logrado de los diversos organismos públicos en su gestión (CORFO, ProChile, Municipio, INIA, etc.), la que se muestra en las cartas de respaldo anexas.

Su experiencia en el rubro de las flores es evidente, aunque no muestre gran antigüedad. La fortaleza que han logrado con su inserción en el mercado internacional es la que le permite por un lado generar la oportunidad de canalizar más producción, de otros productores, y lo que las llevó a formular el presente proyecto, para abordar dicha tarea en forma sistematizada y constructiva.

Aunque su formación académica no sea directamente afín con el tema del proyecto, si les imprime enfoques y prioridades diferentes, que en el fondo son las que las motiva a abordar un trabajo asociativo, en el cual ya han logrado resultados entre ellas. En el equipo de Flores del Sur se cuentan: una administradora de empresas, una asistente social, una profesora de química, un ingeniero y una empresaria agrícola de experiencia. Como apoyo cuentan con



un técnico agrícola que administra el predio y un asistente que apoya diversas tareas, como apoyo logístico.

Desde el último año cuenta su oficina en Miami, con un gerente tiempo parcial que le recibe directamente sus embarques y gestiona la comercialización *in situ*, con todos los beneficios que ello implica para la inserción de la empresa en el mercado norteamericano. El nombre de la sucursal en Miami es Flores del Sur, Inc., que es una empresa 100% de propiedad de Flores del Sur S.A. (Chile). El Presidente de esta empresa es el Gerente General de Flores del Sur S.A. en Chile. Esta nueva estructura ha permitido desarrollar áreas de negocios en que la empresa no tenía opción de participar.

El desafío actual es potenciar al máximo la actual estructura, convirtiéndose en Chile, en un gran exportador de sus productos y de los de muchos otros productores regionales y nacionales y, en Estados Unidos, en un importador con conexión directa con los productores chilenos.



19.2. Instalaciones físicas, administrativas y contables

1. Facilidades de infraestructura y equipamiento importantes para la ejecución del proyecto.

La empresa posee oficinas en Temuco (82 m²) y un predio de 3 ha en la salida norte de la ciudad, ambas arrendadas. Cuenta en el predio con una sala de empaque (packing) cerrada y una abierta (120 m² en conjunto); dos cámaras de frío (130 m³ en total); 3 ha en producción y una camioneta. Está actualmente terminando dos nuevos privados, que destinará parcialmente al proyecto.

Además posee oficinas en Miami, bajo el esquema de Sucursal Miami.com, con apoyo de ProChile.

2. Capacidad de gestión administrativo-contable.

Las labores administrativas son actualmente desarrolladas por una de las socias, de profesión Administradora de Empresas, con el apoyo de un asistente en lo rutinario y del gerente en lo directivo. Además cuentan con un contador, pero este es externo a la empresa. La aprobación del proyecto, por sus exigencias administrativas, dará origen a la necesidad de contar con una secretaria tiempo parcial, la que se contempló en el presupuesto.





20. OBSERVACIÓN SOBRE POSIBLES EVALUADORES

(Identificar a el o los especialistas que estime inconveniente que evalúen la propuesta. Justificar)

Nombre	Institución	Cargo	Observaciones



MB

ANEXO A

ANTECEDENTES DEL EQUIPO DE COORDINACIÓN Y EQUIPO TÉCNICO DEL PROYECTO



Flores del Sur S /
Flodesur S. A



Alejandro Patricio Montesinos Vásquez
Los Pozos 6767 Depto 71 Las Condes
Santiago
Fonos: 2 - 224 4488 / 09 - 7995207
Email : amontes@entelchile.net

Antecedentes Personales:

Fecha Nacimiento :27 de Abril de 1944

Rut ' .

Estado Civil :Casado, 3 hijos

Antecedentes Académicos:

1963-1967: Titulado como Ingeniero Agrónomo en la Universidad Austral de Chile, en Valdivia

1962 :Egresado Colegio San Mateo de Osorno

Experiencia Laboral

1968-1970: Servicio Agrícola Ganadero, a cargo de un programa de divulgación en producción de praderas leche y carne, en la provincia de Osorno.

1970-1978 :Comisión de servicios en INIA Remehue (ex Barro Blanco). Unidad Regional de divulgación de resultados de investigación en producción de praderas y carne, para las provincias de Valdivia, Osorno, Llanquihue y Chiloé.

1973-1978: Ingeniero Agrónomo jefe del Departamento Agronomico de la Cooperativa Agrícola y Lechera de Osorno (CALO).



- 1978-1982: Asesoría técnica privada a agricultores de la zona de Osorno en producción de praderas, leche, carne y trigo. Continúa una cadena de ensayos propios en variedades de trigo entre Valdivia y Llanquihue, iniciados en 1972, en convenio con Semillas Baer, Anasac, INIA, Universidad Católica de Chile, hasta el año 1989.
- 1982-1989 :Administrador de fundo Oromo de la Soc. Agrícola Oromo en Purranque, Osorno. Predio de 440 hás. Con 700 novillos, dedicado a la producción de carne, espárragos, y frambuesa.
- 1987-1989 : Gerente de Berries Purranque y Soc. Agrícola Nahuelpalmo. En sociedad, para la producción de frambuesas y arándanos en la Provincia de Osorno.
- 1989-1991 :Ingeniero Agrónomo a cargo de los aspectos técnicos de la producción y exportación de claveles, crisantemos. Producción de plantas de interior, semillas de sandía, pimentón, pensamiento y salvia, en el fundo Ojos Buenos de propiedad del Sr. Jorge Puigros M en Olmué (V Región).
- 1991-1994 :Gerente Técnico y socio de Pacific Flowers S.A. A cargo de la producción de flores y bulbos de liliun, tulipanes, allium, peonias, narcisos y nerines en Olmué, Cañete, y Osorno. Para realizar ésta labor, fui entrenado en Holanda, bajo la forma de viajes de entrenamiento en diferentes épocas del año, con productores holandeses, trabajando en predios y packing, mediante un convenio con un organismo del gobierno de ése país.
- 1994- Febrero 2000 :Gerente General de Agrícola Santa Bárbara Ltda. La empresa se dedica a la producción de flores de liliun, tulipanes, peonias, y limonium para exportación, en Villa Alemana (V Región), como también bulbos de liliun y tulipanes en la Provincia de Osorno.
- 2000 Asesor técnico de Red de Flores X Región. Consultor de Fundación Chile, Corfo, y Red de flores V Región. Profesor guía alumnos tesis Universidad Mayor en Santiago.



Participación en congresos:

Agosto 2000 VIII International Symposium on Flowerbulbs. Kirstenbosch, Cape Town, South Africa. Participación como asistente.

Publicaciones

1.-:Estudio del ciclo vegetativo de 15 variedades de liliun, durante 40 semanas, para producción de flores en la Región Metropolitana. Autor, Corfo, Fontec 1996

2.-:Tratamiento de forzado de liliun sp. Para producción de flores frescas. Autor, Corfo, Fontec 1997.

3.- Cultivo de liliun y tulipan. Universidad de las Américas 2000. Autor.

Actividades Académicas

1.-1969-1975 :Profesor de praderas, cultivos cereales, y fertilizantes en el Instituto Superior de Agricultura Adolfo Mathei de Osorno.

2.- :Participante como expositor sobre producción de flores en dos seminarios de INDAP en Valdivia y Puerto Varas 1998.

3.- :Participante como expositor en el curso sobre Manejo de Flores cortadas, dictado por la Universidad Católica de Valparaiso en Quillota, Noviembre 1998.

4.- Seminario Producción de flores frescas de Lilum y Tulipa sp. Universidad de las Américas, Agosto 2000, autor y expositor.

Viajes al exterior

1994 : USA y Holanda, viajes comerciales y técnicos

1995 :USA y Holanda, viajes comerciales y técnicos

1996 :Holanda, viaje comercial y técnico

1997 :Holanda y USA, Ecuador y Colombia, viaje comercial y técnico

1998 :USA, Holanda, viaje comercial y técnico

1999 :USA viaje comercial

2000 : Sudáfrica, gira técnica

2000 : Holanda, Feria Internacional, y gira técnica



CURRICULUM VITAE

1. RESUMEN

Raúl Pablo Dastres Abarca

Dirección Comercial:

Santiago Urrutía 488 - Parral - VII región / Sta. Magdalena 95, of 612 - Providencia - Santiago.
Parcela N° 55 - Las Camelias, Retiro, VII región.

Ingeniero Agrónomo diplomado en gestión, con experiencia de 12 años como Productor de arándanos, espárragos, cultivos anuales, bovinos de carne, hortalizas y plantas de vivero, desarrollando paralelamente actividades de consultoría e investigación en el área de los Agronegocios. Ha generado y participado en proyectos ligados a la Administración e Información de Mercado, desempeñándose actualmente como Socio Director de la empresa consultora DiG Ltda., además de Productor agrícola en la VII región.

2. ESTUDIOS

Universitarios:

1983-1988 Ingeniería Agronómica, Universidad de Chile. Especialidad Fruticultura.
1997 Diploma en Gestión de Empresas Agroindustriales, Universidad de Chile.

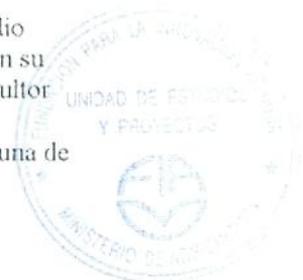
3. ANTECEDENTES LABORALES

Marzo 1999 a la fecha: Socio y Director de la empresa Desarrollo, Innovación y Gestión Ltda. (DiG), actuando en consultorías a productores y empresas del ámbito agroindustrial.
Agosto 1998 a Marzo 1999: Consultor independiente en desarrollo y gestión de agronegocios. Consultor FAT.
1998 a la fecha: Asesor en Análisis e Información de Mercado de la SEREMI Agricultura VII región.
1994 a julio 1998: Universidad de Chile, Formador y luego Director del Centro de Información Estratégica para Agronegocios, CIE.
1993 - 1996: Universidad de Chile, Escuela de Agronomía. Profesor ayudante del Dr. Claudio Barriga C. en los ramos "Introducción a la Agronomía" y "Administración General".
1993 - 1999: Consultor de empresas agrícolas, en equipo de la empresa Exodo Ltda.
1993: Escuela de Administración Agrícola de Paine, SNA, Profesor Titular del ramo "Manejo de Casos Agropecuarios".
1992-1993: Escuela de Administración Agrícola de Paine, SNA, Profesor Titular del ramo "Seminario de Orientación Profesional".
1992-1993: Trabajo conjunto con otros Ing. Agrónomos en servicios de Información de Mercado e Inspección de Fruta.
1991: Decofrut Ltda., Inspección de fruta chilena en Rotterdam, Holanda.
1988 a la fecha: Predio "Vista Hermosa", Retiro, Productor agrícola de arándanos, cultivos anuales e industriales, bovinos de carne, hortalizas y viveros. Empresa propia.
1988: Empresa Frutícola de Patricio Dussaillant, Curicó. Jefe de Packing de uva de mesa.
1987: COPEFRUT, Curicó, Control de Calidad de fruta fresca de exportación.
1986: Universidad de Chile, Escuela de Agronomía, Ayudantía de Fitopatología General.

4. EXPERIENCIA EN CONSULTORÍAS Y ESTUDIOS



Marzo 2001 a la fecha	“Análisis agroeconómico y reestructuración de pasivos”, para la empresa Agrícola de Luis Alcaino M.
Febrero a abril 2001	“Estudio de la Industria de la Zanahoria en Chile”, para el Profo Hortofrutícola de Parral.
Noviembre 2000 a marzo 2001	“Prospección de Mercado para Zanahoria mini en Argentina y Brasil”, para la Sociedad Comercial Camphogar Ltda.
Agosto a Noviembre 2000	“Esquemas Innovativos de Financiamiento Agrícola”, para CORFO y el Gobierno Regional de Atacama.
Agosto a Diciembre 2000	“Estudio de Mercado de Productos Hortofrutícolas – Macrozona Norte”, para CORFO y el Gobierno Regional de Atacama.
Septiembre a Octubre 2000	Análisis de las perspectivas de las hortalizas procesadas en el mercado internacional, Fundación Chile.
Junio a agosto 2000	“Evaluación de proyecto de Inversión en Clementina en Función de un Plan Estratégico” para la sociedad Agrícola y Comercial Teenocitrus Ltda.
Enero a Junio 2000	“Análisis Estratégico y Elaboración de un Plan Comercial” a Agrícola Futaleufu Ltda.
Diciembre 1999 a abril 2000:	Asesoría a la Asociación Gremial de Criadores de Avestruces de Chile (ACAC), para la definición de estrategias de desarrollo del negocio del avestruz en Chile y obtención de recursos para su ejecución.
Diciembre 1999 a marzo 2000:	Planificación Estratégica para la “Sociedad Agrícola y Ganadera El Sobrante Ltda.”, V región.
Diciembre 1999 a abril 2000:	“Prospección y Evaluación de Proyecto de Comercialización de Frutas y Hortalizas”. Estudio realizado para Coopeumo, VI región.
1999 y 2000	“Análisis de la situación actual y perspectivas de diversos rubros de la agricultura chilena”. Serie de presentaciones contratada por BASF Chile S.A., División Agrícola, y expuestas frente a sus principales clientes en diversas zonas y oportunidades. Incluye frutales, cereales, oleaginosas y otros.
1999	“Asistencia Técnica para el Diseño de Herramientas de Información para el Programa de Integración Horizontal de Productores por Rubro”. Asesoría realizada para el IICA, como parte del convenio IICA-INDAP que originó este programa.
Agosto a diciembre 1999	“Análisis de las perspectivas de un potencial negocio de exportación de hortalizas con valor agregado al Mercosur”. Estudio financiado por el FPEA de ProChile y realizado para el Profo Hortofrutícola de Parral.
Julio 1999 a febrero 2000	“Búsqueda de Opciones de Negocio y Diseño de Estrategia Comercial”. Consultoría realizada para el Profo Hortofrutícola de Parral.
Septiembre 1998 a marzo 1999:	“Investigación, Implementación y Promoción de Centros de Integración Agroempresarial (CIA) en la Región del Maule”. Proyecto contratado por la SEREMI de Agricultura y el Gobierno Regional de la región del Maule, a Fundación Chile, en el que actuó como Jefe de Proyecto.
1998 a la fecha:	“Difusión y Manejo Sistema de Información de Precios Agropecuarios Regionales VII región”. Proyecto adjudicado por la SEREMI de Agricultura de la Región del Maule, con duración de tres años.
1998 a la fecha:	Asesor del Banco de Chile en Análisis Agroeconómico y Sectorial, Provincias de Linares y Cauquenes.
1998:	“Evaluación del Mercado de la Uva de Exportación para la Región de Atacama”. Estudio contratado por CORFO Atacama y realizado en alianza con la consultora Exodo Ltda.
1998:	“Diagnóstico Económico – Comercial Productores Valle del Huaseo”. Estudio adjudicado por CORFO Atacama al CIE - Universidad de Chile, ejecutado en su primera etapa como Director de éste y, en sus dos etapas finales, como consultor independiente.
1998:	“Selección de opciones de inversión agroindustrial para un predio de la comuna de Copiapó”. Estudio realizado dentro del marco de las actividades del CIE –



CURRICULUM VITAE

Jaime Lopez , diplomado en Administración y control de proyectos , es socio del Estudio Jurídico Lopez y Cía. Que está dedicado preferentemente a cuestiones comerciales, asesorías de empresas, tributarias y de seguros, especializándose en la administración y control de proyectos y actividades industriales y comerciales. Cuenta con experiencia en arbitrajes y relaciones laborales.

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : Jaime López Solar
F. DE NACIMIENTO : 2 DE Mayo de 1959
RUT :
NACIONALIDAD : Chilena
ESTADO CIVIL : Casado
DOMICILIO : Agustinas N° 715 Oficina 503, Santiago
TELEFONO : 6321378 - 09 3237039
SERVICIO MILITAR : Cumplido

ANTECEDENTES ACADEMICOS

Educación Básica Patrocinio de San Jose
Educación Media The Mackay School
Educación Superior 1977 - 1982 Derecho, Universidad Católica de Valparaíso, obteniendo 1986 el título de Abogado con Distinción

ANTECEDENTES LABORALES

1979 - 1982 Procurador Estudio Juridico LOPEZ URETA
1983 - 1985 Estudio Juridico FRIAS, EVANS Y LOPEZ. Socio del mismo.
1986 Abogado Compañía de Seguros " CLUSEGUROS S.A"



1986 - 1987	Abogado Compañía de Seguros AETNA CHILE S.A.
1988 - 1989	Secretario General Universidad de Chile Sede Osorno, actual universidad De Los Lagos, encargado de la gestión Administrativa de la Institución.
1990 - 1993	Abogado CHILECTRA METROPOLITANA, a cargo de contratos y relaciones laborales.
1993 a la fecha	Socio Estudio Juridico LOPEZ Y COMPAÑÍA
1996 - 1999	Asesor legal de la EMPRESA DE OBRAS SANITARIAS DE VALPARAISO S.A. a cargo de la terminación de las obras del colector Viña del Mar , Valparaíso, redacción y administración de contratos de obras y de ingeniería, coordinador de los abogados externos para los juicios arbitrales a propósito del mismo colector, representante de la empresa ante las autoridades políticas de la región.
2000-2001	Ejercicio liberal de la profesión
2001-	Asesor Legal SINDICATOS CODELCO CHILE división CHUQUICAMATA, negociación colectiva 7.000 trabajadores.

OTRAS ACTIVIDADES.

- Diplomado " ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE PROYECTOS " Universidad SEK Santiago.
- Dominio del idioma Inglés hablado y escrito.
- Oficial de reserva de la Armada



CURRICULUM VITAE

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : MARIO ALEJANDRO RODRÍGUEZ CAMPISTÓ
FECHA DE NACIMIENTO : 14 DE ABRIL DE 1961
NACIONALIDAD : CHILENA
DIRECCIÓN : EL MIRADOR 940, LOMAS DE MIRASUR,
TEMUCO
TELÉFONO : 45-241761
09-6097173
CÉDULA DE IDENTIDAD :
SITUACIÓN MILITAR : AL DÍA

ANTECEDENTES ACADÉMICOS

ESEÑANZA BÁSICA : COLEGIO BAUTISTA DE TEMUCO 1967 – 1974
ENSEÑANZA MEDIA : COLEGIO BAUTISTA DE TEMUCO 1975 – 1978
ENSEÑANZA SUPERIOR : UNIVERSIDAD DE CONCEPCIÓN
FACULTAD DE INGENIERÍA
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍA ELÉCTRICA
TÍTULO DE INGENIERO CIVIL ELÉCTRICO
HABILITACIÓN PROFESIONAL : Factibilidad del uso de un sistema de control por computador, para la optimización de una Planta de suministros en una Refinería de Petróleo.
ESTUDIOS DE POST GRADO : Actualmente es alumno regular de la Universidad Austral de Chile, para obtener el grado de Magister en Administración de Empresas. (MBA)

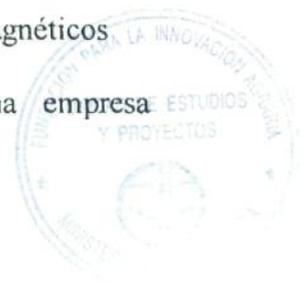


ANTECEDENTES LABORALES

1988	INGENIERO DE SOPORTE DE VENTAS, ASICOM S.A. Desarrolla labores de soporte técnico, capacitación a usuarios, instalación y soporte de redes de área local para computadores.
1990	JEFE DE SERVICIO TÉCNICO, ASICOM S.A. Dirige a un grupo de técnicos universitarios, en labores de mantenimiento y reparación de computadores e impresoras, instalación de redes, capacitación a usuarios y soporte técnico.
1991	JEFE DE SUCURSAL, ASICOM S.A. Dirige la operación de la Sucursal de Concepción, reportando al gerente Comercial. Dirige las áreas de Ventas, servicio Técnico y Administración.
1992 a 1994	SUB GERENTE DE SUCURSAL, ASICOM S.A. Dirige la operación de la sucursal, reportando directamente al gerente general.
1994 a noviembre de 1995	GERENTE GENERAL DE S.C.GLOBAL VIII REGIÓN S.A. Dirige la operación de la empresa, desde su puesta en marcha, reportando al Directorio.
Diciembre de 1995 a Diciembre 1996	GERENTE DE LA DIVISIÓN TELECOMUNICACIONES DE CRECIC S.A. Dirige la operación de la División, reportando al Gerente General.
Enero de 1997 a Julio de 1999	GERENTE GENERAL DE INAMET S.A, de Temuco. Dirige la operación de la empresa, reportando al Directorio.
Agosto de 1999 a la fecha	GERENTE GENERAL DE FLORES DEL SUR S.A. Dirige la operación de la empresa, reportando al Directorio.

CURSOS

1988	Virus en Computadores Dispositivos de almacenamiento magnéticos Redes de área local
1995	Liderazgo y Dirección para una empresa exitosa
1999	Seminario sobre Comercio Exterior



OTROS ANTECEDENTES

- Septiembre 1997 Participa en una Misión Tecnológica a México y Estados Unidos, junto a 8 empresarios asociados al Proyecto de Fomento INAMET S.A.
- Mayo de 1998 Participa en una Misión Prospectiva a la ciudad de Neuquén, junto a empresarios de Inamet S.A.
- Septiembre de 1998 Participa en una Misión Comercial a Bolivia, junto a empresarios de Inamet S.A. y representantes de Pro-Chile
- Septiembre de 1999 Participa en una Misión Prospectiva y comercial a Ecuador.
- IDIOMA Inglés, hablado y escrito.
- CONOCIMIENTOS DE COMPUTACIÓN A nivel de usuario avanzado en los siguientes programas:
Word, Excel, Power Point, Internet Explorer, Netscape Navigator, Paint Shop Pro, Visio (CAD), otros.



CURRICULUM VITAE.

Luis Alberto Beltran, es técnico agrícola con amplia experiencia en el manejo y coordinación de faenas. Sus labores en terreno se han desarrollado en empresas madereras y en el ámbito de las flores y bulbos.

ANTECEDENTES PERSONALES.

Nombre : Luis Alberto Beltran Yanez
F. Nacimiento : 01 de Agosto de 1976
Rut :
Estado Civil : Casado, 1 hijo.
Domicilio : Av Thiers 1545 . Nueva Imperial
Fono : 09- 6730161
Situación Militar : Al Día
Título : Técnico Agrícola Generalista

ANTECEDENTES ACADEMICOS.

1983-1990 Educación General Básica Escuela E-77, Los Sauces
1991-1995 Educación Técnico Profesional Liceo Agrícola
" El Vergel " Angol.

Cursos y Perfeccionamientos

1994 Seminario de Suelo; Base de una estrategia de desarrollo sustentable patrocinado por el hogar educacional y Liceo Agrícola Suizo " La Providencia ".
- Instituto de Desarrollo Agropecuario área Traiguén.
- Centro de Educación y Tecnología IX Región.
EXPOSITORES:
- Corporación Nacional de Desarrollo Indígena.
- Consultores Programa de Transferencia Tecnológica Sociedad Austral Limitada.
- Facultad de Ciencias Agropecuarias Universidad de La Frontera.
- Sociedad de Conservación de los Suelos de Chile.

1995 : Curso de primeros auxilios, dictado por Asociación Chilena de Seguridad de Angol.



1995-1996 : Curso de Capacitación para jefe de faena forestal (Cosecha y Silvícola) dictado por Forestal Mininco S.A. y servicios forestales Escuadrón Ltda. Empresas del área C.M.P.C. Patrocinado por Corporación Chilena de la Madera A.G. Y SENCE, realizado en predios de Forestal Mininco S.A. Regional Los Angeles, con una duración de 1.104 hrs de docencia y 1504 hrs de práctica.

1996 Certificación como jefe de faenas forestales por la CORMA.

ANTECEDENTES LABORALES.

1991-1994 Prácticas en el Fundo El Vergel de Angol en el periodo de estudios.

1991-1993 Reemplazo de mayordomo para Forestal Mininco S.A. Zona regional Los Angeles.

1995 Práctica profesional realizada en forestal Mininco S.A. departamentos de cosecha y patrimonio.

1996 Práctica realizada en empresa de servicios forestales CERDA, como ayudante de jefe de faena, en labores silvícolas.

1996 Práctica realizada en empresa de servicios forestales Briggman y Cía Ltda (Forestal Toltén) como controlador de producción en cosecha mecanizada.

1996-1997 Se desempeña como encargado de faena de cosecha con tractores con huinche y controlador de producción de faena con torre.

2000 a la fecha Se desempeña como trabajador del predio Fundo Codahue donde realiza labores como, plantación, cosecha, packing, y mantención de flores en invernadero.



CURRICULUM VITAE.

Julia Fuentes, Técnico en administración, es socia fundadora de la empresa Flores del Sur SA, donde trabaja activamente desde sus inicios. Está a cargo de toda la operativa interna en cuanto a registros y contabilidad de la empresa.

ANTECEDENTES PERSONALES.

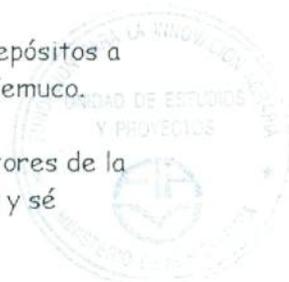
Nombre : Julia Andrea Fuentes Altmann
F. Nacimiento : 11 de Julio de 1972
Rut :
Estado Civil : Casada
Domicilio : Temuco
Título : Técnico en Administración Bancaria y Comercial
: Empresaria Agrícola

ANTECEDENTES ACADÉMICOS.

Enseñanza Básica : Colegio Sta Cruz de Temuco 1979 - 1986
Enseñanza Media : Colegio De La Salle Temuco 1987 - 1990
1991 : Curso de Inglés en Alphantrom 120 hrs
Enseñanza Superior : Centro de Estudios Económicos y Financieros CEDEP
Titulo Técnico en Administración Comercial Mención Finanzas.
Práctica Profesional en el Banco Sud Americano
Julio 1993-Nov 1993 : Curso de Inglés en "EF Institute" en California Estados Unidos

ANTECEDENTES LABORALES.

Nov 1993 - Febrero 1994 : Se desempeña como parte de la Fuerza de Venta de Intangibles del Banco Sud Americano de Temuco.
Julio 1994- Febrero 1995 : Ejecutiva de Fondos Mutuos y Captaciones de Depósitos a Depósitos a Plazo en el Banco Sud Americano de Temuco.
1997 : Formación de AFLOSUR " Asociación de Floricultores de la zona Sur" donde fue una de las socias fundadoras y sé



desempeño como parte activa de la directiva.

Abril 1998 : A partir de un Pre Profo se formo la empresa FLORES DEL SUR S.A. donde es una de las socias accionistas y directora.

CURSOS Y SEMINARIOS

- 1996 : Curso del cultivo de flores frescas y comercialización realizado por INIA Carillanca
- 1997 , : Durante todo el año se realizo a través de AFLOSUR una capacitación con técnicos y profesionales del área a todos los productores de la asociación del cultivo, cosecha de flor, cosecha de bulbos y conservación de bulbos para aprender Mejor el manejo de la producción.
- 1997 : Taller de formación empresarial dictado por CEPRI
- 1997 : Curso de flores cortadas dictado por la Universidad Católica de Temuco.
- Noviembre 1997 : Gira de Captura Tecnológica en capacitación de producción y comercialización de flores de bulbos en Holanda y España.
- Abril 1998 - a la fecha: Se desempeña en FLORES DEL SUR S.A. en el área de Administración, Finanzas y Comercialización.
- Marzo 1998 : Curso organizado por INIA y AFLOSUR de comercialización De flores bulbosas en el que participo como expositor un Experto Holandés.
- Enero 2000 : Seminario de capacitación en post cosecha y comercialización De flores de nuevas especies bulbosas
- Octubre 2000 : Seminario de Comercialización de flores en Chillan dictado Por el FIA.



CURRICULUM VITAE

María Dolores González Moya es socia fundadora de la empresa Flores del Sur S.A. , trabajando en ella desde sus comienzos en la organización de las labores en terreno y en la selección de terceros. En la parte técnica trabaja en la construcción de invernaderos, tratamiento de Frío y post cosecha de bulbos y flores, además está encargada del packing nacional y de exportación.

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : María Dolores González Moya
FECHA DE NACIMIENTO : 21 de Febrero de 1959
CEDULA DE IDENTIDAD :
NACIONALIDAD : Chilena
ESTADO CIVIL : Casada
DOMICILIO : Fundo Santa Ana, Temuco
TITULO PROFESIONAL : Asistente Social

ANTECEDENTES ACADEMICOS

1974 - 1976 : Educación Básica y Secundaria, Colegio Santa Marta, Osorno.
1977 -1981 : Servicio Social, Universidad la Frontera, Temuco.
1997 - 1999 : Diplomado en Teología, en la Universidad Católica de Temuco.

CURSOS

y

PERFECCIONAMIENTOS

1996 : Curso de cultivo de Flores Frescas y Comercialización, realizado por el INIA Carillanca.
1997 : Formación de AFLOSUR "Asociación de floricultores de la zona sur", donde fue una de las Socias Fundadoras y se desempeñó como parte activa de la Directiva.
1997 : Durante todo el año se realizó a través de AFLOSUR una capacitación con Técnicos y Profesionales del área a todos los productores de la asociación sobre el cultivo, cosecha de flor, cosecha de bulbos y conservación de bulbos para aprender mejor el manejo



- de la producción.
- 1997 : Taller de Formación Empresarial dictado por CEPRI.
- Noviembre 1997 : Gira de Captura Tecnológica en capacitación de producción y comercialización de flores de bulbos en Holanda y España.
- Marzo 1998 : Curso organizado por INIA y AFLOSUR, de comercialización de flores bulbosas en el que participó como expositor un experto Holandés.
- Enero 2000 : Seminario de capacitación en post cosecha y comercialización de nuevas especies bulbosas dictado por INIA.
- Octubre 2000 : Seminario de Comercialización de flores, en la ciudad de Chillán.

ANTECEDENTES LABORALES

- 1982 : Mayo a Noviembre, Directora del Centro de Orientación y Capacitación del SENAME "Queremos Renacer", dependiendo del Juzgado de menores de Temuco.
- 1991 : Marzo a Diciembre, Asistente Social a cargo del Servicio de Bienestar del personal de empresa, Helados LB, Fábrica de Cecinas Rendel.
- 1990 a la fecha : Se desempeña como Empresaria Agrícola en el cultivo de trigo, avena y cebada. Fundo Codahue, Vilcun (de su propiedad)
- Abril de 1998 : A partir del pre - Profo se crea la empresa FLORES DEL SUR S.A donde es Presidente del Directorio y Socia Accionista.
- Abril 1998 a la fecha : Se desempeña en FLORES DEL SUR S.A,



CURRICULUM VITAE

Maritza Verónica Lanyon Vega, es docente con mención en química y socia fundadora de Flores del Sur S.A. Dentro de sus funciones en la empresa, tiene a su cargo la relación con agricultores en cuanto al desarrollo de sus capacidades para lograr la obtención de un producto mejorado. En la parte producción, está a cargo del control de plagas, análisis químico de suelo, fertilización de riego.

ANTECEDENTES PERSONALES

NOMBRE : Maritza Verónica Lanyon Vega
FECHA DE NACIMIENTO : 15 de Mayo de 1960
CEDULA DE IDENTIDAD :
NACIONALIDAD : Chilena
ESTADO CIVIL : Casada
DOMICILIO : Los Cántaros N° 18, Temuco
TITULO PROFESIONAL : Profesora de Estado, con mención en Química, Biología y Ciencias.

ANTECEDENTES ACADEMICOS

1975-1978 : Enseñanza Media en el Colegio Pan American College, Viña del Mar.
1979 - 1986 : Pedagogía en Química, Biología y Ciencias, Universidad de Frontera Temuco.

CURSOS

PERFECCIONAMIENTOS

1996 : Curso de cultivo de Flores Frescas y Comercialización, realizado por el INIA Carillanca.
1997 : Formación de AFLOSUR "Asociación de floricultores de la zona sur", donde fue una de las Socias Fundadoras y se desempeñó como parte activa de la Directiva.
1997 : Durante todo el año se realizó a través de AFLOSUR una capacitación con Técnicos y Profesionales del área a todos los productores de la asociación sobre el cultivo, cosecha de flor, cosecha de bulbos y conservación de bulbos para aprender mejor el manejo



- de la producción.
- 1997 : Taller de Formación Empresarial dictado por CEPRI.
- Noviembre 1997 : Gira de Captura Tecnológica en capacitación de producción y comercialización de flores de bulbos en Holanda y España.
- Marzo 1998 : Curso organizado por INIA y AFLOSUR, de comercialización de flores bulbosas, en el que participó como expositor un experto Holandés.
- Enero 2000 : Seminario de capacitación en post cosecha y comercialización de nuevas especies bulbosas dictado por INIA.
- Febrero 2000 : Se capacita con un experto Suizo (Jean Loui Fallet), traído por la empresa Flores del Sur, en el área de Suelo y Fertilización.
- Octubre 2000 : Seminario de Comercialización de flores, en la ciudad de Chillán.

ANTECEDENTES LABORALES

- 1990 - 1993 : Se desempeña como encargada del Laboratorio de Suelos en la Facultad de Ciencias Químicas de la Universidad de la Frontera, realizando análisis químico de los suelos de la Novena Región.
- Abril 1988 : A partir del Pre Profo se creo la empresa FLORES DEL SUR S.A, donde es una de las Directoras y Socia accionista.
- Abril a la fecha : Se desempeña en Flores del Sur en el área de RRHH.



CURRICULUM VITAE

María Cecilia Oettinger Solar es Empresaria Agrícola y socia fundadora de la Empresa Flores del Sur SA. La experiencia que posee, está ligada principalmente a la logística y comercialización de flores. Su rol dentro de la empresa es activo, estando a su cargo la planificación, abastecimiento de material genético, control de producción, cosecha de bulbos, cosecha de flores, post cosecha de flores de embarques al extranjero y su comercialización en el país.

ANTECEDENTES

PERSONALES

NOMBRE : María Cecilia Oettinger Solar
FECHA DE NACIMIENTO : 20 de Julio de 1955
CEDULA DE IDENTIDAD :
NACIONALIDAD : Chilena
ESTADO CIVIL : Casada
DOMICILIO : Holandesa 0700 Depto. 92, Temuco

ANTECEDENTES

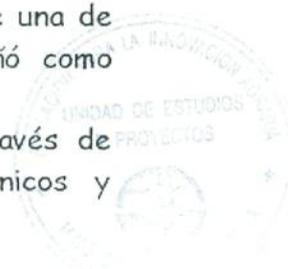
ACADEMICOS

1961-1968 : Educación general básica en el colegio la Maisonette, Santiago.
1969-1972 : Educación Media Completa, Colegio Inmaculada Concepción en Santiago.
1972 : Prueba de Aptitud Académica rendida.
1973 : Curso de Traducción de Inglés - Francés.
1997 - 1999 : Diplomado en Tecnología en la Universidad Católica de Temuco.

CURSOS Y

PERFECCIONAMIENTOS

1996 : Curso de cultivo de Flores Frescas y Comercialización, realizado por el INIA Carillanca.
1997 : Formación de AFLOSUR "Asociación de floricultores de la zona sur", donde fue una de las Socias Fundadoras y se desempeñó como parte activa de la Directiva.
1997 : Durante todo el año se realizó a través de AFLOSUR una capacitación con Técnicos y



- Profesionales del área a todos los productores de la asociación sobre el cultivo, cosecha de flor, cosecha de bulbos y conservación de bulbos para aprender mejor el manejo de la producción.
- 1997 : Taller de Formación Empresarial dictado por CEPRI.
- Noviembre 1997 : Gira de Captura Tecnológica en capacitación de producción y comercialización de flores de bulbos en Holanda y España.
- Marzo 1998 : Curso organizado por INIA y AFLOSUR, de comercialización de flores bulbosas en el que participó como expositor un experto Holandés.
- Enero 2000 : Seminario de capacitación de flores, en la ciudad de Chillán.
- Octubre 2000 : Seminario de Comercialización de flores, en la ciudad de Chillán.
- Octubre 2000 : Se capacita con un experto Suizo (Jean Loui Fallet), traído por la empresa FLODESUR, para mejorar la fertilización de la producción de material genético.

ANTECEDENTES LABORALES

- 1990 a la fecha : Se desempeña como Empresaria Agrícola en el cultivo de trigo, avena y cebada. Fundo Codahue, Vilcun (de su propiedad)
- Abril de 1998 : A partir del pre - Profo se crea la empresa FLORES DEL SUR S.A donde es Presidente del Directorio y Socia Accionista.
- Abril 1998 a la fecha : Se desempeña en FLORES DEL SUR S.A,



CONTRATO DE TRABAJO

En Temuco, a 2 de agosto de 1999, entre el PROFO Flores del Sur S.A., representada por su presidente doña **Cecilia Oettinger Solar**, Empresaria Agrícola, cédula de identidad 6.466.313-5, ambos domiciliados en calle Pablo Neruda N° 01570, de la ciudad de Temuco, en adelante la "**Empresa**" o "**El Empleador**", y don Mario Alejandro Rodríguez Campistó, cédula nacional de identidad número _____ de estado civil casado, domiciliado en Temuco, calle El Mirador N° 940, quien en adelante, se llamará **TRABAJADOR** se convenido el siguiente contrato laboral.

PRIMERO: La Sociedad Flores del Sur S.A. contrata, para que se desempeñe como Gerente, a don Mario Rodríguez Campistó.

El "**Trabajador**" se compromete a realizar el siguiente trabajo de confianza en la "**Empresa**":

- 1.- Planificación, dirección, control, coordinación de las actividades de las actividades necesarias, tendientes a lograr el cumplimiento de los objetivos de la sociedad, todo ello según las políticas e instrucciones que le imparta El Directorio de la Sociedad.
2. Proponer al Directorio, debidamente analizados y evaluados, los proyectos, contratos y en general, todos los mecanismos e instrumentos que permitan el logro más óptimo de los fines de la sociedad.
- 3.- Evaluar y fiscalizar el cumplimiento de las funciones que realice el personal de La Empresa o sus asesores en las distintas áreas o actividades en que la sociedad participe o tenga interés.
- 4.- Realizar todas y cada una de las acciones o gestiones que corresponda ejecutar según la naturaleza del cargo contratado, debiendo siempre resguardar en ello el buen nombre de los socios y de la sociedad.

SEGUNDO: Por la naturaleza de sus funciones, el Trabajador no estará obligado a cumplir horario.

Sin embargo, "**El Gerente**" se compromete a laborar con dedicación y buena voluntad, durante todo el tiempo que se precise, en la jornada diaria del personal, dentro o fuera de la empresa.

TERCERO: La remuneración bruta de "**El trabajador**" será la suma mensual de \$850.000 (ochocientos cincuenta mil pesos), por mes calendario, que será liquidada y pagada por periodos vencidos, en las oficinas del empleador, los primeros cinco días del mes siguiente.

De la remuneración bruta, se deducirán las cantidades que correspondan, de acuerdo con la ley.

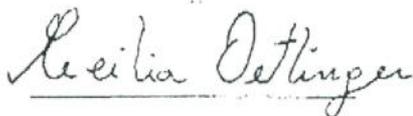
Adicionalmente, El Gerente percibirá la suma de \$150.000.-, por concepto de viáticos y movilización.

CUARTO: "El Gerente" se obliga a desarrollar su trabajo con el debido cuidado, evitando comprometer la seguridad y la salud de las personas que trabajen en la "Empresa".

QUINTO: Este contrato tendrá una vigencia indefinida.

SEXTO: Para todos los efectos derivados de este contrato, las partes fijan su domicilio en Temuco y prorrogan competencia para ante sus tribunales.

SEPTIMO: El presente contrato se firma en dos ejemplares, declarando, el "El Gerente", haber recibido un ejemplar de él y que este es el fiel reflejo de la relación laboral existente entre las partes.



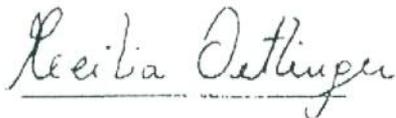
La Empresa



El Gerente

Anexo al contrato de trabajo.

A partir del 1 de agosto de 2000, la remuneración bruta mensual será de \$1.000.000.- (un millón de pesos). Adicionalmente, la empresa pagará al Gerente, la suma de \$200.000.- (doscientos mil pesos) por concepto de viáticos y movilización.



La Empresa



El Gerente



CONTRATO DE TRABAJO

En Temuco, a 1 de Mayo de 1999, entre el PROFO Flores del Sur S.A., representada por su presidente doña **Cecilia Oettinger Solar**, Empresaria Agrícola, cédula de identidad 6.466.313-5, ambos domiciliados en calle Pablo Neruda N° 01570, de la ciudad de Temuco, en adelante la **“Empresa”** o **“El Empleador”**, y doña **María Cecilia Oettinger Solar**, Agricultora, de cédula de identidad _____ de estado civil casada, domiciliado en Holandesa 0700 depto 92 de la ciudad de Temuco, quien en adelante, se llamará **TRABAJADOR** se convenido el siguiente contrato laboral.

PRIMERO: La Sociedad **Flores del Sur S.A.** contrata, para que se desempeñe como Encargada Comercialización, a doña María Cecilia Oettinger Solar.

El **“Trabajador”** se compromete a realizar el siguiente trabajo de confianza en la **“Empresa”**:

- 1.- Planificación, dirección, control, coordinación de las actividades del área de Comercialización.
- 2.- Evaluar y fiscalizar el cumplimiento de las funciones que realice el personal de Comercialización.
- 3.- Realizar todas y cada una de las acciones o gestiones que corresponda ejecutar según la naturaleza del cargo contratado, debiendo siempre resguardar en ello el buen nombre de los socios y de la sociedad.

SEGUNDO: Por la naturaleza de sus funciones, el Trabajador no estará obligado a cumplir horario.

Sin embargo, **“El Trabajador”** se compromete a laborar con dedicación y buena voluntad, durante todo el tiempo que se precise, en la jornada diaria del personal, dentro o fuera de la empresa.

TERCERO: La remuneración bruta de **“El trabajador”** será la suma mensual de \$300.000 (Trescientos mil pesos), por mes calendario, que será liquidada y pagada por periodos vencidos, en las oficinas del empleador, los primeros cinco días del mes siguiente.

De la remuneración bruta, se deducirán los impuestos.



CUARTO: "El Trabajador" se obliga a desarrollar su trabajo con el debido cuidado, evitando comprometer la seguridad y la salud de las personas que trabajen en la "Empresa".

QUINTO: Este contrato tendrá una vigencia indefinida.

SEXTO: Para todos los efectos derivados de este contrato, las partes fijan su domicilio en Temuco y prorrogan competencia para ante sus tribunales.

SEPTIMO: El presente contrato se firma en dos ejemplares, declarando, el "El Trabajador", haber recibido un ejemplar de él y que este es el fiel reflejo de la relación laboral existente entre las partes.

La Empresa

Reilva Oelthanger

El Trabajador



CONTRATO DE TRABAJO

En Temuco, a 1 de Mayo de 1999, entre el PROFO Flores del Sur S.A., representada por su presidente doña **Cecilia Oettinger Solar**, Empresaria Agrícola, cédula de identidad 6.466.313-5, ambos domiciliados en calle Pablo Neruda N° 01570, de la ciudad de Temuco, en adelante la "**Empresa**" o "**El Empleador**", y doña **María Dolores González Moya**, Agricultora, de cédula de identidad de estado civil casada, domiciliado en fundo Santa Ana de la ciudad de Temuco, quien en adelante, se llama a **TRABAJADOR** se convenido el siguiente contrato laboral.

PRIMERO: La Sociedad Flores del Sur S.A. contrata, para que se desempeñe como Encargada de Producción, a doña María Dolores González Moya

El "**Trabajador**" se compromete a realizar el siguiente trabajo de confianza en la "**Empresa**":

- 1.- Planificación, dirección, control, coordinación de las actividades del área de Producción.
- 2.- Evaluar y fiscalizar el cumplimiento de las funciones que realice el personal de Producción.
- 3.- Realizar todas y cada una de las acciones o gestiones que corresponda ejecutar según la naturaleza del cargo contratado, debiendo siempre resguardar en ello el buen nombre de los socios y de la sociedad.

SEGUNDO: Por la naturaleza de sus funciones, el Trabajador no estará obligado a cumplir horario.

Sin embargo, "**El Trabajador**" se compromete a laborar con dedicación y buena voluntad, durante todo el tiempo que se precise, en la jornada diaria del personal, dentro o fuera de la empresa.

TERCERO: La remuneración bruta de "**El trabajador**" será la suma mensual de \$300.000 (Trescientos mil pesos), por mes calendario, que será liquidada y pagada por periodos vencidos, en las oficinas del empleador, los primeros cinco días del mes siguiente.

De la remuneración bruta, se deducirán los impuestos.



CUARTO: "El Trabajador" se obliga a desarrollar su trabajo con el debido cuidado, evitando comprometer la seguridad y la salud de las personas que trabajen en la "Empresa".

QUINTO: Este contrato tendrá una vigencia indefinida.

SEXTO: Para todos los efectos derivados de este contrato, las partes fijan su domicilio en Temuco y prorrogan competencia para ante sus tribunales.

SEPTIMO: El presente contrato se firma en dos ejemplares, declarando, el "El Trabajador", haber recibido un ejemplar de él y que este es el fiel reflejo de la relación laboral existente entre las partes.

Recilia Pettinger

La Empresa

Pablo Espinoza

El Trabajador



CONTRATO DE TRABAJO

En Temuco, a 1 de Mayo de 1999, entre el PROFO Flores del Sur S.A., representada por su presidente doña **Cecilia Oettinger Solar**, Empresaria Agrícola, cédula de identidad 6.466.313-5, ambos domiciliados en calle Pablo Neruda N° 01570, de la ciudad de Temuco, en adelante la "**Empresa**" o "**El Empleador**", y doña Julia Andrea Fuentes Altmann, Administrador Comercial, de cédula de identidad N° 9.925.092-5, de estado civil casada, domiciliado en Bulnes 875 de la ciudad de Temuco, quien en adelante, se la llamará **TRABAJADOR** se convenido el siguiente contrato laboral.

PRIMERO: La Sociedad Flores del Sur S.A. contrata, para que se desempeñe como Encargada Depto Finanzas, a doña Julia Andrea Fuentes Altmann.

El "**Trabajador**" se compromete a realizar el siguiente trabajo de confianza en la "**Empresa**":

- 1.- Planificación, dirección, control, coordinación de las actividades del área de Finanzas.
- 2.- Evaluar y fiscalizar el cumplimiento de las funciones que realice el personal de Finanzas.
- 3.- Realizar todas y cada una de las acciones o gestiones que corresponda ejecutar según la naturaleza del cargo contratado, debiendo siempre resguardar en ello el buen nombre de los socios y de la sociedad.

SEGUNDO: Por la naturaleza de sus funciones, el Trabajador no estará obligado a cumplir horario.

Sin embargo, "**El Trabajador**" se compromete a laborar con dedicación y buena voluntad, durante todo el tiempo que se precise, en la jornada diaria del personal, dentro o fuera de la empresa.

TERCERO: La remuneración bruta de "**El trabajador**" será la suma mensual de \$300.000 (Trescientos mil pesos), por mes calendario, que será liquidada y pagada por periodos vencidos, en las oficinas del empleador, los primeros cinco días del mes siguiente.

De la remuneración bruta, se deducirán los impuestos.



CUARTO: "El Trabajador" se obliga a desarrollar su trabajo con el debido cuidado, evitando comprometer la seguridad y la salud de las personas que trabajen en la "Empresa".

QUINTO: Este contrato tendrá una vigencia indefinida.

SEXTO: Para todos los efectos derivados de este contrato, las partes fijan su domicilio en Temuco y prorrogan competencia para ante sus tribunales.

SEPTIMO: El presente contrato se firma en dos ejemplares, declarando, el "El Trabajador", haber recibido un ejemplar de él y que este es el fiel reflejo de la relación laboral existente entre las partes.

Recilia Oettinger

La Empresa

[Firma manuscrita]

El Trabajador



CONTRATO DE TRABAJO

En Temuco, a 1 de Mayo de 1999, entre el PROFO Flores del Sur S.A., representada por su presidente doña **Cecilia Oettinger Solar**, Empresaria Agrícola, cédula de identidad 6.466.313-5, ambos domiciliados en calle Pablo Neruda N° 01570, de la ciudad de Temuco, en adelante la "**Empresa**" o "**El Empleador**", y doña **Maritza Lanyon Vega**, Agricultora, de cédula de identidad _____ de estado civil casada, domiciliado en Los Cántaros sitio 18 de la ciudad de Temuco, quien en adelante, se llamará **TRABAJADOR** se convenido el siguiente contrato laboral.

PRIMERO: La Sociedad Flores del Sur S.A. contrata, para que se desempeñe como Encargada de Producción, a doña Maritza Lanyon Vega

El "**Trabajador**" se compromete a realizar el siguiente trabajo de confianza en la "**Empresa**":

- 1.- Planificación, dirección, control, coordinación de las actividades del área de Producción.
- 2.- Evaluar y fiscalizar el cumplimiento de las funciones que realice el personal de Producción.
- 3.- Realizar todas y cada una de las acciones o gestiones que corresponda ejecutar según la naturaleza del cargo contratado, debiendo siempre resguardar en ello el buen nombre de los socios y de la sociedad.

SEGUNDO: Por la naturaleza de sus funciones, el Trabajador no estará obligado a cumplir horario.

Sin embargo, "**El Trabajador**" se compromete a laborar con dedicación y buena voluntad, durante todo el tiempo que se precise, en la jornada diaria del personal, dentro o fuera de la empresa.

TERCERO: La remuneración bruta de "**El trabajador**" será la suma mensual de \$300.000 (Trescientos mil pesos), por mes calendario, que será liquidada y pagada por períodos vencidos, en las oficinas del empleador, los primeros cinco días del mes siguiente.

De la remuneración bruta, se deducirán los impuestos.



CUARTO: "El Trabajador" se obliga a desarrollar su trabajo con el debido cuidado, evitando comprometer la seguridad y la salud de las personas que trabajen en la "Empresa".

QUINTO: Este contrato tendrá una vigencia indefinida.

SEXTO: Para todos los efectos derivados de este contrato, las partes fijan su domicilio en Temuco y prorrogan competencia para ante sus tribunales.

SEPTIMO: El presente contrato se firma en dos ejemplares, declarando, el "El Trabajador", haber recibido un ejemplar de él y que este es el fiel reflejo de la relación laboral existente entre las partes.

Cecilia Pettinger

La Empresa

[Firma manuscrita]

El Trabajador



ANEXO B

ANTECEDENTES DEL AGENTE POSTULANTE Y CARTAS COMPROMISO



Flores del Sur S. A.
Flodesur S. A.



JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO
NOTARIO PUBLICO
Temuco - Chile

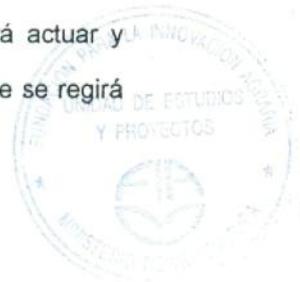


Nº 1347

CONSTITUCION
DE SOCIEDAD
ANONIMA
CERRADA

"FLORES DEL
SUR S.A."

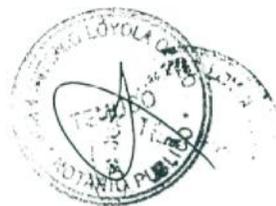
EN LA CIUDAD DE TEMUCO, República de Chile, a veintitrés de Marzo de mil novecientos noventa y ocho, ante mí, **JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO**, abogado, Notario Público de la Agrupación de Comunas de Temuco, Melipeuco, Vilcún, Cunco, Freire y Padre Las Casas, con domicilio en esta ciudad, calle Arturo Prat número setecientos diecisiete, oficina cero veintidós, comparecen : doña **Maritza Verónica Lanyon Vega** de nacionalidad Chilena, de estado civil casada y separada de bienes, de profesión Profesora de Estado, cédula nacional de identidad número ocho millones seiscientos cuarenta y ocho mil cuatrocientos ochenta y tres guión ocho, domiciliada en villa Los Cántaros sitio dieciocho, doña **Julia Andrea Fuentes Altmann**, de nacionalidad Chilena, de estado civil casada y separada de bienes, de profesión Técnico en Administración Bancaria, cédula nacional de identidad número nueve millones novecientos veinticinco mil noventa y dos guión cinco, domiciliada en Manuel Bulnes número ochocientos setenta y cinco, doña **María Cecilia Oettinger Solar**, de nacionalidad Chilena, de estado civil casada y separada de bienes, de actividad Empresario Agrícola, cédula nacional de identidad seis millones cuatrocientos sesenta y seis mil trescientos trece guión cinco, domiciliada en Holandesa número cero setecientos, departamento número noventa y dos, doña **María Dolores González Moya**, de nacionalidad Chilena, de estado civil casada y separada de bienes, de profesión Asistente Social, cédula nacional de identidad número ocho millones cuatrocientos ochenta y ocho mil cuatrocientos ochenta y ocho guión k, domiciliada en Fundo Santa Ana, Temuco; y doña **María Elia Herbst Sánchez**, de nacionalidad Chilena, de estado civil viuda, de profesión Matrona, cédula nacional de identidad número cuatro millones cuatrocientos seis mil trescientos ochenta y uno guión ocho, domiciliada en calle Holandesa, número cero cuatrocientos treinta; siendo todos los comparecientes mayores de edad, domiciliados en la ciudad de Temuco, a quienes conozco y exponen: Por el presente instrumento constituyen una sociedad anónima cerrada, que se regirá por los siguientes estatutos: **ESTATUTOS DE " FLORES DEL SUR S.A."** **TITULO PRIMERO. Artículo Primero:** Se constituye una sociedad anónima cerrada con el nombre de " Flores del Sur S.A.", la que podrá actuar y funcionar, inclusive con los bancos, con el nombre de **FLODESUR S.A.**, que se regirá



por las disposiciones que se contienen en los presentes estatutos y por lo impuesto en la ley de Sociedades Anónimas número dieciocho mil cuarenta y seis. Su domicilio será la ciudad de Temuco, sin perjuicio de las agencias, sucursales o representaciones que el Directorio acuerde establecer, en el país o en el extranjero. **Artículo Segundo:** La sociedad tendrá duración indefinida. **Artículo Tercero:** La sociedad tendrá por objeto

a) La explotación agrícola, ganadera y forestal, por cuenta propia o ajena, de predios rústicos; la importación, exportación, transformación y comercialización de productos agrícolas, ganaderos o forestales y todo otro negocio o actividad conexas o relacionadas, en la actualidad o en el futuro, con la actividad agropecuaria b) La explotación, estudio y asesoría en lo relacionado con la actividad de la floricultura, instalación y explotación, por cuenta propia o ajena, de viveros de plantas, multiplicación y engorda de bulbos, plántulas de plantas, flores frescas y secas, árboles ornamentales, recolección de semillas, hibridación y mejoramiento de flores ; la compraventa, importación y exportación de flores, bulbos y semillas ; la compraventa, importación y exportación de vehículos, herramientas, maquinaria, útiles, implementos, insumos, accesorios y otros relacionados con viveros, plantaciones, cosecha, secado, refrigeración, invernaderos y cultivo y procesamiento de productos de floricultura en todas sus formas, pudiendo tomar la representación de firmas nacionales o extranjeras; otorgamiento de servicio de frío, procesamiento de packing, comercialización y exportación ; estudio y realización de proyectos de paisajismo y diseños de jardines, parques, plazas y áreas verdes, en general, públicos o privados ; y todo lo relacionado, en la actualidad o que lo esté en el futuro, con la producción e industrialización de los productos de floricultura c) la realización de todo tipo de inversiones sean estas en dinero o en bienes de capital o de trabajo, en todas las áreas de la economía, por cuenta propia o por cuenta de terceros ; y en general cualesquiera otra actividad relacionada o no con las anteriores o que en el futuro acordaren los socios.- **TITULO SEGUNDO. CAPITAL Y ACCIONES.**

Artículo Cuarto: El capital de la sociedad será de treinta millones de pesos, dividido en tres mil acciones sin valor nominal, suscritas y pagadas de acuerdo a lo indicado en el artículo Primero Transitorio de estos estatutos. **Artículo Quinto:** Las acciones serán nominativas y sólo se tendrá como accionistas a quienes



figuren inscritos como tales en el Registro de Accionistas respectivo. La suscripción de acciones y su transferencia se efectuarán en la forma que determine el reglamento de Sociedades Anónimas. La adquisición de acciones de la sociedad implica la aceptación de los estatutos sociales y de los acuerdos adoptados en Juntas de Accionistas. **Artículo Sexto:** Las acciones cuyo valor no se encuentre íntegramente pagado dentro de los plazos estipulados, no gozarán de derecho alguno en la administración de la Compañía, ni en las opciones de nuevos aportes de capital, ni en la distribución de beneficios. Sólo tendrán derecho de concurrir en las devoluciones de capital, en proporción a la parte pagada.- **TITULO TERCERO: DE LA ADMINISTRACIÓN.** **Artículo Séptimo:** La sociedad será administrada por un Directorio compuesto de seis miembros titulares y seis suplentes, accionistas o no, elegidos por la Junta General de Accionistas. La renovación del Directorio será total y se efectuará al final de su período, cuya duración será de tres años. Los Directores podrán ser reelegidos indefinidamente en sus funciones. **Artículo Octavo:** Si la Junta de Accionistas llamada a hacer la elección de los Directores por cualquier causa, no se celebrare en la época establecida, se entenderá prorrogadas las funciones de los que hubieren cumplido su período, hasta que se les nombre reemplazante y el Directorio estará obligado a convocar, dentro del plazo de treinta días, una Junta de Accionistas para hacer el nombramiento. **Artículo Noveno:** Para dar cumplimiento al objeto social y dentro de las limitaciones estatutarias, legales y reglamentarias, el Directorio tendrá las siguientes facultades, atribuciones y deberes: Uno) Administrar y dirigir los negocios sociales con las más amplias facultades de administración y disposición, conforme lo dispone el artículo cuarenta de la Ley dieciocho mil cuarenta y seis; Dos) Representar, judicial y extrajudicialmente, a la sociedad, en Chile o en el extranjero, en todo lo que diga o guarde relación con el efectivo cumplimiento del objeto de la sociedad, no siendo necesario acreditar esta circunstancia a terceros.- Dicha representación será con todas las facultades de administración y disposición que no sean, según ley o los presentes estatutos, privativa de la Junta General de Accionistas, incluso para aquellos actos o contratos respecto de los cuales las leyes exijan poder especial, lo cual se entiende sin perjuicio de la representación que le compete al





Gerente General de conformidad a la ley; Tres) Designar Presidente y Vice Presidente del Directorio, que lo será también de la sociedad; Cuatro) Nombrar al Gerente General y a los empleados superiores de la sociedad que el propio Directorio estime o instruya como tales: fijarles sus remuneraciones; asignarle funciones; señalarles atribuciones; fiscalizarlos en el desempeño de sus cargos; y poner término a sus servicios; Cinco) Nombrar especialmente a una persona, si lo estima necesario, para que desempeñe el cargo de Secretario del Directorio de Juntas Generales de Accionistas y, fijarles su remuneración. Esta persona, o el Gerente en su caso, tendrá el carácter de Ministro de Fe para atestiguar la veracidad y autenticidad de las actuaciones o documentos emanados de la sociedad y, en especial, del Directorio y de la Junta General de Accionistas; Seis) Designar reemplazante a los directores que, por cualquier causa cesen en sus funciones, si lo estima necesario; Siete) Dictar, modificar y dejar sin efecto los reglamentos que requiere el funcionamiento de la sociedad; Ocho) Instalar agencias, sucursales; oficinas o establecimientos en otros lugares del país o en el extranjero; Nueve) Cumplir y hacer cumplir los estatutos y los acuerdos de las Juntas Generales de Accionistas; Diez) Convocar a Juntas Generales de Accionistas; Once) Presentar anualmente a la Junta Ordinaria de Accionistas, con arreglo a la Ley y a su reglamento, una memoria razonada acerca de la situación de la sociedad en el último ejercicio, acompañada del Balance General y del estado de ganancias y pérdidas; y proponer la distribución de los beneficios; Doce) Acordar durante el ejercicio reparto de dividendos provisorios con cargo a las utilidades del mismo, siempre que no hubiere pérdidas acumuladas, lo que se hará bajo la responsabilidad personal de los directores que concurren al acuerdo; Trece) Acordar la emisión de bonos y debentures; Catorce) Operar en Warrants; Quince) Otorgar mandatos especiales, judiciales o extrajudiciales y revocarlos; y delegar parte de sus facultades en el Gerente General, en los Gerentes, Sub-Gerentes o abogados de la sociedad, en un director o en una comisión de directores y, para objetos especialmente determinados, en otras personas; Dieciséis) Resolver las cuestiones no previstas en estos estatutos, en la ley o en su reglamento, debiendo dar cuenta de ello en la próxima Junta General Ordinaria de Accionistas. Artículo Décimo: Los Directores deberán emplear, en el



ejercicio de sus funciones, el cuidado y la diligencia establecidos por la ley. La responsabilidad de los Directores no podrá ser limitada ni liberárseles de ella, por acuerdo alguno. En especial, los Directores no podrán ejecutar los actos a que se refiere el artículo cuarenta y dos de la ley dieciocho mil cuarenta y seis. **Artículo Décimo Primero:** Cada director titular tendrá su respectivo director suplente que podrá reemplazarlo en forma definitiva en caso de vacancia y en forma transitoria en caso de ausencia o impedimento temporal. Los directores suplentes tendrán derecho a voz en las sesiones de directorios a que asistan y derecho a voto en los casos de reemplazo de su titular. **Artículo Décimo Segundo:** Las reuniones del Directorio se constituirán con un mínimo de cuatro directores con derecho a voto y los acuerdos se adoptarán por la mayoría absoluta de los Directores asistentes con derecho a voto. En caso de empate decidirá el voto del que preside la reunión. Sin perjuicio de lo anterior se requerirá el voto conforme de a lo menos cuatro directores para adoptar acuerdos que digan relación con los siguientes actos o contratos : a) Determinación de precios y forma de suscribir, enterar y pagar acciones que la sociedad pueda emitir ; b) Otorgamiento, modificación y revocación de poderes ; c) contratación de préstamos y otra clase de obligaciones por un valor superior a doscientas cincuenta Unidades de Fomento ; d) Comprar, vender, permutar y, en general, adquirir o enajenar a cualquier título o causa, como también dar o tomar en arrendamiento, u otra forma cualquiera de uso, goce o explotación, toda clase de bienes inmuebles de un valor superior a doscientas cincuenta Unidades de Fomento. **Artículo Décimo Tercero:** El Directorio celebrará sesiones ordinarias, a lo menos cada tres meses en los días y horas que él mismo determine y no requerirán de citación especial. Podrá reunirse en sesiones extraordinarias cuando las cite, especialmente, el Presidente, por sí, o a indicación de uno o más Directores, previa calificación que el Presidente haga de la necesidad de la reunión, salvo que ésta sea solicitada por la mayoría absoluta de los Directores, caso en el cual deberá, necesariamente, celebrarse la reunión, sin calificación previa. En esta sesiones extraordinarias sólo podrán tratarse las materias que se señalen específicamente en la convocatoria. **Artículo Décimo Cuarto:** Las deliberaciones y acuerdos del Directorio se escriturarán en un libro de actas por cualquier medio,





siempre que ofrezca seguridad que no podrá haber intercalaciones, supresiones o cualquier otra adulteración que pueda afectar la fidelidad del acta. Esta será firmada por los Directores que hubieren concurrido a la sesión. Si alguno de ellos falleciere o se imposibilitare, por cualquiera causa, para suscribir el acta correspondiente, se dejará constancia en la misma de la respectiva circunstancia o impedimento. Se entenderá aprobada el acta desde el momento de su firma, conforme a lo expresado precedentemente ; y, desde esa fecha , se podrán llevar a efecto los acuerdos a que ella se refiere. **Artículo Décimo Quinto:** El Director que quiera salvar su responsabilidad por algún acto o acuerdo del Directorio, deberá hacer constar, en el acta, su oposición, debiéndose cumplir con la obligación impuesta por el artículo cuarenta y ocho de la ley dieciocho mil cuarenta y seis. El Director que estimare que un acta adolece de inexactitudes u omisiones, tiene el derecho de estampar, antes de firmarla, las salvedades correspondientes. **Artículo Décimo Sexto:** En el evento de que uno o más Directores tengan interés, por sí o como representantes de otras personas, en un acto o contrato que celebre la sociedad, deberán proceder en conformidad a lo dispuesto por el artículo cuarenta y cuatro de la ley dieciocho mil cuarenta y seis. **Artículo Décimo Séptimo:** Los directores serán remunerados por sus funciones, su cuantía será fijada anualmente por la Junta Ordinaria de Accionistas. Lo anterior no obsta a otras remuneraciones o asignaciones por funciones o empleos distintos del ejercicio de sus cargos, debiendo cumplirse a su respecto con las disposiciones legales y reglamentarias correspondientes. **Artículo Décimo Octavo:** En su primera reunión, el Directorio, por mayoría absoluta de votos, elegirá al Presidente que lo será, también, de la sociedad y un Vicepresidente que reemplazará a aquél en caso de ausencia. El Presidente durará un año en sus funciones, pudiendo ser reelegido indefinidamente. En esta primera reunión, el Directorio elegirá, por mayoría de sus miembros, al Gerente; cargo que será compatible con el de Director, pero no con el de Presidente de la sociedad, Contador o Auditor. **Artículo Décimo Noveno:** Además de lo que establezcan las leyes y reglamentos sobre la materia, al Gerente le corresponderá especialmente ejercer las funciones y atribuciones que le encomienda o confiera el Directorio, y le corresponderá a).- Realizar las operaciones del giro ordinario

Delegación
del TAC
al Vice+pr



de la sociedad, ajustándose a los acuerdos del Directorio y de las Juntas de Accionistas, a las leyes y reglamentos y a estos Estatutos; b) Representar judicialmente a la sociedad, estando legalmente investido de las facultades de ambos incisos del artículo séptimo del Código de Procedimiento Civil; c).- Desempeñar las funciones de secretario del Directorio y de las Juntas de Accionistas, salvo que se designe un secretario especial; d) Vigilar la contabilidad y tener bajo su custodia los libros y documentos; e) Proponer al Directorio el nombramiento y remoción del personal de empleados; y f) En general, ejercer las atribuciones que le señalan estos Estatutos, y las que el Directorio le confiera.- **TITULO CUARTO: FISCALIZACION DE LA ADMINISTRACION.** Artículo Vigésimo: Las Juntas Ordinarias de Accionistas designarán anualmente dos inspectores de cuentas titulares y dos suplentes, o bien auditores externos independientes, a fin de que examinen la contabilidad, inventario, balance y otros estados financieros de la sociedad, con la obligación de informar por escrito a la próxima Junta Ordinaria de Accionistas sobre el cumplimiento de su mandato. Artículo Vigésimo Primero: Los requisitos, derechos, obligaciones, funciones y demás atribuciones relativas a los auditores externos e inspectores de cuentas serán los que determine el reglamento de la ley sobre sociedades anónimas. Tanto los auditores indicados como los inspectores de cuentas podrán concurrir a las Juntas Generales de Accionistas con derecho a voz, pero sin derecho a voto.- La remuneración de estos cargos será fijada por la misma Junta Ordinaria de Accionistas.- **TITULO QUINTO. DE LAS JUNTAS GENERALES DE ACCIONISTAS.** Artículo Vigésimo Segundo: Las Juntas Generales serán ordinarias o extraordinarias. Las primeras se celebrarán una vez al año, en la fecha que determine el Directorio, dentro del primer cuatrimestre de cada año. Las Juntas Extraordinarias podrán celebrarse, en cualquier tiempo, cuando así lo exijan las necesidades sociales, para decidir respecto de cualquier materia que la ley y los estatutos entreguen al conocimiento de las Juntas de Accionistas y siempre que tales materias se señalen en la citación correspondiente. Artículo Vigésimo Tercero: Las Juntas serán convocadas por el Directorio de la sociedad. El Directorio deberá convocar. UNO) A Junta Ordinaria, que deberá efectuarse dentro del cuatrimestre siguiente a la fecha del balance, con el fin de





conocer de todos los asuntos de su competencia; DOS) A Junta Extraordinaria siempre que, a su juicio, los intereses de la sociedad lo justifiquen; TRES) A Junta Ordinaria o Extraordinaria, según sea el caso, así lo soliciten accionistas que representen, a lo menos, el veinte por ciento de las acciones emitidas con derecho a voto, expresando en la solicitud los asuntos por tratar en la Junta. Las Juntas convocadas en virtud de la solicitud de accionistas deberán celebrarse dentro el plazo de treinta días a contar de la fecha de la respectiva solicitud. **Artículo Vigésimo Cuarto:** La citación a la Junta de Accionistas se efectuará por medio de un aviso destacado que se publicará, a lo menos, por tres veces en días distintos en el periódico del domicilio social que haya determinado la Junta de Accionistas; o, a falta de acuerdo, o en caso de suspensión o desaparición de la circulación del periódico designado, en el Diario Oficial, en el tiempo, forma y condiciones que señala el reglamento respectivo. **Artículo Vigésimo Quinto:** Podrán celebrarse, válidamente, aquellas Juntas a las que concurran la totalidad de las acciones emitidas con derecho a voto, aun cuando no se hubieren cumplido las formalidades requeridas para su citación. **Artículo Vigésimo Sexto:** Las Juntas serán presididas por el Presidente del Directorio o por el que haga sus veces, y actuará como Secretario el titular de este cargo cuando lo hubiere, o el Gerente en su defecto. **Artículo Vigésimo Séptimo:** Solamente, podrán participar en las Juntas y ejercer sus derechos de voz y voto los titulares de acciones inscritas en el Registro de Accionistas, con cinco días de anticipación a aquél en que haya de celebrarse la respectiva Junta. Cada accionista dispondrá de un voto por cada acción que posea o represente. **Artículo Vigésimo Octavo:** Los accionistas podrán hacerse representar en las Juntas por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista. La representación deberá conferirse por escrito, por el total de las acciones de las cuales el mandante sea titular a la fecha señalada en el artículo anterior. El texto del poder será el que señala el Reglamento de la ley dieciocho mil cuarenta y seis. **Artículo Vigésimo Noveno:** En las elecciones que se efectúan en las Juntas, los accionistas podrán acumular sus votos en favor de una sola persona o distribuirlo en la forma en que estimen conveniente; y se proclamarán elegidos a los que, en una misma y única votación, resulten con mayor número de votos hasta completar el número de cargos



por proveer. Lo expuesto en el inciso precedente no obsta a que, por acuerdo unánime de los accionistas presentes con derecho a voto, se omita la votación y se proceda a elegir, por unanimidad, a las personas que deban ser elegidas. **Artículo Trigésimo:** De las deliberaciones y acuerdos de las Juntas, se dejará constancia en un libro de actas, el que será llevado por el Secretario, si lo hubiere o, en su defecto, por el Gerente de la sociedad. Las actas serán firmadas por quienes actuaron de Presidente y Secretario de la Junta y por tres accionistas, elegidos en ella; o por todos los asistentes, si éstos fueren menos de tres. Se entenderá aprobada el acta desde el momento de su firma por las personas antes señaladas; y, desde esa fecha, se podrán a efecto los acuerdos a que ellas se refieren. Si alguna de las personas designadas para firmar el acta, estimare que ella adolece de inexactitudes u omisiones, tendrá derecho a estampar, antes de firmar, las salvedades correspondientes. Las deliberaciones y acuerdos de las Juntas se escriturarán en el libro de actas respectivo por cualquier medio, siempre que éste ofrezca seguridad que no podrá haber intercalaciones, supresiones o cualquier otra adulteración que pueda afectar la fidelidad del acta.- **TITULO SEXTO. DE LOS BALANCES, DE OTROS ESTADOS Y REGISTROS FINANCIEROS Y DE LA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES.** **Artículo Trigésimo Primero:** La sociedad practicará anualmente un balance general de sus operaciones al treinta y uno de Diciembre, que será presentado conjuntamente con el estado de ganancias y pérdidas, el informe de los inspectores de cuentas o de los auditores según corresponda y la memoria a la Junta Ordinaria de Accionistas respectivas. **Artículo Trigésimo Segundo:** La Junta Ordinaria de Accionistas es soberana para acordar distribuir las utilidades líquidas de cada ejercicio.- Bastará el acuerdo de dos terceras partes de las acciones emitidas con derecho a voto para distribuir los beneficios sociales. Respecto a las sumas acordadas pagar como dividendo, podrá otorgarse opción a los accionistas para recibirlas en dinero, acciones liberadas de la propia emisión o en acciones de sociedades anónimas abiertas de que la empresa sea titular. La parte de las utilidades no destinadas por la Junta al pago de dividendos podrá ser capitalizada en cualquier tiempo, previa reforma de los estatutos.- **TITULO SEPTIMO. DE LA DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN Y JURISDICCIÓN.** **Artículo**



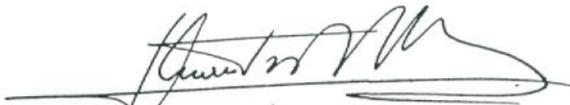


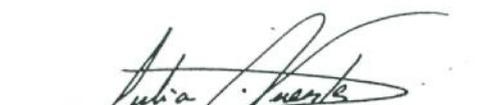
Trigésimo Tercero: La sociedad anónima se disuelve: Uno) por reunirse todas las acciones en manos de una sola persona; Dos) por acuerdo de la Junta General Extraordinaria de Accionistas ; y Tres) por sentencia judicial ejecutoriada fundada en las disposiciones legales pertinentes y, en particular, en el caso previsto en el artículo ciento cinco de la ley dieciocho mil cuarenta y seis. **Artículo Trigésimo Cuarto:** Disuelta la sociedad, se procederá a su liquidación por una Comisión Liquidadora elegida por la Junta de Accionistas, la cual fijará su remuneración. Si la sociedad se disuelve por reunirse las acciones en manos de una sola persona, no será necesaria la liquidación. **Artículo Trigésimo Quinto:** Salvo acuerdo unánime en contrario de las acciones emitidas con derecho a voto, la Comisión Liquidadora estará formada por tres liquidadores. Dicha Comisión designará un presidente de entre sus miembros, que representará a la sociedad, judicial y extrajudicialmente; y si hubiere un solo liquidador, en él se radicarán ambas representaciones. Los liquidadores durarán, en sus funciones tres años o el tiempo que determine la justicia ordinaria, en su caso. Los liquidadores podrán ser reelegidos por una vez en sus funciones. **Artículo Trigésimo Sexto:** Los liquidadores no podrán entrar en funciones sino una vez que estén cumplidas todas las solemnidades que la ley señala para la disolución de la sociedad. Entretanto, el último Directorio deberá continuar a cargo de la administración de la sociedad. A los liquidadores le serán aplicables, en lo que corresponda, los artículos de la ley dieciocho mil cuarenta y seis referentes a los Directores. **Artículo Trigésimo Séptimo:** Los liquidadores tendrán las facultades que les señala la ley y la respectiva Junta de Accionistas. **Artículo Trigésimo Octavo:** Las dificultades o diferencias que ocurran entre los accionistas en su calidad de tales, o entre éstos y la sociedad o sus administradores, sea durante la vigencia de la sociedad o durante su liquidación, serán sometidas al conocimiento y fallo de un árbitro arbitrador, quien será nombrado por los accionistas y, en su defecto, por la justicia ordinaria. **ARTICULOS TRANSITORIOS.**

Artículo Primero Transitorio: Doña Maritza Verónica Lanyon Vega, doña Julia Andrea Fuentes Altmann, doña María Cecilia Oettinger Solar y doña María Dolores González Moya, suscriben quinientas acciones cada una, que corresponden por cada una de ellas a cinco millones de pesos que enteran y pagan a la sociedad con un



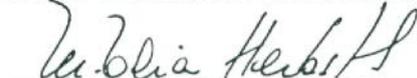
millón de pesos al contado y cuatro millones de pesos a ser enterados en el plazo de seis meses respectivamente. Doña María Elia Herbst Sánchez, suscribe mil acciones, que corresponden a diez millones de pesos que entera y paga a la sociedad con dos millones de pesos al contado y ocho millones de pesos a ser enterados en el plazo de seis meses. Queda, así, totalmente suscrito el capital social. **Artículo Segundo Transitorio:** Nómbrase Inspectores de Cuentas Titulares a los señores Pablo Riesco y Patricio Leddy Fuentes, suplentes a doña Mónica Altmann Valck y don Guido Fernández Borgeaud. **Artículo Tercero Transitorio:** El Directorio Provisional de la sociedad quedará formado por las señoras Maritza Verónica Lanyon Vega, Julia Andrea Fuentes Altmann, María Cecilia Oettinger Solar, María Dolores González Moya, María Elia Herbst Sánchez y Dama Susana Graciela León Beluzán quienes terminarán su período en la fecha en que se celebre la primera Junta General Ordinaria de Accionistas, oportunidad en la cual se elegirá el Directorio permanente de seis miembros titulares y seis miembros suplentes previsto en estos estatutos. Se faculta al portador de copia autorizada de la presente escritura para requerir y firmar las inscripciones, subinscripciones y anotaciones que procedan en los respectivos registros. Minuta redactada por el abogado de este domicilio don Ricardo Fonseca Gottschalk. Así lo otorgaron y en comprobante y previa lectura firman. Se dan copias. Doy Fé. Anotada la presente escritura en el Repertorio de Instrumentos Públicos bajo el número MIL TRESCIENTOS CUARENTA Y SIETE.- DOY FE.-

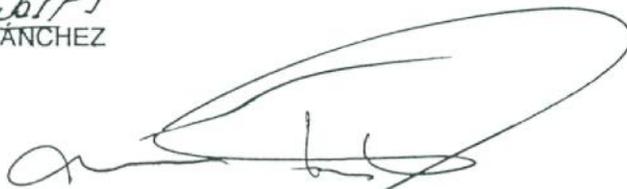

MARITZA VERÓNICA LANYON VEGA


JULIA ANDREA FUENTES ALTMANN


MARÍA CECILIA OETTINGER SOLAR


MARÍA DOLORES GONZÁLEZ MOYA


MARÍA ELIA HERBST SÁNCHEZ



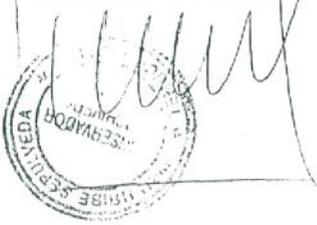
PASO ANTE MI: FIRMO Y SELLO LA PRESENTE QUE ES COPIA FIEL DE SU ORIGINAL

23 MAR 1998

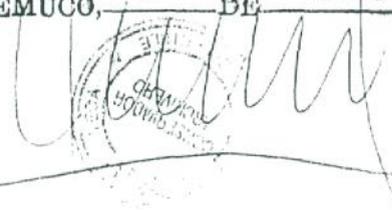


INUTILIZADA
ART. 492 N.C. 39
C.O.F.

CERTIFICO QUE SE ENCUENTRA INSCRITA EN EL
REGISTRO DE..... COMERCIO.-..... AFS. 227.-.....
Nº. 208.-..... LA ESCRITURA QUE EN COPIA PRECEDE
DE, CON FECHA DE HOY.-.....
TEMUCO, 02 DE Abril DE 19 98



CERTIFICO: Que el Extracto de la copia de escritura que
precede se publicó en el Diario Oficial en su edición
Nº. 36.028 del 30 de Marzo último y se tomó
razón al margen de la inscripción correspondiente.
TEMUCO, 02 DE Abril DE 19 98



CERTIFICO: Que la fotocopia que precede es
conforme al documento que he tenido a la
vista
Temuco, 04 ABR 1998



JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO, Notario Público de Temuco, A. Prat 717, of. 022, Certifico: Por escritura hoy ante mí, **Maritza Verónica Lanyon Vega**, domiciliada Villa Los Cántaros sitio 18, **Julia Andrea Fuentes Altmann**, domiciliada Bulnes 875, **María Cecilia Oettinger Solar**, domiciliada Holandesa 0700, Dep. 92, **María Dolores González Moya**, domiciliada Fundo Santa Ana; y **María Elia Herbst Sánchez**, domiciliada calle Holandesa 0430; todos de Temuco, constituyeron Sociedad Anónima Cerrada, con nombre " **FLORES DEL SUR SOCIEDAD ANÓNIMA**" o " **FLORES DEL SUR S.A.**" DOMICILIO: Temuco, sin perjuicio abrir agencias, sucursales o representaciones cualquier parte país o extranjero.- Duración sociedad será indefinida.- **OBJETO:** 1.- Explotación agrícola, ganadera y forestal, cuenta propia o ajena, de predios rústicos; importación, exportación, transformación y comercialización productos agrícolas, ganaderos o forestales y todo otro negocio o actividad conexa o relacionada, en actualidad o futuro, con actividad agropecuaria.- 2.- Explotación, estudio y asesoría relacionado con actividad floricultura; instalación y explotación, cuenta propia o ajena, de viveros de plantas, multiplicación y engorda de bulbos, plántulas de plantas, flores frescas y secas, árboles ornamentales, recolección semillas, hibridación y mejoramiento flores; compraventa, importación y exportación de flores, bulbos y semillas; compraventa, importación y exportación de vehículos, herramientas, maquinaria, útiles, implementos, insumos, accesorios y otros relacionados con viveros, plantaciones, cosecha, secado, refrigeración, invernaderos y cultivo y procesamiento productos floricultura todas sus formas, pudiendo tomar representación firmas nacionales o extranjeras; otorgamiento servicio de frío, packing, comercialización y exportación; estudio y realización proyectos paisajismo y diseños jardines, parques, plazas y áreas verdes, en general; y todo lo relacionado, en actualidad o futuro, con producción e industrialización productos de floricultura.- 3.- Realización todo tipo inversiones en dinero, bienes de capital o trabajo, en todas áreas de economía, cuenta propia o terceros. - **CAPITAL:** 30.000.000, dividido en 3.000 acciones sin valor nominal, suscritas y pagadas por socios:- **Maritza Verónica Lanyon Vega, Julia Andrea Fuentes Altmann, María Cecilia Oettinger Solar, y María Dolores González Moya** suscriben 500 acciones cada una, total \$ 5.000.000 cada una, aportan, enteran y



pagan al contado \$1.000.000 y saldo \$4.000.000 en 6 meses cada una; **María Elia Herbst Sánchez** suscribe 1.000 acciones, total \$ 10.000.000 aporta, entera y paga al contado \$2.000.000 y saldo \$8.000.000 en 6 meses. Otras estipulaciones constan escritura extractada.- Temuco, 23 de Marzo de 1998.-



CERTIFICO. QUE SE ENCUENTRA INSCRITA EN EL
REGISTRO DE.....COMERCIO.-..... AFB. 227.-.....
Nº. 208.-....., LA ESCRITURA QUE EN COPIA PRECE-
DE. CON FECHA DE HOY.-.....
TEMUCO, 02 DE Abril DE 1998.-

CERTIFICO: que el Extracto que en copia
precede se publicó en el Diario Oficial en su edición
Nº. 36.028 del 30 de Marzo último y se tomó
razón de ello al margen de la inscripción correspondiente-
TEMUCO, 02 de Abril de 1998.-



PUBLICACION
Publicado el Ex-
tracto Inscrito
al centro en el
Diario Oficial
en su edición N°
36.028 de fe-
cha 30 de Marzo
del año 1998.-
Temuco, 02 de
Abril de 1998.-
Day Fa,-



Nº 208.- Temuco, dos de Abril de mil novecientos noventa y ocho.

EXTRACTO

CONSTITUCION

DE

SOCIEDAD

FLORES DEL

SUR SOCIEDAD

ANONIMA".-

Nº: 347.228

Nº. 276.msb./

Se me ha requerido practicar la siguiente inscripción:

" JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO, Notario Público de Temuco,

A.Prat 717, of.022, Certifico: Por escritura hoy ante

mí, Maritza Verónica Lanyon Vega, domiciliada Villa Los

Cántaros sitio 18, Julia Andrea Fuentes Altmann, domi-

ciliada Bulnes 875, María Cecilia Oettinger Solar, do-

miciliada Holandesa 0700, Dep.92, María Dolores Gonzá-

lez Moya, domiciliada Fundo Santa Ana, y María Elia -

Herbst Sánchez, domiciliada calle Holandesa 0430; todos

de Temuco, constituyeron Sociedad Anónima Cerrada, con

nombre "FLORES DEL SUR SOCIEDAD ANONIMA" o "FLORES DEL

SUR S.A.". DOMICILIO: Temuco, sin perjuicio abrir agen-

tías, sucursales o representaciones cualquier parte país

o extranjero.- Duración sociedad será indefinida.- OB-

JETO: 1.- Explotación agrícola, ganadera y forestal,

cuenta propia o ajena, de predios rústicos; importación,

exportación, transformación y comercialización produc-

tos agrícolas, ganaderos o forestales y todo otro negocio

o actividad conexas o relacionada, en actualidad o fu-

turo, con actividad agropecuaria.- 2.- Explotación, es-

tudio y asesoría relacionado con actividad floricultu-

ra; instalación y explotación, cuenta propia o ajena,

de viveros de plantas, multiplicación y engorda de bul-

bos, plántulas de plantas, flores frescas y secas, árbo-

les ornamentales, recolección semillas, hibridación y

mejoramiento flores; compraventa, importación y explota-

ción de flores, bulbos y semillas; compraventa, impor-

tación y exportación de vehículos, herramientas, maqui-

naria, útiles, implementos, insumos, accesorios y otros

1 relacionados con viveros, plantaciones, cosecha, refri-
2 geración, invernaderos y cultivo y procesamiento produc-
3 tos floricultura todas sus formas, pudiendo tomar repre-
4 sentación firmas nacionales o extranjeras; otorgamiento
5 servicio de frío, packing, comercialización y exportación;
6 estudio y realización proyectos paisajismo y di-
7 seños jardines, parques, plazas y áreas verdes, en ge-
8 neral; y todo lo relacionado, en actualidad o futuro,
9 con producción e industrialización productos de flori-
10 cultura.- 3.- Realización todo tipo inversiones en di-
11 nero, bienes de capital o trabajo, en todas áreas de
12 economía, cuenta propia o terceros.- CAPITAL: 30.000.
13 000, dividido en 3.000 acciones sin valor nominal, sus-
14 critas y pagadas por socios: Maritza Verónica Lanyon
15 Vega, Julia Andrea Fuentes Altmann, María Cecilia Oe-
16 ttinger Solar, y María Dolores González Moya suscriben
17 500 acciones cada una, total \$5.000.000 cada una, apor-
18 tan, enteran y pagan al contado \$1.000.000 y saldo \$4.
19 000.000 en 6 meses cada una; María Elia Herbet Sánchez
20 suscribe 1.000 acciones, total \$10.000.000 aporta, en-
21 tera y paga al contado \$2.000.000 y saldo \$8.000.000 en
22 6 meses. Otras estipulaciones constan escritura extrac-
23 tada.- Temuco, 23 de Marzo de 1998.- Hay firma de Juan
24 Antonio Loyola Opazo, Notario Público que autoriza, hay
25 Timbre y Sello".- Enmendado: recolección, invernaderos,
26 industrialización, Andrea, meses.- VALEN.- CONFORME.-
27 DDY FE.-
28
29
30

CONFORME CON SU ORIGINAL LA PRESENTE COPIA
TEMUCO, 02 de Septiembre de 1998.-



JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO, Notario Público de Temuco, A. Prat 717, of. 022, Certifico: Por escritura hoy ante mí, **Maritza Verónica Lanyon Vega**, domiciliada Villa Los Cántaros sitio 18, **Julia Andrea Fuentes Altmann**, domiciliada Bulnes 875, **María Cecilia Oettinger Solar**, domiciliada Holandesa 0700, Dep. 92, **María Dolores González Moya**, domiciliada Fundo Santa Ana; y **María Elia Herbst Sánchez**, domiciliada calle Holandesa 0430; todos de Temuco, constituyeron Sociedad Anónima Cerrada, con nombre "**FLORES DEL SUR SOCIEDAD ANÓNIMA**" o "**FLORES DEL SUR S.A.**" DOMICILIO: Temuco, sin perjuicio abrir agencias, sucursales o representaciones cualquier parte país o extranjero.- Duración sociedad será indefinida.-

OBJETO: 1.- Explotación agrícola, ganadera y forestal, cuenta propia o ajena, de predios rústicos; importación, exportación, transformación y comercialización productos agrícolas, ganaderos o forestales y todo otro negocio o actividad conexa o relacionada, en actualidad o futuro, con actividad agropecuaria.- 2.- Explotación, estudio y asesoría relacionado con actividad floricultura; instalación y explotación, cuenta propia o ajena, de viveros de plantas, multiplicación y engorda de bulbos, plántulas de plantas, flores frescas y secas, árboles ornamentales; recolección semillas, hibridación y mejoramiento flores; compraventa, importación y exportación de flores, bulbos y semillas; compraventa, importación y exportación de vehículos, herramientas, maquinaria, útiles, implementos, insumos, accesorios y otros relacionados con viveros, plantaciones, cosecha, secado, refrigeración, invernaderos y cultivo y procesamiento productos floricultura todas sus formas, pudiendo tomar representación firmas nacionales o extranjeras; otorgamiento servicio de frío, packing, comercialización y exportación; estudio y realización proyectos paisajismo y diseños jardines, parques, plazas y áreas verdes, en general; y todo lo relacionado, en actualidad o futuro, con producción e industrialización productos de floricultura.- 3.- Realización todo tipo inversiones en dinero, bienes de capital o trabajo, en todas áreas de economía, cuenta propia o terceros. - **CAPITAL: 30.000.000**, dividido en **3.000 acciones** sin valor nominal, suscritas y pagadas por socios:- **Maritza Verónica Lanyon Vega, Julia Andrea Fuentes Altmann, María Cecilia Oettinger Solar, y María Dolores González Moya** suscriben 500 acciones cada una, total \$ 5.000.000 cada una, aportan, enteran y



pagan al contado \$1.000.000 y saldo \$4.000.000 en 6 meses cada una; **María Elia Herbst Sánchez** suscribe 1.000 acciones, total \$ 10.000.000 aporta, entera y paga al contado \$2.000.000 y saldo \$8.000.000 en 6 meses. Otras estipulaciones constan escritura extractada.- Temuco, 23 de Marzo de 1998.-

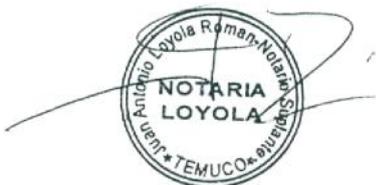


CERTIFICO QUE SE ENCUENTRA INSCRITA EN EL
REGISTRO DE... COMERCIO... AFS. 227...
Nº 208... LA ESCRITURA QUE EN COPIA PRECE-
DE CON FECHA DE HOY...
TEMUCO, 02 DE Abril DE 1998

CERTIFICO: que el Extracto que en copia
precede se publicó en el Diario Oficial en su edición
Nº 36.028 del 30 de Marzo último y se tomó
razón de ello al margen de la inscripción correspondiente.
TEMUCO, 02 de Abril de 1998.-

EXTRACTO

JUAN ANTONIO LOYOLA ROMAN, Notario Temuco, Prat 717, Of.022, Suplente Titular Juan Antonio Loyola Opazo.-CERTIFICA: Escritura hoy ante mí, se redujo a escritura Pública Acta Junta General Extraordinaria de Accionistas "FLORES DEL SUR S.A." de 16-October-98 fin rectificar EXTRACTO publicado Diario Oficial 30-Marzo-98, Página 14, Inscrito Fs.227 Ng208 año 1998, Registro Comercio Temuco, siguiente sentido: donde dice:" FLORES DEL SUR SOCIEDAD ANONIMA", debe decir: "FLORES DEL SUR S.A." pudiendo utilizar "FLODESUR S.A." .- Se agrega profesión socios: MARITZA VERONICA LANYON VEGA, Profesora de Estado; JULIA ANDREA FUENTES ALTMANN, Técnico en Administración Bancaria; MARIA CECILIA OETTINGER SOLAR,Empresario Agrícola; MARIA DOLORES GONZALEZ MOYA, Asistente Social; y, MARIA ELIA HERBST SANCHEZ, Matrona.- En todo lo no modificado permanece vigente Estatuto Social.- Temuco, 03- Noviembre- 1998.-



// CONVENIO DE COMPRAVENTA DE BIENES RAJONALES
ENCUENTRO EN EL MUNICIPIO DE EL BARRIO DE LOS
COMERCIALES N° 802.- N° 690.-
CON FECHA DE HOY.-
TEMUCO 11 DE Noviembre DE 1998.-

[Handwritten signature]

... y se tomó
D. 36.213 de 13 de Noviembre
razón de ello al haberse de la inscripción correspondiente.
TEMUCO, 17 de Noviembre de 1998.-



nán Santiago Bernaldes Espinosa, constructor civil, domiciliados Los Cerezos 893, Ñuñoa, constituyeron sociedad anónima cerrada, "Transportes y Obras Min-taka S.A.". Nombre de fantasía: "MINTAKA S.A.". Domicilio: ciudad de Santiago. Duración: Indefinida. Objeto: El transporte de materiales de construcción, mercaderías y fletes ya sea en vehículos propios o ajenos, incluyendo el arriendo de los mismos; la ejecución, explotación y venta de todo tipo de obras de ingeniería civil, y en general realizar todos los actos y contratos conducentes a dichos fines y cualquier otro giro que acuerden los socios, de la manera más amplia. Capital: \$50.000.000.- dividido en 5.000 acciones sin valor nominal. Capital suscrito: \$50.000.000. Pagado \$25.000.000.- suscrito y no pagado a ser enterado en plazo máximo legal. San Miguel, 7/11/98.

Modificaciones

EXTRACTO

En la edición del Diario Oficial N° 36.189 de 16 de octubre de 1998, se publicó extracto de sociedad "Centro de Economía Rural Los Lagos S.A.", con el error que se salva a continuación: página ocho, segunda columna, donde dice "...; Eduardo Javier Ortiz Kortmann, Técnico agrícola, Fondo "Paraguay"..." debe decir "...; Eduardo Javier Opitz Kort-

mann, Técnico agrícola, Fondo "Paraguay"..."

EXTRACTO

Félix Jara Cadot, Notario Público, Titular 41° Notaría Santiago, Huérfanos 1160 local 12, certifica: por escritura pública, hoy, ante mí, Fernando Arturo Brautigam Echevarría, factor de comercio, por sí y en representación de "Inversiones Brautigam Echevarría S.A."; Alberto Walter Feliciano Brautigam Echevarría, arquitecto; Cristián Brautigam Echevarría, ingeniero comercial, y Alejandro Guillermo Brautigam Echevarría, factor de comercio; todos, incluida "Inversiones Brautigam Echevarría S.A.", domiciliados Providencia N° 2653, oficina 410, transformaron sociedad responsable limitada "Comercial Chile Outdoors Limitada", constituida escritura pública 16 de julio 1993, Notaría Alvaro Bianchi Rosas, inscrita fojas 14.714 N° 12.219, Registro Comercio 1993, en sociedad anónima cerrada. Razón social: "Comercial Chile Outdoors S.A.". Domicilio: Santiago. Duración: indefinida. Objeto: explotación establecimientos comerciales dedicados exportación, importación, compra, venta y distribución por cuenta propia o ajena, de ropa de vestir, géneros textiles, artículos de regalo y perfumería, y toda otra clase bienes muebles; representación firmas nacionales o extranjeras de giro similar, contratar con ellas programas de asistencia técnica, concesiones, licencias, royalties y patentes;

constituir, adquirir, integrar como asociado u en otra forma, directamente o con terceros a sociedades filiales, instituciones, fundaciones, corporaciones o asociaciones de cualquier clase, en Chile o en extranjero. Capital: \$70.000.000 dividido en 1.000 acciones nominativas, de serie única, sin valor nominal, íntegramente suscrita y pagada por socios con porcentajes que tenían en sociedad transformada de acuerdo al siguiente detalle: Inversiones Brautigam Echevarría 320 acciones por \$22.400.000, y cada uno de socios restantes 170 acciones por valor de \$11.900.000, totalizando las 680 restantes por \$47.600.000. Demás estipulaciones constan escritura extractada. Santiago, 13 de octubre de 1998. Félix Jara C., Notario Público.

EXTRACTO

Mario Farrén Conejo, Notario Santiago, Avda. Once de Septiembre 2655, certifico por escritura esta fecha, ante mí, se redujo Acta 2° Sesión de Directorio Constructora VRJ y Hayler S.A. Objeto sesión dar cumplimiento Artículo 108 Ley 18.046 en sentido de consignar que se ha producido disolución de sociedad, al haber reunido Empresa Constructora VRJ S.A. 100% de las acciones. Demás estipulaciones escritura extractada. Santiago, 03.11.98. M. Farrén C., NP.

EXTRACTO

Alvaro Bianchi Rosas, Notario Público Titular Undécima Notaría de Santiago, Doctor Sotero del Río N°322, rectifica extracto escritura de constitución de sociedad anónima denominada "Enete S.A.", publicado en Diario Oficial N°36.181, de 6 de octubre de 1998, e inscrito a fs. 23.852 N°19.163 Registro de Comercio de Santiago, año 1998, siguiente sentido: Donde dice: "Objeto: Inversión en toda clase de negocios, empresas o actividades, sean bienes muebles o inmuebles, corporales o incorporales, y en general celebrar todos los actos y contratos que se relacionen con el objeto social, pudiendo para tal efecto ingresar o constituir toda clase de sociedades de personas o de capital", debe decir: "Objeto: El objeto de la sociedad es la inversión en toda clase de negocios, empresas o actividades, sean en bienes muebles o inmuebles, corporales o incorporales; la prestación de servicios, asesorías, sean éstas financieras, económicas, administrativas y/o contables; y, en general la celebración de todos los actos y contratos que se relacionen con el objeto social, pudiendo para tal efecto ingresar o constituir toda clase de sociedades de personas o de capital". Santiago, 9 de noviembre de 1998. Alvaro Bianchi Rosas, Notario Público Titular.

EXTRACTO

Juan Antonio Loyola Román, Notario Temuco, Prat 717, Of. 022, Suplente Titular Juan Antonio Loyola Opazo, Certifica: Escritura hoy ante mí, se redujo a escritura Pública Acta Junta Ge-

neral Extraordinaria de Accionistas "Flores del Sur S.A." de 16 octubre-98 fin rectificar Extracto publicado Diario Oficial 30 marzo-98, Página 14, inscrito fs. 227 N°208 año 1998, Registro Comercio Temuco, siguiente sentido: donde dice: "Flores del Sur Sociedad Anónima", debe decir: "Flores del Sur S.A.". Se agrega profesión socios: Maritza Verónica Lanyon Vega, Profesora de Estado; Julia Andrea Fuentes Altmann, Técnico en Administración Bancaria; María Cecilia Oettinger Solor, Empresario Agrícola; María Dolores González Moya, Asistente Social; y, María Elia Herbst Sánchez, Matrona. En todo lo no modificado permanece vigente Estatuto Social. Temuco, 3-noviembre-1998.

EXTRACTO

Félix Jara Cadot, Notario Público Titular de la 41° Notaría de Santiago, oficio Huérfanos 1160, local 12, Santiago, certifica: Que con fecha 4 de noviembre de 1998, ante mí, se redujo a escritura pública el Acta de la Junta Extraordinaria de Accionistas de "Forestal Terranova S.A.", celebrada el 26 de octubre de 1998, en la cual se acordó modificar los estatutos de dicha sociedad, de la siguiente forma: a) Dejar sin efecto en aquella parte no suscrita ni pagada, el aumento de capital acordado en Junta Extraordinaria de Accionistas de Forestal Terranova S.A., celebrada con fecha 27 de abril de 1998; y, en consecuencia, aprobar la disminución del capital estatutario de la sociedad de 386.744.215,62 dólares norteamericanos, moneda de los Estados Unidos de Norteamérica dividido en 315.690.637 acciones, sin valor nominal, a la suma de 306.831.922,72 dólares norteamericanos, moneda de los Estados Unidos de Norteamérica dividido en 220.985.384 acciones, sin valor nominal, íntegramente suscrita y pagada; b) Aumentar el capital social en 80.000.000 de dólares norteamericanos, moneda de los Estados Unidos de Norteamérica, mediante la emisión de 217.214.228 acciones de pago; c) Conforme a los acuerdos antes señalados, modificar los artículos Quinto y Sexto permanentes y Quinto transitorio de los estatutos sociales e incorporar a dichos estatutos, un nuevo artículo transitorio, los que se transcriben a continuación: "Artículo Quinto: El capital de la sociedad es la suma de 386.831.922,72 dólares norteamericanos, moneda de los Estados Unidos de Norteamérica". "Artículo Sexto: El capital social estará dividido en 438.199.612 acciones, sin valor nominal". "Artículo Quinto Transitorio: Por acuerdos adoptados en Junta Extraordinaria de Accionistas de Forestal Terranova S.A., celebrada con fecha 26 de octubre de 1998, se dejó sin efecto, en aquella parte no suscrita ni pagada, el aumento de capital social acordado en Junta Extraordinaria de Accionistas de esta misma compañía, celebrada con fecha 27 de abril de 1998, cuya acta se redujo a escritura pública con fecha 11 de mayo de

1998 en la Notaría de Santiago de don Félix Jara Cadot. Asimismo, en la misma Junta, se aprobó la disminución del capital estatutario de la sociedad de 386.744.215,62 dólares norteamericanos, moneda de los Estados Unidos de Norteamérica dividido en 315.690.637 acciones, sin valor nominal, a la suma de 306.831.922,72 dólares norteamericanos, moneda de los Estados Unidos de Norteamérica dividido en 220.985.384 acciones, sin valor nominal, monto este último que corresponde al capital efectivamente suscrito y pagado el 26 de octubre de 1998". "Artículo Sexto Transitorio: El aumento de capital de 306.831.922,72 dólares norteamericanos, moneda de los Estados Unidos de Norteamérica dividido en 220.985.384 acciones, sin valor nominal, monto este último que corresponde al capital efectivamente suscrito y pagado el 26 de octubre de 1998". "Artículo Sexto Transitorio: El aumento de capital de 306.831.922,72 dólares norteamericanos, moneda de los Estados Unidos de Norteamérica dividido en 438.199.612 acciones, sin valor nominal, es decir, de 80.000.000 dólares norteamericanos, moneda de los Estados Unidos de Norteamérica, acordado en la Junta Extraordinaria de Accionistas celebrada con fecha 26 de octubre de 1998, se enterará y pagará en la siguiente forma: Mediante la emisión, en una o varias etapas y en la o las fechas que el Directorio determine, de 217.214.228 acciones nuevas, sin valor nominal, que el Directorio emitirá para ser suscritas y pagadas en primera opción preferente por los accionistas de la sociedad con derecho a ellas o sus cesionarios, en dinero efectivo, a un precio unitario por acción en dólares norteamericanos, moneda de los Estados Unidos de Norteamérica que fijará el Directorio dentro del plazo de 120 días contado desde el 26 de octubre de 1998, expirando tal facultad por consiguiente el 23 de febrero de 1999. Asimismo, se facultó al Directorio para que antes de la expiración del plazo señalado anteriormente pueda citar a Junta Extraordinaria de Accionistas con el objeto de extender la duración de dicho plazo. En todo caso, el precio unitario por acción que fije el Directorio no podrá ser inferior al valor promedio ponderado de las transacciones que se hubieren registrado en las bolsas de valores en los 10 días hábiles anteriores al día de la determinación del mismo. En el evento que no se hubieren registrado transacciones de las acciones de la sociedad en las bolsas de valores en el período antes indicado, para los efectos señalados precedentemente, se considerará el valor promedio ponderado de los 5 últimos días en que se hayan registrado transacciones en las bolsas de valores, contados hacia atrás desde el inicio de dicho período. Tendrán derecho preferente para suscribir las acciones a emitirse en este aumento de capital, aquellos accionistas que lo sean al 5° día hábil anterior al día en que se publique el aviso de opción preferente de suscripción, en proporción a las acciones que posean a dicha fecha. Las acciones que corresponda suscribir a cada accionista o sus cesionarios, en la proporción que les corresponda a cada uno de ellos,



DIRECCION NACIONAL DE OBRAS HIDRAULICAS

PROPUESTA PUBLICA

La Dirección Nacional de Obras Hidráulicas del Ministerio de Obras Públicas convoca a la siguiente licitación para demolición de inmueble:

OBRA: DEMOLICION EDIFICIO FISCAL DE PROPIEDAD DE LA DIRECCION DE OBRAS HIDRAULICAS, UBICADO EN SANTA ROSA N° 1710-SANTIAGO.

CARACTERISTICAS DEL CONTRATO: Demolición con retiro completo de materiales.

PRESUPUESTO OFICIAL: Por los materiales a recuperar.

REQUISITOS DEL CONTRATISTA: a) Acreditar experiencia en demoliciones; b) Contar con el permiso al día correspondiente.

ENTREGA DE ANTECEDENTES, FECHA Y VALOR: A contar del 16 al 20 de noviembre de 1998, en la Oficina de Partes de la Dirección de Obras Hidráulicas, Morandé N° 59, piso 5°, Santiago. Valor: \$2.000 + IVA.

APERTURA DE LA PROPUESTA, HORA Y LUGAR: El 24 de noviembre de 1998, a las 11:00 horas, en la Sala de Reuniones de la Dirección de Obras Hidráulicas, Morandé N° 59, piso 5°, Santiago.

(13) **DIRECTOR NACIONAL DE OBRAS HIDRAULICAS**

CERTIFICO: Que la fotocopia que antecede esta conforme al documento que he tenido a la vista

Temuco, 17 NOV 98





Nº 1623

ACTA PRIMERA
SESION ORDI-
NARIA DE DI-
RECTORIO

"SOCIEDAD
FLORES DEL
SUR S.A."

EN LA CIUDAD DE TEMUCO, República de Chile, a siete de abril de mil novecientos noventa y ocho, ante mí, JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO, abogado, Notario Público de la Agrupación de Comunas de Temuco, Melipeuco, Vilcún, Cunco, Freire y Padre Las Casas, con domicilio en esta ciudad, calle Arturo Prat número setecientos diecisiete, oficina cero veintidós, comparece doña Darna Graciela Susana León Beluzán, chilena, casada, médico veterinario, cédula nacional de identidad número seis millones trescientos setenta y cinco mil ciento treinta y ocho guión tres, domiciliada en Puntilla de Maipo parcela número cinco raya F de la ciudad de Temuco mayor de edad que acredita su identidad con su respectiva cédula, expone: Que debidamente facultada viene a reducir a escritura pública parte de la siguiente acta:

" PRIMERA SESION ORDINARIA DE DIRECTORIO En Temuco, a primero de abril de mil novecientos noventa y ocho, siendo las once horas se reunió el Directorio de la "Sociedad Flores del Sur S.A.", en la residencia de la sra. María Elia Herbst, ubicada en Holandesa número cero cuatrocientos treinta, con la asistencia de las Directoras Titulares señoras Maritza Lanyon Vega, Julia Fuentes Altmann, María Cecilia Oettinger Solar, María Dolores González Moya, María Elia Herbst Sánchez y Darna León Beluzán. Actúa en calidad de Presidente Provisorio la señora Darna León y como secretaria provisoria la señora Julia Fuentes. Primero. ELECCION DE PRESIDENTE Y VICEPRESIDENTE. El presidente provisorio informa que habiéndose elegido el Directorio definitivo en una sesión celebrada dos horas antes de la presente, corresponde en esta oportunidad elegir el Presidente y Vicepresidente de este nuevo Directorio y propone para los cargos a las Directoras Titulares Sras. María Cecilia Oettinger y Maritza Lanyon respectivamente. Acuerdo: Por la unanimidad de los Directores presentes se elige para el cargo de Presidente del Directorio a la sra. María Cecilia Oettinger y para el cargo de vicepresidente a la sra. Maritza Lanyon. Ambas personas agradecen la nominación y aceptan la responsabilidad. De inmediato procede a asumir la presidencia de la reunión la sra. María Cecilia Oettinger. Segundo. DESIGNACION DE GERENTE. El Presidente somete a ratificación de los Directores la designación de la sra. Darna León Beluzán como Gerente de la Sociedad. Acuerdo: Por la unanimidad de los Directores se acuerda contratar a la sra.



Darna León Beluzán como Gerente de la Sociedad. Tercero. **DELEGACION FACULTADES AL GERENTE.** El Presidente expone que en la otorgación de facultades al Gerente debe buscarse lograr un sano equilibrio entre la agilidad requerida por la función y la vulnerabilidad del sistema, equilibrio que irá en directo resguardo tanto del propio Gerente, como del Directorio y los accionistas. Aclara que, de acuerdo a la ley, la representación judicial le corresponde al Gerente, en tanto la representación extrajudicial recaerá en el Directorio, el cual delega gran parte de las funciones en el Gerente para dar mayor operatividad a la gestión de la empresa en general. El Presidente procede a leer uno a uno los distintos puntos del poder de delegación propuesto, después de cada uno ofrece la palabra para posibles modificaciones y posteriormente solicita su aprobación antes de pasar al siguiente punto. Después de un extenso análisis, se acuerda delegar por la unanimidad de los Directores, en el Gerente doña **Darna León Beluzán** las siguientes facultades: **Uno)** Realizar todos los actos del giro ordinario de la sociedad. **Dos)** Comprar, vender, permutar, ceder, aportar, dar en pago, arrendar, aceptar cesiones, girar y aceptar trasposos y, en general, adquirir y enajenar toda clase de bienes raíces y muebles, créditos, acciones, bonos y demás valores mobiliarios. Lo anterior tendrá una limitación de hasta un monto de doscientas cincuenta Unidades de Fomento por cada operación individualmente considerada. **Tres)** Aceptar la estipulación de solidaridad, codeudas solidarias y fianzas en favor de la sociedad. **Cuatro)** Dar en prenda cosas muebles y créditos en garantía de obligaciones de la sociedad y constituir, por obligaciones de la sociedad, prendas mercantiles, agrarias, industriales, sin desplazamiento, de regadores de agua, de valores mobiliarios, de cosas muebles vendidas a plazo, de warrants y otras especiales, pudiendo estipular la cláusula de garantía general prendaria si procediere, y aceptar la constitución de estas garantías en favor de la sociedad, cancelarlas y alzarlas. Lo anterior tendrá una limitación de hasta un monto de doscientas cincuenta Unidades de Fomento por cada operación individualmente considerada. **Cinco)** Aceptar la constitución de hipotecas en favor de la sociedad. **Seis)** Prestar y contratar asesoría técnica de toda clase por valores no superiores a doscientas cincuenta Unidades de Fomento, en el caso de asesorías





pagadas en una sola cuota o de treinta y cinco Unidades de Fomento mensuales, en el caso de asesorías permanentes o pagadas en forma mensual. Para la contratación de asesorías los contratos deberán ser firmados por el Presidente además de por el Gerente. **Siete)** Efectuar toda clase de operaciones bancarias con bancos públicos o privados, nacionales o extranjeros. Abrir, contratar, administrar y cerrar cuentas corrientes, de depósito, de crédito, de ahorro y especiales, en moneda nacional o extranjera; imponerse de los saldos de las cuentas corrientes bancarias de la sociedad, reconocerlos e impugnarlos y retirar talonarios de cheques y cheques sueltos; girar, sobregirar, suscribir, aceptar, reaceptar, prorrogar, renovar, revalidar, protestar y hacer protestar, cancelar, cobrar, negociar, descontar, novar, endosar en dominio, garantía o cobranza, letras de cambio, pagarés, cheques, libranzas y cualquiera otros documentos negociables o créditos a la orden, nominativos o al portador; dar órdenes de no pago; tomar y contratar boletas bancarias de garantía y endosar pólizas de garantía en los casos que tales cauciones fueren procedentes y pedir la devolución de dichos documentos; efectuar y retirar depósitos a la vista, a plazo y condicionales y operar en el mercado de capitales. Lo anterior tendrá una limitación de hasta un monto de doscientas cincuenta Unidades de Fomento por cada operación individualmente considerada. **Ocho)** Solicitar y contratar préstamos y créditos de toda clase, sea en forma de mutuo, pagaré, sobregiro, líneas de crédito y contratos de apertura de créditos, descuentos, avances contra aceptación o contra valores, avance en cuenta corriente o en cualquier otra forma, compraventa de cartera o de colocaciones por operaciones de hasta doscientas cincuenta Unidades de Fomento. **Nueve)** Cobrar y percibir cuanto se adeude a la sociedad y otorgar los correspondientes recibos y cancelaciones. **Diez)** Ceder toda clase de créditos hasta por un monto de doscientas cincuenta Unidades de Fomento y aceptar cesiones de derechos y de créditos en favor de la sociedad. **Once)** Contratar cajas de seguridad y administrarlas, entregar y retirar bienes o valores en custodia, garantía o depósito. **Doce)** Realizar las operaciones de cambios internacionales y de comercio exterior que se estimaren pertinentes; realizar toda clase de importaciones y exportaciones, endosar y retirar cartas de porte, cartas guías, conocimientos y documentos de



embarque; representar a la sociedad frente al Banco Central de Chile, Banco del Estado de Chile y Servicio de Aduanas; contratar, abrir y cobrar toda clase de acreditivos, revocables e irrevocables; rendir ante la Aduana de Chile las cauciones que fueren necesarias para el desaduanamiento e internación en Chile de toda clase de bienes muebles, maquinarias, mercaderías, etcétera, y pactar el pago diferido de los derechos correspondientes; firmar registros e informes de importación y exportación, solicitudes anexas, cartas explicativas y toda clase de documentos que exijan los organismos y entidades correspondientes. **Trece)** Celebrar contratos de transporte terrestre, marítimo o aéreo. **Catorce)** Realizar toda clase de tramitaciones de patentes, marcas y modelos comerciales e industriales. **Quince)** Contratar toda clase de seguros, endosar y traspasar pólizas de los mismos. **Dieciseis)** Invertir los fondos sociales en mercaderías, en depósitos a plazo, a la vista y condicionales. **Diecisiete)** Celebrar contratos de mandato, distribución, comisión, agencia, concesión, explotación u otros de similar naturaleza. **Dieciocho)** Celebrar, modificar y poner término a contratos de trabajo, de prestación de servicios profesionales o no. **Diecinueve)** Retirar de las Oficinas de Correos, Telégrafos y Cables toda clase de correspondencia postal, telegráfica o cablegráfica, certificada o no, encomiendas, giros de todas clases y su valor, pudiendo delegar esta facultad, manteniendo la responsabilidad de la buena gestión. **Veinte)** Representar a la sociedad ante todo tipo de instituciones públicas o privadas, entre ellas el Servicio de Impuestos Internos, las Direcciones e Inspecciones del Trabajo, las Administradoras de Fondos de Pensiones y en General otras instituciones de salud y previsión; Tesorería General de la República, Ministerios, Municipalidades, Aduanas, Correos y Telégrafos y cualquiera otra que reemplace o no a las anteriores; presentar ante ellas solicitudes de cualquier especie o materia, asistir a reuniones, comparendos y citaciones que se hagan y a los que deba concurrir la sociedad. **Veintiuno)** Transigir y comprometer hasta por un monto de doscientas cincuenta Unidades de Fomento. **Veintidos)** Renunciar a las acciones rescisorias y resolutorias derivadas de los contratos en que sea parte la sociedad por contratos de una cuantía no mayor a doscientas cincuenta Unidades de Fomento. **Veintitrés)** Conferir mandatos especiales o judiciales en Abogados o no y





delegar en todo o en parte las facultades que se le confieren, los mandatos y delegaciones. **Veinticuatro)** Representar judicialmente a la sociedad con las más amplias facultades incluyendo todas aquéllas comprendidas en el inciso primero del artículo séptimo del Código de Procedimiento Civil y aquellas facultades del inciso segundo del citado precepto legal que se señalan a continuación: podrá en consecuencia, deducir todo tipo de demandas, querellas, citaciones, liquidaciones y reclamos ante todo tipo de tribunales, ordinarios, especiales o administrativos, y podrá contestar todo tipo de demandas, querellas, citaciones, liquidaciones y reclamos, previa notificación del representante de la sociedad que es sólo el Gerente General o quien lo subroga y el Directorio. También estará facultado para desistirse en primera instancia de la acción deducida, aceptar demanda contraria, absolver posiciones, renunciar los recursos y términos legales, transigir, aprobar convenios judiciales o extrajudiciales, percibir, delegar, reasumir su poder y designar Abogado patrocinante con las mismas prerrogativas que aquí se mencionan y otorgan. **Veinticinco)** Ejecutar y acordar otros actos, convenios y contratos que fueren necesarios y conducentes al cumplimiento del objeto social y, en general celebrar toda clase de contratos nominados, innominados, típicos o atípicos, sean civiles, comerciales, administrativos, procesales o del trabajo y al efecto, estipular en ellos el objeto, las modalidades, precios, cláusulas penales y todas las cláusulas y condiciones que sean convenientes y/o necesarias, sin perjuicio de las limitaciones que se señalan en el numeral siguiente. Lo anterior tendrá una limitación de hasta un monto de doscientas cincuenta Unidades de Fomento por cada operación individualmente considerada. **Veintiséis):** El Gerente deberá concurrir con la firma del Presidente Titular del Directorio o de dos Directores titulares cualquiera en ausencia del Presidente, para la celebración o ejecución de los siguientes actos o contratos: a) Comprar, vender, permutar, ceder, aportar, dar en pago, arrendar, aceptar, cesiones, girar y aceptar traspasos y, en general, adquirir y enajenar toda clase de bienes raíces y muebles, créditos, acciones, bonos y demás valores mobiliarios, y celebrar contratos de comodato, por un monto superior a doscientas cincuenta Unidades de Fomento. b) Hipotecar en garantía de obligaciones de la sociedad toda clase de bienes raíces que



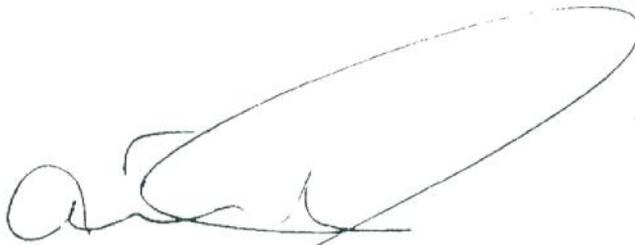
posea la sociedad en propiedad y usufructo y pactar la cláusula de garantía general hipotecaria por operaciones de un monto superior a doscientas cincuenta Unidades de Fomento. c) Solicitar y contratar préstamos y créditos de toda clase, sea en forma de mutuo, pagaré, sobregiro, líneas de crédito y contratos de apertura de créditos, descuentos, avances contra aceptación o contra valores, avance en cuenta corriente o en cualquier otra forma, compraventa de cartera o de colocaciones por operaciones superiores a doscientas cincuenta Unidades de Fomento d) Ceder toda clase de créditos y aceptar cesiones de derechos y de créditos por operaciones superiores a doscientas cincuenta Unidades de Fomento.- El Gerente designado acepta su nombramiento y el mandato que se le confiere.- **MANDATARIOS Y FACULTADES.**- El Directorio, por unanimidad de los presentes, acuerda adicionalmente, conferir poder y delegar parte de sus facultades en el Presidente Titular del Directorio quien actuará en representación de la Sociedad en caso de ausencia o impedimento del Gerente que no será necesario acreditar ante terceros, anteponiendo a su firma en la suscripción de documentos una leyenda o timbre que contenga el nombre de la compañía, con las atribuciones antes mencionadas, que se dan por reproducidas una a una. Idéntica delegación se otorga a dos Directores Titulares cualquiera, quienes deberán actuar conjuntamente. Respecto del giro de cheques de las cuentas corrientes bancarias, se requerirá siempre una doble firma con el siguiente orden de precedencia: el Gerente con el Presidente, el Gerente con el Vicepresidente, el Gerente con uno cualquiera de los Directores, el Presidente con el Vicepresidente, el Presidente con uno cualquiera de los Directores, el Vicepresidente con uno cualquiera de los Directores y finalmente dos Directores cualquiera, para lo cual los Directores comparecientes se otorgan poder recíproco. Los mandatarios nombrados aceptan el poder y delegación de facultades que les hace el Directorio de la sociedad en los términos consignados. **Cuatro. Facultad para reducir a escritura pública.** Aprobación del acta, facultad para reducir a escritura pública y firma de la misma. " Se acuerda por la unanimidad de los Directores asistentes con derecho a voto tener por aprobada la presente acta por el sólo hecho de firmarse por los Directores asistentes y reducirla a escritura pública en



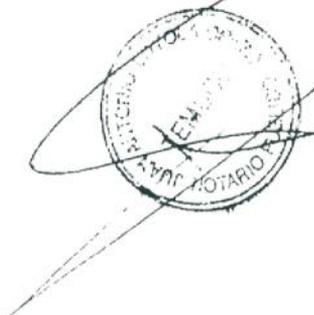


todo o parte, facultando para ello al Gerente sra. Darna León Beluzán, para que pueda hacerlo. En dicha escritura se deberá facultar al portador de la misma a efectos de que pueda solicitar las firmas, anotaciones, inscripciones, subinscripciones que sean correspondientes según la ley. Ofrecida la palabra y no habiendo otros puntos que tratar, se levanta la sesión a la trece treinta horas".- Hay una firma ilegible-Maritza Lanyon Vega.- Hay una firma ilegible-Julia Fuentes Altmann.- Hay una firma que se lee: Cecilia Oettinger-María Cecilia Oettinger Solar.- Hay una firma ilegible -María Dolores González Moya.- Hay una firma ilegible-María Elia Herbst Sánchez.- Hay una firma ilegible-Darna León Beluzán.- Conforme con el ACTA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS "SOCIEDAD FLORES DEL SUR S.A." AÑO MIL NOVECIENTOS NOVENTA Y OCHO precedentemente copiada, en lo pertinente y que se encuentra estampada en el libro de actas respectivo desde fojas uno a la ocho ambas inclusive.- Se faculta al portador de copia autorizada de la presente escritura para requerir y firmar las inscripciones, subinscripciones y anotaciones que procedan en los respectivos registros.- Así lo otorga firma previa lectura ante mí. Se da copia. Anotada la presente escritura en el Repertorio de instrumentos Públicos bajo el número MIL SEISCIENTOS VEINTITRES.- doy fe.-


DARNA LEÓN BELUZÁN



PASO ANTE MÍ: FIRMO Y SELLO LA PRESENTE QUE ES
COPIA FIEL DE SU ORIGINAL 07 ABR 1998





Nº 6708

ACTA SESION
ORDINARIA DE
DIRECTORIO

"FLORES DEL
SUR S.A."

EN LA CIUDAD DE TEMUCO, República de Chile, a catorce días de Diciembre de mil novecientos noventa y ocho, ante mí, JUAN ANTONIO LOYOLA ROMAN, Abogado, Notario Público de la Agrupación de Comunas de Temuco, Melipeuco, Vilcún, Cunco, Freire y Padre Las Casas, con domicilio en esta ciudad, calle Arturo Prat número setecientos diecisiete, oficina cero veintidós, Suplente del Titular don JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO, según decreto judicial de fecha siete del presente, inserto en escritura Repertorio número seis mil seiscientos veintinueve de fecha nueve de los corrientes, comparece :- Don FRANCISCO ZAVALA CHIBBARO, chileno, casado, empleado, cédula nacional de identidad número seis millones trescientos catorce mil quinientos veinticuatro guión seis, domiciliado en Temuco, calle Dinamarca número ochocientos treinta, mayor de edad, quien me acreditó su identidad con su respectiva cédula, y expone :- Que debidamente facultado viene en reducir a escritura pública el Acta Sesión Ordinaria del Directorio de Flores del Sur S.A., de fecha treinta de Noviembre de Noviembre de mil novecientos noventa y ocho, la que corre en el Libro de Actas respectivos, de fojas dieciocho vuelta a fojas veintidós vuelta, el que he tenido a la vista para certificar y que dice como sigue :- " SESION ORDINARIA DEL DIRECTORIO DE FLORES DEL SUR S.A.- En Temuco, a treinta de Noviembre de mil novecientos noventa y ocho, siendo las nueve treinta horas AM. Se reúne el Directorio de la Sociedad Flores del Sur S.A., en sus oficinas de Pablo Neruda cero mil quinientos setenta de Temuco, con la asistencia de los Directores Sras. Maritza Lanyon Vega, Julia Fuentes Altmann, María Dolores González Moya, María Cecilia Oettinger Solar, Se excusan las Directoras Sra. María Elia Herbst Sánchez y Darna León Belusan. Preside la Sra. María Cecilia Oettinger Solar en su calidad



de Presidente del Directorio.- PRIMERO : La Presidenta informa que existe el quórum necesario para de esta sesión de Directorio, cuyo objeto es la delegación de Facultades al Gerente.- DELEGACION DE FACULTADES AL GERENTE. El presidente expone que en la otorgación de facultades al Gerente deba buscarse lograr un sano equilibrio entre la agilidad requerida por la función y la vulnerabilidad del sistema, equilibrio que irá en directo resguardo tanto del propio Gerente, como del Directorio y los accionistas. Aclara que, de acuerdo a la Ley, la representación judicial le corresponde al Gerente, en tanto la representación extrajudicial recae en el Directorio, el cual delega gran parte de las funciones en el Gerente para dar mayor operatividad a la gestión de la empresa en general. El presidente procede a leer uno a uno los distintos puntos de poder de delegación propuestos, después de cada uno ofrece la palabra para posibles modificaciones y posteriormente solicita su aprobación antes de pasar al siguiente punto. Después de un extenso análisis, se acuerda delegar por los Directores, en el Gerente don Francisco Zavala Chibbaro, las siguientes facultades :- Uno) Realizar todos los actos del giro ordinario de la sociedad. Dos) Comprar, vender, permutar, ceder, aportar, dar en pago, arrendar, aceptar cesiones, girar y aceptar traspasos y, en general, adquirir y enajenar toda clase de bienes raíces y muebles, créditos, acciones, bonos y demás valores mobiliarios. Lo anterior tendrá una limitación de hasta un monto de DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO por cada operación individualmente considerada. Tres) Aceptar la estipulación de solidaridad, codeudas solidarias y fianzas a favor de la sociedad. Cuatro) Dar en prenda cosas muebles y créditos en garantía de obligaciones de la sociedad y constituir, por obligaciones de la sociedad, prendas mercantiles, agrarias, industriales, sin desplazamiento, de regadores de agua, de valores mobiliarios,



de cosas muebles vendidas a plazo, de warrants y otras especies, pudiendo estipular la cláusula de garantía general prendaria si procediere, y aceptar la constitución de estas garantías en favor de la sociedad, cancelarlas y alzarlas. Lo anterior tendrá una limitación de hasta un monto de DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO por cada operación individualmente considerada. Cinco) Aceptar la constitución de hipotecas a favor de la sociedad. Seis) Prestar y contratar asesoría técnicas de toda clase por valores no superiores a DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO, en el caso de asesorías pagadas en una sola cuota o de TREINTA Y CINCO UNIDADES DE FOMENTO mensuales, en el caso de asesorías permanentes o pagadas en forma mensual. Para la contratación de asesorías los contratos deberán ser firmados por el Presidente además de por el Gerente. Siete) Efectuar toda clase de operaciones bancarias con bancos públicos o privados, nacionales o extranjeros, abrir, contratar, administrar y cerrar cuentas corrientes, de depósito, de crédito, de ahorro y especiales, en moneda nacional o extranjera; imponerse de los saldos de las cuentas corrientes bancarias de la sociedad, reconocerlos e impugnarlos y retirar talonarios de cheques y cheques sueltos; girar, sobregirar, suscribir, aceptar, reacceptar, prorrogar, renovar, revalidar, protestar, cancelar, cobrar, negociar, descontar, novar, endosar, en dominio, garantía o cobranza, letras de cambio, pagarés, cheques, libranzas, y cualquiera otros documentos negociables o créditos a la orden, nominativos o al portador; dar ordenes de no pago, tomar y contratar boletas bancarias de garantías y endosar pólizas de garantía en los casos que tales cauciones fueren procedentes y pedir la devolución de dichos documentos;



efectuar y retirar depósitos a la vista, a plazo y condicionales y operar en el mercado de capitales. Lo anterior tendrá una limitación de hasta un monto de DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO por cada operación individualmente considerada. Ocho) Solicitar y contratar préstamos y créditos de toda clase, sea en forma de mutuo, pagaré, sobregiro, líneas de crédito y contratos de apertura de créditos, descuentos, avances contra aceptación o contra valores, avance en cuenta corriente o en cualquier otra forma, compraventa de cartera o colocaciones por operaciones de hasta DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO. Nueve) cobrar y percibir cuanto se adeude a la sociedad y otorgar los correspondientes recibos y cancelaciones. Diez) Ceder toda clase de créditos hasta por un monto de DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO y aceptar cesiones de derechos y de créditos a favor de la Sociedad. Once) Contratar cajas de seguridad y administrarlas, entregar y retirar bienes o valores en custodia, garantía o depósito. Doce) Realizar las operaciones de cambios internacionales y de comercio exterior que se estimaren pertinentes ; realizar toda clase de importaciones y exportaciones, endosar y retirar cartas de porte, carta guías, conocimientos y documentos de embarque ; representar a la Sociedad frente al Banco Central de Chile ; Banco del Estado de Chile y Servicio de Aduanas ; contratar, abrir y cobrar toda clase de acreditivos, revocables e irrevocables ; rendir ante la Aduana de Chile las cauciones que fueren necesarias para el desaduanamiento e internación en Chile de toda clase de bienes muebles, maquinarias, mercaderías, etcétera, y pactar el psgo diferido de los derechos correspondientes ; firmar registros e informes de importación y exportación, solicitudes anexas, cartas



explicativas y toda clase de documentos que exijan los organismos y entidades correspondientes. Trece) Celebrar contratos de transporte terrestre, marítimo o aéreo. Catorce) Realizar toda clase de tramitaciones de patentes, marcas y modelos comerciales e industriales. Quince) Contratar toda clase de seguros, endosar y traspasar pólizas de los mismos. Dieciséis) Invertir los fondos sociales en mercaderías, en depósitos a plazo, a la vista y condicionales. Diecisiete) Celebrar contratos de mandato, distribución, comisión, agencia, concesión, explotación u otros de similar naturaleza. Dieciocho) Celebrar, modificar y poner término a contratos de trabajo, de prestación de servicios profesionales o no. Diecinueve) Retirar de las Oficinas de Correos, Teléfonos y Cables toda clase de correspondencia postal, telegráfica, cablegráfica, certificada o no, encomiendas, giros de todas las clases y su valor, pudiendo delegar esta facultad, manteniendo la responsabilidad de la buena gestión. Veinte) Representar a la sociedad ante todo tipo de instituciones públicas o privadas, entre ellas el Servicio de Impuestos Internos, las Direcciones e Inspecciones del Trabajo, Las Administradoras de Fondos de Pensiones y en general otras Instituciones de Salud y Previsión ; Tesorería General de la República, Ministerios, Municipalidades, Aduanas, Correos y Telégrafos y cualquier especie o materia, asistir a reuniones, comparendos y citaciones que se hagan y a los que deba concurrir la sociedad. Veintiuno) Transigir y comprometer hasta por un monto de DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO. Veintidós) Renunciar a las acciones rescisorias y resolutorias derivadas de los contratos en que sea parte la sociedad por contratos de una cuantía no mayor a DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO.



Veintitrés) Conferir mandatos especiales o judiciales en abogados o no y delegar en todo o en parte las facultades que se le confieren, los mandatos y delegaciones. Veinticuatro) Representar judicialmente a la sociedad con las más amplias facultades incluyendo todas aquellas comprendidas en el inciso primero del artículo Séptimo del Código de Procedimiento Civil y aquellas facultades del inciso segundo del citado precepto legal que se señalen a continuación : podrá en consecuencia, deducir todo tipo de demandas, querellas, liquidaciones y reclamos ante todo tipo de tribunales, ordinarios, especiales o administrativos, y podrá contestar todo tipo de demandas, querellas, citaciones, liquidaciones y reclamos, previa notificación del representante de la sociedad que es sólo el Gerente General o quien lo subrogue y el Directorio. También estará facultado para desistirse en primera instancia de la acción deducida, aceptar demanda contraria, absolver posiciones, renunciar los recursos y términos legales, transigir, aprobar convenios judiciales o extrajudiciales, percibir, delegar, reasumir su poder y designar Abogado patrocinante con las mismas prerrogativas que aquí se mencionan y otorgan. Veinticinco) Ejecutar y acordar otros actos, convenios y contratos que fueren necesarios y conducentes al cumplimiento del objeto social y, en general celebrar toda clase de contratos nominados, innominados, típicos o atípicos, sean civiles, comerciales, administrativos, procesales o del trabajo y al efecto, estipular en ellos el objeto, las modalidades, precios, cláusulas penales y todas las cláusulas y condiciones que sean convenientes y/o necesarias, sin perjuicio de las limitaciones que se señalan en el numeral siguiente. Lo anterior tendrá una limitación de hasta un monto de DOSCIENTOS



CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO por cada operación individualmente considerada. Veintiséis) El Gerente deberá concurrir con la firma del Presidente Titular del Directorio o de los Directores Titulares cualquiera en ausencia del Presidente, para la celebración o ejecución de los siguientes actos y contratos :- a) Comprar, vender, permutar, ceder, aportar, dar en pago, arrendar, aceptar, cesiones, girar y aceptar traspasos y, en general, adquirir y enajenar toda clase de bienes raíces y muebles, créditos, acciones, bonos, y demás valores mobiliarios, y celebrar contratos de comodato, por un monto superior a DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO. b) Hipotecar en garantía de obligaciones de la sociedad toda clase de bienes raíces que posea la sociedad en propiedad y usufructo y pactar la cláusula de garantía general hipotecaria por operaciones de un monto superior a DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO. c) Solicitar y contratar préstamos y créditos de toda clase , sea en forma de mutuo, pagaré, sobregiro, líneas de crédito, y contratos de apertura de créditos, descuentos, avances contra aceptación o contra valores, avances en cuenta corriente o en cualquiera otra forma, compraventa de cartera o de colocaciones por operaciones superiores a DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO. d) Ceder toda clase de créditos y aceptar cesiones de derechos y de créditos por operaciones superiores a DOSCIENTOS CINCUENTA UNIDADES DE FOMENTO. El Gerente designado acepta su nombramiento y el mandato se confiere. MANDATARIOS Y FACULTADES. El Directorio, acuerda adicionalmente, conferir poder y delegar parte de las facultades en el Presidente Titular del Directorio quien actuará en representación de la sociedad en caso de ausencia o impedimento del Gerente que no



será necesario acreditar ante terceros, anteponiendo su firma en la suscripción de documentos una leyenda o timbre que contenga el nombre de la compañía, con las atribuciones antes mencionadas, que se dan por reproducidas una a una. Idéntica delegación se otorga a dos Directores Titulares cualquiera, quienes deberán actuar conjuntamente. Respecto del giro de cheques de las cuentas corrientes bancarias, se requerirá siempre una doble firma con el siguiente orden de precedencia : el Gerente con el Presidente, el Gerente con el Vicepresidente, el Presidente con uno cualquiera de los Directores y finalmente dos Directores cualquiera, para lo cual los Directores comparecientes se otorgan poder recíproco. Los mandatarios nombrados aceptan el poder y delegación de facultades que les hace el Directorio de la sociedad en los términos consignados. Facultades para reducir a escritura pública. Aprobación del Acta, facultad para reducir a escritura pública y firma de la misma. " Se acuerda por los Directores asistentes con derecho a voto tener por aprobada la presente Acta por el sólo hecho de firmarse por los Directores asistentes y reducirla a escritura pública en todo o parte facultando para ello al Gerente señor FRANCISCO ZAVALA CHIBBARO, para que pueda hacerlo. En dicha escritura se deberá facultar al portador de la misma a efectos de que pueda solicitar las firmas, anotaciones, inscripciones, subinscripciones que sean correspondientes según la Ley. Ofrecida la palabra y no habiendo otros puntos que tratar, se levanta la sesión a las trece treinta horas". Hay una firma : Cecilia Oettinger - María Cecilia Oettinger Solar - Presidente.- Hay una firma ilegible : Maritza Lanyon Vega - Vicepresidente. Hay una firma ilegible : María Dolores González



M. - Director Titular. Hay una firma ilegible : Julia Fuentes Altmann - Director Titular".- Conforme. Se faculta al portador de copia autorizada de la presente escritura para que requiera y firme las inscripciones, anotaciones y subinscripciones que procedan en los registros que corresponda.- Así lo otorga y previa lectura firma ante mí. Se da copia. Anotada al Repertorio de Instrumentos Públicos bajo el número seis mil seiscientos ocho. Doy Fé.-

FRANCISCO ZAVALA CHIBBARO

Ante mí

CERTIFICO: QUE LA PRESENTE COPIA
ES TESTIMONIO FIEL DE SU ORIGINAL
FIRMO Y SELLO
14 DIC. 1998
TEMUCO:.....



Nº 6866

ACTA

"NOVENA SESION
ORDINARIA DE
DIRECTORIO
FLORES DEL SUR
S.A."

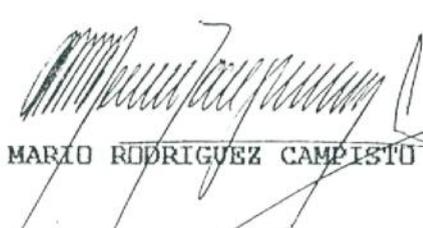
EN LA CIUDAD DE TEMUCO, República de Chile, a veintisiete de Octubre de mil novecientos noventa y nueve, ante mí, JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO, Abogado, Notario Público de la Agrupación de Comunas de Temuco, Melipeuco, Vilcún, Cunco, Freire y Padre Las Casas, con domicilio en esta ciudad, calle Arturo Prat setecientos diecisiete, oficina cero veintidós, Comparece: Don MARIO RODRIGUEZ CAMPISTO, chileno, casado, ingeniero civil eléctrico, cédula nacional de identidad número ocho millones ciento ochenta y siete mil ochocientos veintinueve guión tres, domiciliado en Temuco, calle Pablo Neruda número cero mil quinientos setenta, mayor de edad, quien acredita su identidad con su respectiva cédula y expone: Que debidamente "facultado" viene en reducir a escritura pública el ACTA de ACTA NOVENA SESION ORDINARIA DE DIRECTORIO FLORES DEL SUR S.A. de fecha cinco de agosto de mil novecientos noventa y nueve, la que corre en el Libro de Actas respectivo, en fojas veintinueve, el que he tenido a la vista para certificar y que dice como sigue. ACTA NOVENA SESION ORDINARIA DE DIRECTORIO FLORES DEL SUR S.A. En Temuco, a cinco de agosto de mil novecientos noventa y nueve, siendo las once cero cero horas, tiene lugar la novena sesión ordinaria de Directorio de Flores del Sur S.A., bajo la presidencia de su titular, Señora Cecilia Oettinger S., asisten los directores, Señoras Maritza Lanyon Vega, María Dolores González y Julia Fuentes Altmann. **Primero:** La Presidente informa que por la renuncia presentada por el Gerente general, don Francisco Zavala Chibbaro, procede revocar los poderes y facultades conferidos a él en la quinta



sesión ordinaria de Directorio, reducida a escritura pública con fecha catorce de diciembre de mil novecientos noventa y ocho, ante el notario de Temuco, don Juan Antonio Loyola Román, y anotada en el Registro de Instrumentos Públicos bajo el número seis mil setecientos ocho. Por la unanimidad de los directores presentes, se acuerda revocar los poderes del ex Gerente, Señor Francisco Zavala Chibbaro. **Segundo:** Designación de Gerente general: La presidente expone que en virtud de lo anterior, procede designar un nuevo Gerente General. Sometido a un breve debate y por la unanimidad de los directores presentes, se acuerda designar a don Mario Alejandro Rodríguez Campistó como Gerente General de Flores del Sur S.A., quien ingresa en este acto a la reunión, acepta y agradece la designación. **Tercero:** Delegación de facultades al Gerente: Por la unanimidad de los directores presentes, se acuerda otorgar al Gerente, señor Mario Rodríguez Campistó, los mismos poderes y facultades, en la misma forma y condiciones, otorgados al anterior Gerente en la quinta sesión ordinaria de Directorio, reducida a escritura pública con fecha catorce de diciembre de mil novecientos noventa y ocho, ante el notario de Temuco, don Juan Antonio Loyola Román y anotada en el Registro de Instrumentos Públicos bajo el número seis mil setecientos ocho. **Cuarto:** Aprobación del Acta y Reducción a Escritura pública de la misma: Se acuerda por la unanimidad de los directores presentes tener por aprobada la presente acta por el solo hecho de firmarse por los Directores asistentes, y reducirla a escritura pública en todo o en parte, facultando para



ello al Gerente, Señor Mario Rodríguez Campistó, para que pueda hacerlo. En dicha escritura se deberá facultar al portador de la misma a efectos de que pueda solicitar las firmas, inscripciones, anotaciones y subinscripciones que correspondan de acuerdo con la ley. Sin nada más que tratar, se levanta la sesión a las doce horas con veinte minutos. Hay una firma ilegible.-/ Se lee. María Cecilia Oettinger Solar - Presidente.- Hay una firma ilegible.-/ Se lee. Maritza Lanyon Vega - Vicepresidente.- Hay una firma ilegible.- / Se lee. María Dolores González - Director.- Hay una firma ilegible.- / Se lee: Julia Fuentes Altmann - Director.- Así lo otorga y firma previa lectura ante mí. Se da copia. Anotada al Repertorio de Instrumentos Públicos bajo el número seis mil ochocientos sesenta y seis.- DOY FE.-


MARIO RODRIGUEZ CAMPISTO

CERTIFICO: QUE LA PRESENTE COPIA
ES TESTIMONIO FIEL DE SU ORIGINAL
FIRMO Y SELLO

TEMUCO: 27 OCT. 1991



Nº 6438

ACTA SESION
ORDINARIA
DEL DIRECTO-
RIO

"FLORES DEL
SUR S.A."

EN LA CIUDAD DE TEMUCO, República de Chile, a treinta días del mes de Noviembre de mil novecientos noventa y ocho, ante mí, JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO, Abogado, Notario Público de la Agrupación de Comunas de Temuco, Melipeuco, Vilcún, Cunco, Freire y Padre Las Casas, con domicilio en esta ciudad, calle Arturo Prat número setecientos diecisiete, oficina cero veintidós, comparece:- Don FRANCISCO ZAVALA CHIBBARO, chileno, casado, empleado, cédula nacional de identidad número seis millones trescientos catorce mil quinientos veinticuatro quíon seis, domiciliado en Temuco, calle Dinamarca número ochocientos treinta, mayor de edad, quien me acreditó su identidad con su respectiva cédula, y expone:- Que debidamente facultado viene en reducir a escritura pública el Acta Sesión Ordinaria del Directorio de Flores del Sur S.A., de fecha veinticinco de Noviembre de mil novecientos noventa y ocho, la que corre en el Libro de Actas respectivo, el que he tenido a la vista para certificar y que dice como sigue:- " **SESION ORDINARIA DEL DIRECTORIO DE FLORES DEL SUR S.A.-** En Temuco, a veinticinco de Noviembre de mil novecientos noventa y ocho, siendo las nueve treinta horas AM. Se reúne el Directorio de la Sociedad Flores del Sur S.A., en sus oficinas de Pablo Neruda cero mil quinientos setenta de Temuco, con la asistencia de los Directores Sras. Maritza Lanyon Vega, Julia Fuentes Altmann, María Dolores González Moya, María Cecilia Oettinger Solar, María Elia Herbst Sánchez y Darna León Beluzan. Preside la Sra. María Cecilia Oettinger Solar en su calidad de Presidente del Directorio.- PRIMERO : La Presidenta



informa que el objeto de esta sesión de Directorio es pedir la renuncia a la Sra. Darna León Beluzan como Gerente de Flores del Sur S.A.. La señora León acepta la petición y renuncia a la Gerencia de la Empresa.- SEGUNDO : La Presidenta entrega al Directorio los antecedentes Curriculares del Sr. Francisco Zavala Chibbaro y lo propone para el cargo de Gerente de Flores del Sur S.A., sometida la proposición a discusión y luego a votación se resuelve aceptar la propuesta y se acuerda nombrar al Sr. Zavala como Gerente de Flores del Sur S.A.- TERCERO : Con la finalidad de efectuar un adecuado traspaso del cargo de Gerente, el Directorio resuelva encomendar al nuevo Gerente, que realice una auditoria financiera contable de la gestión hasta la fecha de la sociedad Flores del Sur S.A., de la cual deberá informar a este Directorio y a los señores Inspectores de Cuentas en un plazo no superior a quince días.- CUARTO : La señora María Elia Herbst manifiesta su decisión de poner en venta sus acciones de la manera que esta estipulado en la constitución de la sociedad.- QUINTO : El Directorio acuerda tener por aprobada la presente acta por el solo hecho de firmarse por los Directores asistentes y faculta al Gerente señor Francisco Zavala Chibbaro para que la reduzca a escritura pública.- No habiendo otro tema que tratar se levanta la sesión a las diez treinta horas. Hay una firma ilegible. Hay una firma ilegible. Hay una firma : Cecilia Oettinger. Hay una firma : M. Elia Herbst. Hay una firma ilegible. Hay una firma : Julia Fuentes".- Conforme. Así lo otorga y previa lectura firma ante mí. Se da copia. Anotada al Repertorio de

ANTONIO LOYOLA OPAZO
NOTARIO PUBLICO
Temuco - Chile

9

Instrumentos Públicos bajo el número seis mil
cuatrocientos treinta y ocho.- Doy Fé.-Enmendado: noviembre -
VALE.



FRANCISCO ZAVALA CHIBBARO

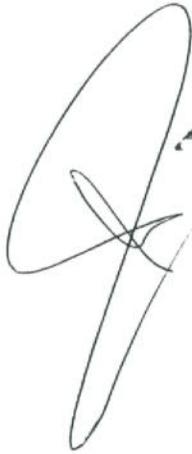
Acta

TESTIFICACION: QUE LA PRESENTE COPIA
ES TESTIMONIO FIEL DE SU ORIGINAL
FIRMO Y SELLO

TEMUCO 30 NOV. 1998



INUTILIZADA ESTA CARTA
ART. 404 INC. 3º del C.O.T.

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a long horizontal stroke at the bottom.

JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO
NOTARIO PUBLICO
Temuco - Chile

N°3940
B.C.A

ACTA

TERCERA JUNTA
GENERAL ORDINARIA
DE ACCIONISTAS

"FLORES DEL SUR"

EN LA CIUDAD DE TEMUCO, República de Chile, a veinticinco de junio del año dos mil uno, ante mí **JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO**, Abogado, Notario Público de la Agrupación de Comunas de Temuco, Padre Las Casas, Melipeuco, Vilcún, Cunco y Freire, con domicilio en esta ciudad, calle Arturo Prat número setecientos diecisiete oficina cero veintidós, comparece: **MARIO ALEJANDRO RODRIGUEZ CAMPISTÓ**, cédula nacional de identidad número ocho millones ciento ochenta y siete mil ochocientos veintinueve guión tres, chileno, casado, Ingeniero Civil, Eléctrico, domiciliado en Pablo Neruda cero mil quinientos setenta, Temuco mayor de edad, quien debidamente facultado viene en reducir a escritura pública: **"ACTA DE LA TERCERA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE FLORES DEL SUR S.A."** que corre a fojas nueve y nueve vuelta del libro de acta respectivo que he tenido a la vista para certificar, y es del tenor siguiente: " En Temuco, a veinticinco de abril de dos mil uno, siendo las veinte: treinta horas, en la Sala de Reuniones del domicilio social, ubicado en Temuco, calle Pablo Neruda Número cero mil quinientos setenta, se efectúa la cuarta Junta General Ordinaria de Accionistas de FLORES DEL SUR S.A, correspondiente al presente año, bajo la presidencia del titular, la Señora María Cecilia Oettinger Solar y actuando como secretario el Gerente, Don Mario Rodríguez Campistó y se dejó constancia de lo siguiente: **PRIMERO . ASISTENCIA Y QUORUM** : Asisten las señoras : Maritza Verónica Lanyon Vega, por sí con quinientas acciones, Julia Andrea Fuentes Altmann, por sí con quinientas acciones, María Dolores González Moya, por sí con quinientas acciones, María Cecilia Oettinger Solar, por sí, con quinientas acciones y María Elia Herbst Sánchez, por sí, con mil acciones acciones. **TOTAL GENERAL** : tres mil acciones representadas equivalentes al cien por ciento de las acciones suscritas. **DOS . INSTALACION DE LA JUNTA** : La Presidente expuso



que, encontrándose presentes el cien por ciento de las acciones emitidas, declaraba constituida la Junta Ordinaria. **TRES .**

DESARROLLO DE LA JUNTA : La Presidente informa que las materias a tratar se verán de acuerdo a la Tabla que es de conocimiento de los accionistas. El Gerente da lectura al acta de la sesión anterior, del dieciocho de abril de dos mil, la que es aprobada por la unanimidad de las acciones presentes, sin observaciones.

CUARTO. CUENTA DEL GERENTE: El Gerente da a conocer un resumen de las actividades realizadas por la empresa durante el año dos mil . Por la unanimidad de las acciones presentes con derecho a voto, se aprueba la cuenta del Gerente. **CINCO . BALANCE**

GENERAL DOS MIL : El Gerente presenta el Balance General que había sido aprobado previamente por el Directorio y solicita a la Junta que se pronuncie en relación a este tema. Por la unanimidad de las acciones presentes se aprueba el Balance de dos mil . **SEXTO.**

ELECCIÓN DE DIRECTORIO: La presidente expone que, habiéndose terminado el período de vigencia del actual Directorio, procede renovar a la totalidad de sus miembros, de acuerdo a los estatutos sociales. Tras una breve discusión, y sometidos a votación, son elegidos como Directores titulares doña Maritza Verónica Lanyon Vega, Julia Andrea Fuentes Altmann, María Dolores González Moya, María Cecilia Oettinger Solar, María Elia Herbst Sánchez, y Don Pablo Riesco Jullian. En calidad de Directores Suplentes fueron elegidos los señores Juan Marcelo Soto Meier, suplente de Julia Andrea Fuentes Altmann, Guillermo Patricio Leddy fuentes, suplente de Maritza Verónica Lanyon Vega, Guido René Fernández Borgeaud, suplente de María Dolores González Moya, Ramón Edgar Urzúa Corvalán, suplente de María Elia Herbst Sánchez, Pablo Riesco Oettinger, suplente de María Cecilia Oettinger Solar y Pedro Riesco Oettinger, suplente de Pablo Riesco Jullian. **SEPTIMO. REDUCCIÓN A ESCRITURA PÚBLICA .** Por



JUAN ANTONIO LOYOLA OPAZO
NOTARIO PÚBLICO
Temuco - Chile

la unanimidad de las acciones presentes con derecho a voto, se acuerda tener por aprobada la presente acta por el solo hecho de firmarse por los Directores asistentes y reducirla a escritura pública en todo o en parte, facultando para ello al Gerente, don Mario Alejandro Rodríguez Campistó. Se faculta además, al gerente, para que pueda solicitar las firmas, anotaciones, inscripciones y subinscripciones que sean correspondientes de acuerdo con la ley. Terminada la junta, se acuerda que el acta sea firmada por la totalidad de las acciones presentes. Sin más a tratar, se levanta la sesión a las veintitrés :cero cero.- Hay una firma legible que se lee: Cecilia Oettinger- MARIA CECILIA OETTINGER SOLAR.- Hay una firma ilegible-MARITZA VERÓNICA LANYON VEGA.- Hay una firma ilegible- JULIA ANDREA FUENTES ALTMANN.- Hay una firma ilegible- MARIA DOLORES GONZÁLEZ MOYA .- Hay una firma legible que se lee: M.Elía Herbst- MARIA ELIA HERBST SÁCHEZ ".- Así lo otorga y firma previa lectura ante mí.- Se da copia.- Anotada la presente escritura en el Repertorio de Instrumentos Públicos bajo el número **TRES MIL NOVECIENTOS CUARENTA.- DOY FE.-**

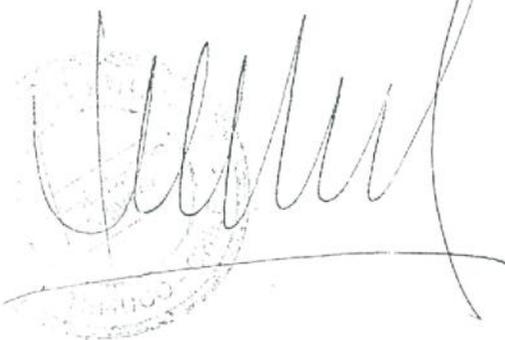
MARIO ALEJANDRO RODRIGUEZ CAMPISTÓ

CERTIFICO QUE LA PRESENTE COPIA
ES UN TESTIMONIO FIEL DE SU ORIGINAL
Y SELLO
TEMUCO. 25 JUN. 2001
NOTARIO PÚBLICO



CERTIFICADO DE VIGENCIA DE SOCIEDAD.-

CERTIFICO: que al margen de la inscripción de constitución de sociedad que gira en esta plaza bajo la razón social de FLORES DEL SUR S.A., por inscripción de fojas 227 N° 208 del Registro de Comercio del año 1998, modificada por inscripción de fojas 802 N° 690 del año 1998, no existen anotaciones ni subinscripciones que acrediten que la referida sociedad se haya disuelto o liquidado, por cuyo motivo se encuentra actualmente vigente.- TEMUCO, TRES DE OCTUBRE DEL AÑO DOS MIL UNO.-

A handwritten signature in dark ink is written over a circular stamp. The signature is stylized and appears to be 'J. J. J.'. The stamp is partially obscured by the signature but is visible as a circular mark with some illegible text inside.

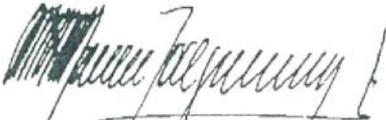
Temuco, 19 de mayo de 2001

Señores:
FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA
PRESENTE

De mi mayor consideración:

Flores del Sur S.A. ha presentado un proyecto denominado "Modelo de gestión productiva y comercial para la floricultura de la IX Región". En este proyecto, me comprometo a participar como Coordinadora General, durante el período de duración del proyecto. Para ello destinaré el 15% de mi tiempo de trabajo a la realización eficiente y efectiva de esta tarea.

Sin otro particular, y esperando una grata acogida a la presente,



Mario Alejandro Rodríguez Campistó
RUT : 8.187.829-3
FLORES DEL SUR S.A.



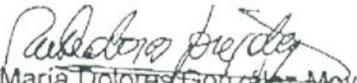
Temuco, 19 de mayo de 2001

Señores:
FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA
PRESENTE

De mi mayor consideración:

Flores del Sur S.A. ha presentado un proyecto denominado "Modelo de gestión productiva y comercial para la floricultura de la IX Región". En este proyecto, me comprometo a participar como Coordinadora Alterna y operativa, durante el período de duración del proyecto. Para ello destinaré el 50% de mi tiempo de trabajo a la realización eficiente y efectiva de esta tarea.

Sin otro particular, y esperando una grata acogida a la presente,


María Dolores González Moya
RUT : 8.488.488-K
FLORES DEL SUR S.A.





Temuco, 19 de mayo de 2001

Señores:
FUNDACION PARA LA INNOVACION AGRARIA
PRESENTE

De nuestra consideración

Por medio de la presente, manifestamos nuestro compromiso con el proyecto que hemos presentado a la Fundación, denominado "Modelo de Gestión Productiva y comercial para la floricultura de la IX Región".

Para la ejecución de este proyecto hemos acordado comprometer nuestro trabajo en la forma y condiciones que se establecen en la presentación de la propuesta. De la misma forma, manifestamos nuestra conformidad en cuanto a los montos asignados en la presentación, a cada una de las actividades.

Sin otro particular, les saludan atentamente,

María Cecilia Oettinger Solar
Presidente Flores del Sur S.A.

Mariza Verónica Lanyon Vega
Directora

María Dolores González Moya
Directora

Julia Andrea Fuentes Altmann
Directora



SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

- DEBE USAR CALCO -

FOLIO

197067362

PERIODO TRIBUTARIO
Mes: 01 Año: 2009

ROL UNICO TRIBUTARIO
03 96.838.440-6

01 Razón social o apellido paterno: **Flores del Sur S.A.**
02 Apellido materno: **Ortega**
05 Nombres: **Ortega**
06 Domicilio: **Av. Pablo Neruda 01570**
09 Teléfono: **01570**
08 Comuna: **Ternuco**

1	Valor UTM del mes en que declara \$	26.520	A	Total exenciones del mes (Art. 24)	20	3.836.530
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior		B	Total ventas por entregas, préstamos, arrendos, comodatos y otros que no forman parte del total de ventas del mes (Art. 15)	142	
3	Menos: Depreciación de bienes de inversión (Art. 27 I)	300	C	Total de ventas del mes	143	
4	Menos: Depreciación de bienes de inversión (Art. 27 II)	305	D	Total compras por entregas, préstamos, arrendos, comodatos y otros que no forman parte del mes	144	
5	Menos: Depreciación de bienes de inversión (Art. 27 III)	306	E	Total compras por entregas de bienes de inversión	145	
6	Total remanente de Crédito Fiscal por este mes (trasladado en penos. a línea 11) UTM	78				
7	Compras de Facturas generadas	131	CREDITOS (Compras)		100	148.981
8	Art. 14: Cambios de Bases impositivas	110	DEBITOS (Ventas)		111	
9	Adiciones al Débito Fiscal del mes, originadas por devoluciones excesivas registradas en el rubro períodos de líneas 4 a 5				112	
10	Total remanente de crédito fiscal, debitado en línea 6 (if no present)				114	
11	Capacidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes	124			154	
12	Art. 40: Letras a), b) y c) del Art. 37	33			80	
13	Letra a): Licores				109	250.236
14	Letra b): Piscos				20	
15	Letra c): Vinos, Champañas, Chacinas				147	
16	Letra d): Cervezas				27	
17	Letra e): Bebidas alcohólicas naturales o artificiales				33	
18	Letra f): Whisky				149	
19	Tasas ver instrucciones al curso				85	
20	Recuperación Impuesto Específico al petróleo diesel aportado en su adquisición (Art. 6° Ley 18.502 y Art. 1° y 3° D. S. N° 311)				87	
21	Reintegro Devolución Indebida de Crédito Fiscal (D.S. 348)	162			127	
22	TOTAL				164	
					212	250.236
					114	148.981

Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre aquí la diferencia: **101.255,7**
Si total débitos (Cód. 114) mayor que total créditos (Cód. 212), registre aquí la diferencia: **3,82**

23	77	101.255,7	on UTM	75	3,82	BASE IMPONIBLE	89	
24	IVA total retenido a terceros, Art. 3, Inciso 3°					(18%)	39	
25	IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, Inciso 3° (Tasas Seg. Instrucc.)						42	
26	Impuesto adicional a las ventas Art. 37					(50%)	41	
27	Letras e), h), i), j) y l)					(30%)	155	
28	Letra g) Yales						409	
29	Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 29						125	
30	Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 N° 3					(15%)	50	
31	Retención 1ª Categoría : Art. 73					(15%)	48	
32	Retención Implo. Único a los trabajadores : Art. 74, N° 1						151	231.654
33	Retención 2ª Categoría : Art. 74, N° 2					(10%)	153	
34	Retención a Directores y Consejeros S.A. : Art. 74, N° 3					(10%)	54	
35	Retención a Suplementarios : Art. 74, N° 5					(0,5%)	56	
36	Retención a Mineros por compradores de Minerales : Art. 74, N° 6						72	
37	Art. 74, N° 4: Base imponible					Impuesto Retenido	135	
38	Tasa 35%	132				133	134	
39	Tasas seg. Instrucc.	156					157	
40	PPM por Ases. Técnicas Ley 18.768, artículo 13	159						
41	PPM obligatorio, contribuyentes 1ª Categoría (Art. 84, letra a)	115	0,5%	30			68	23.332
42	PPM Segunda Categoría : Art. 84, letra b)					(10%)	152	
43	PPM de talleres artesanales u obreros : Art. 84, letra c)					(1,5% o 3%)	70	
44	PPM de vehículos de transporte o carga ajena : Art. 84, letras e) y f)					(0,3%)	66	
45	Base imponible					PPM Determinado		
46	Minoros	120				121	122	
47	PPM Voluntarios : Art. 88	76					90	
48	Coliz. Adic. Colización Adicional del Período						160	
49	Remanente crédito para este mes	UTM	44				161	
50	*Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)*						126	
51	Remanente de crédito especial para este mes	UTM	95				128	
52	Sumas de líneas 23 a la 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49						129	254.972

Si el resultado es negativo, bastará a línea 51 y/o 52. (Si el resultado es positivo, trasladar a línea 55)

51	Cost. Adicional	73	on UTM	99		55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	254.972
52	Sólo empresas Constructoras	130	en UTM	96		56	Más IPC	92	
53	Apellido paterno Contador	313	RUT Contador		9.922.809-1	57	Más intereses y multas	93	
54	Apellido paterno Representante Legal	314	RUT Representante Legal		8.184.929-3	58	TOTAL A PAGAR CON DE CARGO	94	

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.
Firma del Contribuyente o Representante Legal: *[Firma]*
Válido con sello y firma del Copro: *[Sello y Firma]*

COPIA CONTRIBUYENTE
PRECIO VENTA \$ 50 IVA INCLUIDO

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

- DEBE USAR CALCULO -

FOLIO

209661322

PERIODO TRIBUTARIO

Mes. Año
02 2000

ROL UNICO TRIBUTARIO

03 96.838.440-6

(Use números Arabigos, año con cuatro dígitos)

COPIA CONTRIBUYENTE

PRECIO VENTA \$ 50 IVA INCLUIDO

01	Razón social o apellido paterno		02	Apellido materno		05	Nombres	
Flores del Sur S.A.		S.A.						
06	Calle		07	Of. Local		08	Teléfono	
Avenida Poso Neruda		01570						Comuna
								Ternuco
1	Valor UTM del mes en que declara \$		26573-		A	Total exenciones del mes (Art. 20)		20
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior		3,82		B	Total Ventas y/o Servicios prestados, anámulos, exentos y/o no gravados del mes		142
3	Menos: Derrama solidaria importaciones Art. 36 UTM		300		C	Total importaciones del mes (Art. 10)		143
4	Derrama solidaria Art. 27 bis UTM		305		D	Total Compras y/o Servicios utilizados, internos, exentos y/o no gravados del mes		144
5	Certificación de importación solicitada Art. 27 bis UTM		306		E	Total compras netas afectas de activo fijo del mes		145
6	Total remanente Crédito Fiscal para este mes (trasladado en parte a línea 11) UTM		78		CREDITOS (Compras)			DEBITOS (Ventas)
7	Cantidad de Facturas emitidas		131		108			323.849
8	Cantidad de Boletas emitidas		110		111			19.80
9	Ventas interiores al mismo establecimiento				112			
10	Adiciones al Débito Fiscal del mes, originadas por devoluciones exoneradas registradas en otros períodos en líneas 4 u 5				114			
11	Total remanente de crédito fiscal, declarado en línea 6 (En pesos)				80	101.509		
12	Cantidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes		124		109	1.147.842		
13	Art. 40 (Letras a), b), y c) del Art. 37				28			
14	Letra a) Licores				147			
15	Letra b) Piscos				27			
16	Letra c) Vinos, Champán, Chichas				33			
17	Letra d) Cervezas				149			
18	Letra e), f) Bebidas analcohólicas naturales o artificiales				85			
19	Letra f) Whisky Taxis ver instrucciones al dorso				87			
20	Recuperación Impuesto Específico al permitir el uso autorizado en su adquisición (Art. 6° Ley 18.502 y Art. 1° y 3° U. S. N° 311)				127			
21	Reintegro Devolución Invertida de Crédito Fiscal D.S. 348		N° Formulario Foto		164			
22	TOTAL				212	1.249.351		325.829
						Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre aquí la diferencia		
23	77 el Art. 923.522 en UTM		75 34,75		BASE IMPONIBLE		89	
24	IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3°						39	
25	IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3° (Tasas Ser. Instrucc.)						42	
26	Impuesto adicional a las ventas Art. 37						41	
27	Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 29						155	
28	Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 N° 3						125	
29	Retención 1ª Categoría : Art. 73						50	
30	Retención Impuesto Único a los Trabajadores : Art. 74, N° 1						48	
31	Retención 2ª Categoría : Art. 74, N° 2						151	229.666
32	Retención a Directores y Consejeros S.A. : Art. 74, N° 3						153	
33	Retención a Suplementos : Art. 74, N° 5						54	
34	Retención a Mineros, Lavadores de Minerales : Art. 74, N° 6						56	
35	Reliquid. mensual Impuesto Único a los Trabajadores : Art. 47, inciso final						72	
36	Art. 74, N° 4 Base Imponible Impuesto Retenido Crédito (ver instrucciones)						135	
37	Tasa 35% 132 Tasas seg. Instrucc. 156		133		134		157	
38	PPM por Ases. Técnicas Ley 18.768, artículo 13		159					
39	PPM obligatorio, contribuyentes 1ª Categoría Art. 84, letra a)		Tasa 115 0,5% Monto pérdida Art. 90 30		68		62	44.039
40	PPM Segunda Categoría : Art. 84, letra b)						152	
41	PPM de talleres artesanales u obreros : Art. 84, letra c)						70	
42	PPM de vehículos de transporte o carga aérea : Art. 84, letras e) y f)						66	
43	Mineros		Base Imponible PPM Determinado		120 121		122	
44	PPM Voluntarios : Art. 88		76		90		67	
45	Cotiz. Adic. Contracción Adicional del Período						160	
46	Remanente crédito para este mes UTM		44				161	
47	Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)						126	
48	Remanente de crédito especial para este mes UTM		95				128	
49	Sumas de líneas 23 a la 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49				129		273.755	

51	Cotiz. Adicional	73	en UTM	99	55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	273.755
52	Sólo empresas Constructoras	130	en UTM	96	56	Más IPC	92	
53	Crédito paterno Contador	313	RUT Contador	9.227.809-1	57	Más intereses y multas	93	
54	Crédito Representante Legal	314	RUT Representante Legal	8107.327-3	58	TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94	

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

- DEBE USAR CALCULO -

FOLIO 210865882

PERIODO TRIBUTARIO
Mes: 03 Año: 2000

ROL UNICO TRIBUTARIO
03 96.838.440-6

01 Razón social o apellidos paterno: Flores del Sur S.A. 02 Apellido materno: S.A. 05 Nombres: S.A.

06 Calle: Camino Imperial Km 2 09 Teléfono: 265292 08 Comuna: IMPERIAL

1	Valor UTM del mes en que declara \$	26.732.8	A	Total importaciones del mes (Art. 35)	20
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior	34.82.8	B	Total Ventas y/o Servicios prestados, internos, externos y/o no gravados del mes	142
3	Menos: Dedución solicitada exportaciones Art. 36 UTM	300	C	Total importaciones del mes (Art. 16)	143
4	Dedución solicitada Art. 27 las UTM	305	D	Total Compras y/o Servicios prestados, internos, externos y/o no gravados del mes	144
5	Cantidad de importación solicitada Art. 27 las UTM	306	E	Total compras netas afectas de actividad del mes	145
6	Total remanente Crédito para este mes (traslado en pesos a línea 11) UTM	78	CREDITOS (Compras)		
7	Cantidad de facturas emitidas	131		DEBITOS (Ventas)	
8	Art. 14 Cantidad de Boletas emitidas	110		108	189.612.8
9	Ventas tributadas al monto mínimo			111	
10	Adiciones al Débito Fiscal del mes, originadas por deducciones excesivas registradas en otros períodos tributarios 4 a 5			112	
11	Total remanente de crédito fiscal, declarado en línea 6. (En pesos)		80	154	
12	Cantidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes	24	109	930.808.8	
13	Art. 40 Letras a), b), y c) del Art. 37		28	93.753.8	
14	Letra a): Licores		147		
15	Letra b): Piscos		27		
16	Letra c): Vinos, Champañas, Chichas		33		
17	Letra d): Cervezas		149		
18	Letra d), e): Bebidas analcohólicas naturales o artificiales		85		
19	Letra f): Whisky, Tazas y/o instrumentos al dardo		87		
20	Recuperación Impuesto Específico al petróleo diesel aportado en su adquisición (Art. 6° Ley 18.502 y Art. 1° y 3° D. S. N° 311)		127		
21	Reintegro Dedución Inadecuada de Crédito Fiscal D.S. 348	162	164		
22	TOTAL		212	1.023.961.8	189.612.8

Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre aquí la diferencia: 834.349.8 en UTM 75 (31,21)

23	IMPUESTO	89
24	IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3° (18%)	39
25	IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3° (Tasas Seg. Instruccs)	42
26	Impuesto adicional a las ventas Art. 37	41
27	Letras e), h), i) y j) (50%) y k) (30%)	155
28	Letra g) Yales	409

29 RENTAS ESPORÁDICAS DE PRIMERA CATEGORÍA Art. 69 N° 3 (15%)
29 RENTAS ESPORÁDICAS DE SEGUNDA CATEGORÍA Art. 70 (15%)
30 Retención 1ª Categoría Art. 73 (15%)
31 Retención Imp. Único a los trabajadores D.L. 8247 (15%)
32 Retención 2ª Categoría Art. 74 (15%)
33 Retención a Directores y Consejeros S.A. Art. 74, N° 2 (15%)
34 Retención a Suplementarios Art. 74, N° 2 (15%)
35 Retención a Mineros por compradores de Minerales Art. 74, N° 2 (15%)
36 Retención mensual Imp. Único a los trabajadores Art. 47, inciso final (0,5%)
37 UTM 31,21 Impuesto Retenido Crédito (ver instrucciones)

38	Tasa 35%	132	133	134
39	Tasas seg. Instruccs.	156		157

40	PPM por Ases. Técnicos Ley 18.768, artículo 13	159		
41	PPM (salario, contribuyentes 1ª Categoría Art. 84, letra a)	115	0,5	30
42	PPM Segunda Categoría Art. 84, letra b)			152
43	PPM de talleres artesanales u obreros Art. 84, letra c)			70
44	PPM de vehículos de transporte o carga ajena Art. 84, letras e) y f)			66
45	Mineros Base Imponible PPM Determinado Crédito (ver instrucciones)	120	121	122
46	PPM Voluntarios Art. 88	76		90

47	Coliz. Adic. Contracción Adicional del Período			160
48	Coliz. Adic. Romanente crédito para este mes UTM	44		161
49	Coliz. Adic. Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)			126
50	Coliz. Adic. Romanente de crédito especial para este mes UTM	95		128

51	Coliz. Adic. Solo empresas Contribuyentes	73	99	91
52	Coliz. Adic. Solo empresas Contribuyentes	130	96	92
53	Coliz. Adic. Apellido paterno Contrador	313	97	93
54	Coliz. Adic. Apellido paterno Representante Legal	314	98	94

55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	231.933.8	91
56	Más: IFC		92
57	Más: aduanas y multa		93
58	TOTAL A PAGAR CON RECARGO		94

53	UTUT Contrador	9.422.809-1
54	UTUT Representante Legal	8.137.829-3

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.



SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

- DEBE USAR CALCO -

FOLIO 210890352

PERIODO TRIBUTARIO	
Mes	Año
04	2000

ROL UNICO TRIBUTARIO	
03	96.838.440-6

01 Razon social o apellido paterno: Flores del Sur S.A. 02 Apellido materno: S.A. 05 Nombres: Flores del Sur S.A.
06 Calle: Avda. Pío No. 01570 09 Teléfono: 08 Comuna: Temuco

1	Valor UTM del mes en que declara \$	26919	A	Total importaciones del mes (Art. 26)	20
2	Remanente de Crédito Fiscal UTM del mes anterior	30,94	B	Total Ventas y/o Servicios prestados, internos, eventuales y/o no gravados del mes	142
3	Devoluciones solicitadas importaciones Art. 36 UTM	300	C	Total importaciones del mes (Art. 19)	143
4	Devoluciones solicitadas Art. 27 bis UTM	305	D	Total Compras y/o Servicios adquiridos, internos, eventuales y/o no gravados del mes	144
5	Exención de importación solicitada Art. 27 bis UTM	306	E	Total Compras netas afectas (inactivo tipo del mes)	145
6	Total remanente Crédito para este mes (transferido en inciso 3 línea 11) UTM	78	CREDITOS (Compras)		
7	Letras a) Licores	131	108	DEBITOS (Ventas)	
8	Letras b) Piscos	110	111	6210	
9	Letras c) Vinos, Champañas, Chichis		112		
10	Letras d) Cervezas		154		
11	Letras e), e), bebidas alcohólicas naturales o artificiales				
12	Letras f) Whisky. Tasas ver instrucciones al curso				
13	Adiciones al Débito Fiscal del mes, preparadas por devoluciones excedidas registradas en otros períodos en líneas 3 a 5		80	932.874	
14	Total remanente de crédito fiscal, declarado en línea 8 (En pesos)		109	321.256	
15	Cantidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes	124	113		
16	Letras a) Licores (30%)		147		
17	Letras b) Piscos (25%)		27		
18	Letras c) Vinos, Champañas, Chichis (15%)		33		
19	Letras d) Cervezas (15%)		149		
20	Letras e), e), bebidas alcohólicas naturales o artificiales (15%)		85		
21	Letras f) Whisky. Tasas ver instrucciones al curso		37		
22	Recuperación impuesto E específico al petróleo diesel aportado en su adquisición (Art. 6° Ley 18.502 y Art. 1° y 3° D. S. N° 311)		127		
23	Reintegración Devolución Inhibida de Crédito Fiscal D.S. 311	162	163	164	
24	TOTAL		212	1.154.130	
25			114	6210	

Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre aquí la diferencia: 1.147.920
Si total débitos (Cód. 114) mayor que total créditos (Cód. 212), registre aquí la diferencia:

23	77	1.147.920	75	42,64	BASE IMPONIBLE	89	
24					IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3°	39	
25					IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3° (Tasas Seq. Instrucc.)	42	
26					Impuesto adicional a las ventas Art. 37	41	
27					Letras e), h), l), ll) y ll)	155	
28					Letras p) Yates	409	
29					Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 29	125	
30					Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 N° 3	50	
31					Retención 1ª Categoría	48	
32					Retención Imp. Único a los trabajadores	151	246.666
33					Retención 2ª Categoría	153	
34					Retención a Directores y Consejeros S.A.	54	
35					Retención a Suplementarios	56	
36					Retención a Mineros por compradores de Minerales	72	
37					Retención mensual Imp. Único a los trabajadores	135	
38					Art. 74, N° 4 Base Imponible	157	
39					Tasa 35%		
40					Tasas seq. Instrucc.		
41					PPM por Ases. Técnicos Ley 18.708 artículo 13		
42					PPM (obrero) contribuyentes 1ª Categoría Art. 84, letra a)	62	173
43					PPM Segunda Categoría	152	
44					PPM de talleres artesanales u obreros	70	
45					PPM de vehículos de transporte o carga ajena	66	
46					Mineros	123	
47					PPM Voluntarios	90	
48					Retención Adicional del Período	160	
49					Remanente crédito para este mes	161	
50					*Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)	126	
51					Remanente de crédito especial para este mes	128	
52	Sumas de líneas 23 a la 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49					129	246.839

51	Collz. Adic. -	73		en UTM	99		55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	246.839
52	Sólo empresas Constructoras	130		en UTM	96		56	Más ITC	92	
53	Apellido paterno Contador	313		RUT Contador			57	Más intereses y multas	93	
54	Apellido paterno Representante Legal	314		RUT Representante Legal			58	TOTAL A PAGAR CON REAJUSTO	94	

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente



SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

DEBE USAR CALCULO

FOLIO

231101402

PERIODO TRIBUTARIO

Mes: 05 Año: 2000

ROL UNICO TRIBUTARIO

03 96.838.440-6

01 Razon social o apellido paterno: **Flora del Sur S.A.** 02 Apellido materno: **05** Nombres: **06** Cédula de Identidad: **07** Of. Local: **08** Teléfono: **09** Comuna: **Temuco**

04 Domicilio: **Ciudad. Calle Pardo Neruda 01570**

1	Valor UTM del mes en que declara \$	27.054	A	Total exoneraciones del mes (Art. 20)	20
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior	42,64	B	Total Ventas y/o Servicios prestados, arrendamientos y/o gravámenes del mes	142
3	Exoneraciones de UTM	300	C	Total exoneraciones del mes (Art. 10)	143
4	Mercos Exoneraciones autorizadas Art. 27 bis UTM	305	D	Total Compras y/o Servicios utilizados, arrendamientos y/o gravámenes del mes	144
5	Contribución de explotación minera Art. 27 bis UTM	306	E	Total compras netas afectas (inactivo) del mes	145
6	Total remanente de crédito para este mes (trasladado en paréntesis a línea 11) UTM	78	CREDITOS (Compras)		
7	Cantidad de Facturas emitidas	131	108	DEBITOS (Ventas)	
8	Art. 14 Ventas afectas al crédito mínimo	110	111	2.962,8	
9	Adiciones al Débito Fiscal del mes, originadas por devoluciones expedidas respectivas en otros períodos en líneas 4 y 5		112	900	
10	Total remanente de crédito fiscal, declarado en línea 6. (En pesos)		154		
11	Cantidad de facturas facturadas con derecho a crédito fiscal del mes	124	80	1.152.583	
12	Art. 40 (Letras a) y i) del Art. 37	20	28	121.069	
13	Letras a) Licencias (30%)	147	148		
14	Letras b) Pasajes (25%)	27	149		
15	Letras c) Vinos, Champañas, Chichas (15%)	33	150		
16	Letras d) Carnizas (10%)	149	151		
17	Letras e) y f) Ferrocarril, aerolíneas, líneas aéreas, líneas de navegación marítima y aérea (10%)	85	152		
18	Letras f) Whisky (10%)	87	153		
19	Recuperación Impuesto Especifico al Consumo (descontado en su adquisición) (Art. 6° Ley 19.542 y Art. 1° y 2° D. S. N° 111)	12	154		
20	Recargo Devolución de Facturas de Crédito (D.F.C.) 318	162	163		
21	TOTAL		212	1.274.652	30.528

Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre a par la diferencia: **1.244.124**

Si total débitos (Cód. 114) mayor que total créditos (Cód. 212), registre aquí la diferencia: **45,99**

23	IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3° (10%)	77	75	45,99	BASE IMPONIBLE	89	
24	IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3° (Tasas Sing. Instrucc.)					39	
25	Impuesto adicional a las ventas Art. 37					42	
26	Letras e), h), i), j) y l) (50%)					41	
27	Letra g) Yales (30%)					155	
28	Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 29					409	
29	Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 N° 1 (15%)					125	
30	Retención 1ª Categoría Art. 73 (15%)					50	
31	Retención Imp. Único a los Trabajadores Art. 74, N° 1					48	
32	Retención 2ª Categoría Art. 74, N° 2 (10%)			2.266.666		151	226.666
33	Retención a Directores y Consejeros S.A. Art. 74, N° 3 (10%)					153	
34	Retención a Suplementeros Art. 74, N° 5 (0,5%)					54	
35	Retención a Mineros por conparadores de Minerales Art. 74, N° 6					56	
36	Retención mensual Imp. Único a los trabajadores Art. 47, inciso final					72	
37	Art. 74, N° 4 Base Imponible Impuesto Retenido Crédito (ver instrucciones)					135	
38	Tasa 35% 132 Instrucciones 156					134	
39	PPM por Ases. Técnicas Ley 18.708 artículo 13 PPM jubilación, contribuyentes 1ª Categoría Art. 84, letra a) Inasa Monto pérdida Art. 90	115	30	0,5%		61	948
40	PPM Segunda Categoría Art. 84, letra b) (10%)					152	
41	PPM de talleres artesanales u obreros Art. 84, letra c) (1,5% o 3%)					70	
42	PPM de vehículos de transporte o carga ajena Art. 84, letras e) y f) (0,3%)					66	
43	Mineros 120 PPM Determinado	121				122	
44	PPM Voluntarios Art. 88 76					90	
45	Coliz. Adic. Colización Adicional del Período					160	
46	Remanente crédito para este mes UTM 44					161	
47	Emp. Cons. Insc. "Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)"					126	
48	Remanente de crédito especial para este mes UTM 95					128	
49	Sumas de líneas 23 a la 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49					129	227.514

Si el resultado es negativo, bastará a línea 51 y/o 52. (Si el resultado es positivo, trasladar a línea 55)

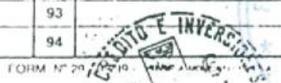
51	-Coliz. Adicional... 73	en UTM 99	55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	227.514
52	RNo empresas Constructoras 130	en UTM 96	56	Más IPC	92	
53	Apellido paterno Contador Figueras RUT Contador 9.922.809-1	313	57	Más intereses y multas	93	
54	Apellido Materno Representante Legal Rodriguez RUT Representante Legal 8.187.829-3	314	58	TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94	

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

Firma del Contribuyente o Representante Legal: *[Firma]* Valido con timbre y firma del Cajero

COPIA CONTRIBUYENTE

PRECIO VENTA \$ 50 IVA INCLUIDO



SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

PERIODO TRIBUTARIO

FOLIO

215757382

29

Mes Año
06 2000

RÓL UNICO TRIBUTARIO

03 96.838.440-6

(Usar números arábigos, uno por cada dígito)

01 Razón social o apellido paterno: **Flores del Sur S.A**
 02 Apellido materno: **S.A**
 05 Nombres:
 06 Calle: **Carrizal Imperial Ave**
 09 Teléfono: **265282**
 08 Comuna: **Imperial**

IMPUESTO AL VALOR AGREGADO D.L. 82574		CREDITOS (Compras)		DEBITOS (Ventas)	
1	Valor UTM del mes en que declara \$	27,108			
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior	45,88			
3	Exención de crédito de los impuestos del mes	300			
4	Monos	305			
5	Exención de crédito de los impuestos del mes	306			
6	Total remanente de crédito para este mes	78	45,88		
7	Art. 14	131		108	26.352
8	Art. 14	110		111	
9	Art. 14			112	
10	Adiciones al Débito Fiscal del mes, imputadas por devoluciones excesivas registradas en otros períodos en líneas 4 a 9			154	
11	Total remanente de crédito fiscal declarando en línea 6. (En pesos)		1.243.715		
12	Cantidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes	124	302.654		
13	Art. 40			28	
14	Letra a) Licores			147	
15	Letra b) Pisco			27	
16	Letra c) Vinos, Champañas, Cichas			33	
17	Letra c) Cervezas			149	
18	Letra d, e) Bebidas alcohólicas naturales o de otro origen			85	
19	Letra f) Whisky			87	
20	Recuperación Impuesto Específico al patrimonio fiscal reportado en su adquisición (Art. 6° Ley 18.502 y Art. 1° y 3° D. S. N° 11)			127	
21	Retorno Devolución Indebida de Crédito Fiscal D.S. 348	162	163	164	
22	TOTAL		1.546.369	114	26.352

Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre aquí la diferencia

IMPUESTO A LA RENTA D.L. 82474		RETECIÓN DE IMPUESTO		PAGOS PROVISIONALES		IMPUESTO	
23	77	1.520.017	56,07				
24	IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3°						
25	IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3° (Tasas Seg. Industria)						
26	Impuesto adicional a las ventas Art. 37						
27	Letra g) Yates						
28	Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 2°						
29	Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 N° 3						
30	Retención 1° Categoría, Art. 73						
31	Retención Imp. Unión a los trabajadores, Art. 74, N° 1						
32	Retención 2° Categoría, Art. 74, N° 2						
33	Retención a Directores y Consejeros S.A., Art. 74, N° 3						
34	Retención a Suplementarios, Art. 74, N° 5						
35	Retención a Mineros, por computadores de Mesa, Art. 74, N° 6						
36	Retención mensual Imp. Unión a los trabajadores, Art. 74, inciso final						
37	Art. 74, N° 4						
38	Tasa 35%	132	133				
39	Tasas seg. industria	156					
40	PPM por Asen. Tercera Ley 18.728 artículo 13	159					
41	PPM de primera categoría						
42	PPM de talleres artesanales u obreros						
43	PPM de vehículos de transporte o carga ligera						
44	Mineros	120	121				
45	PPM Voluntarios	Art. 88	76				
46	Coiz. Adic. Cotización Adicional del Pisco						
47	Coiz. Adic. Fiancamento crédito para este mes	UTM	43				
48	Emp. Constr. Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los rMater)						
49	Remanente de crédito especial para este mes	UTM	95				
50	Sumas de líneas 23 a 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49						260.731

51	Coiz. Adicional	73							
52	Sólo empresas Constructoras	130							
53	Razón social Contador	313	9.922.809-1						
54	Apellido paterno Representante Legal	314	8.187.829-3						
55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL								
56	Más IPC								
57	Más intereses y multas								
58	TOTAL A PAGAR CON RECARGO								

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

[Firma]

FORM N° 29 - 02/99
 MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

- DEBE USAR CALCO -

FOLIO 214055432

PERIODO TRIBUTARIO

Mes Año
07 2000

ROL UNICO TRIBUTARIO

03 96.838.440.6

(Use números arábigos, año con cuatro dígitos)

01 Razón social o apellido paterno: Flores del Sur S.A.
02 Apellido materno: [Blank]
05 Nombres: [Blank]
06 Calle: Granero Imperial Km 2
09 Teléfono: 265292
08 Comuna: Imperial

1	Valor UTM del mes en que declara \$	27.162	A	Total exportaciones del mes (Art. 30)	20	
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior UTM	55,99	B	Total Ventas y/o Servicios prestados, internos, exentos y/o no gravados del mes (Art. 16)	142	
3	Menos: Devolución solicitada exportaciones Art. 36 UTM	300	C	Total importaciones del mes (Art. 16)	143	
4	Devolución solicitada Art. 27 bis UTM	305	D	Total Compras y/o Servicios contratados, internos, exentos y/o no gravados del mes	144	
5	Credificado de imputación solicitado Art. 27 bis UTM	306	E	Total compras netas afectas de activo fijo del mes	145	
6	Total remanente Crédito para este mes (Residuo en pesos a línea 11) UTM	55,99	CREDITOS (Compras)			DEBITOS (Ventas)
7	Cantidad de Facturas emitidas	131	108		108	30.780
8	Art. 14 Cantidad de Boletas emitidas	110	111		111	1.359
9	Ventas inferiores al monto mínimo \$		112		112	
10	Adiciones al Débito Fiscal del mes, originadas por devoluciones excesivas registradas en otros periodos en líneas 4 ó 5		154		154	
11	Total remanente de crédito fiscal, declarado en línea 6. (En pesos)		80	1.520.800		
12	Cantidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes	124	109	2.903.186		
13	Letras a), b), y c) del Art. 37 (50%)		28		113	
14	Letra a): Licores (30%)		147		148	
15	Letra b): Piscos (25%)		27		45	
16	Letra c): Vinos, Champañas, Chichas (15%)		33		32	
17	Letra d): Carvezas (15%)		149		150	
18	Letra e): Bebidas analcohólicas naturales o artificiales (13%)		85		146	
19	Letra f) Whisky. Tasas ver instrucciones al dorso		87		31	
20	Recuperación Impuesto Específico al petróleo diesel aportado en su adquisición (Art. 5° Ley 18.502 y Art. 1° y 3° D. S. Nº 311)		127			
21	Reintegro Devolución Solicitada de Crédito Fiscal D.S. 348		164			
22	TOTAL		212	4.423.986	114	38.129

Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre aquí la diferencia: 4.394.847 en UTM
Si total débitos (Cód. 114) mayor que total créditos (Cód. 212), registre aquí la diferencia: [Blank]

23	IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3° (18%)	75	161,69	BASE IMPONIBLE	89	
24	IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3° (Tasas Seg. Instrucc.)				42	
25	Impuesto adicional a las ventas Art. 37				41	
26	Letras e), h), i), j) y l) (50%)				155	
27	Letra g) Yates (30%)				409	
28	Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 29					

29	Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 Nº 3 (15%)				125	
30	Retención 1ª Categoría : Art. 73 (15%)				50	
31	Retención Implo. Unico a los trabajadores : Art. 74, Nº 1				48	
32	Retención 2ª Categoría : Art. 74, Nº 2 (10%)			2.266.666	151	2.266.666
33	Retención a Directores y Consejeros S.A. : Art. 74, Nº 3 (10%)				153	
34	Retención a Suplementarios : Art. 74, Nº 5 (0,5%)				54	
35	Retención a Mineros por compradores de Minerales : Art. 74, Nº 6				56	
36	Régimen mensual Implo Unico a los trabajadores : Art. 47, inciso final				72	
37	Art. 74, Nº 4 Base Imponible Impuesto Retenido Crédito (ver instrucciones)				135	
38	Tasa 35% 132 Tasas seg. Instrucc. 156				157	

39	PPM por Ases. Técnicas Ley 18.768 artículo 13	159				
40	PPM obligatorio, contribuyentes 1ª Categoría Art. 84, letra a)	115	0,5%	30	68	893
41	PPM Segunda Categoría : Art. 84, letra b) (10%)				152	
42	PPM de talleres artesanales u obreros : Art. 84, letra c) (1,5% o 3%)				70	
43	PPM de vehículos de transporte o carga ajena : Art. 84, letras e) y f) (0,3%)				66	
44	Base imponible PPM Determinado Crédito (ver instrucciones)				123	
45	Mineros 120 PPM Voluntarios : Art. 88 76	121			90	
46	Coliz. Adic. Cotización Adicional del Periodo				160	
47	Remanente crédito para este mes UTM 44				161	
48	*Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)*				126	
49	Remanente de crédito especial para este mes UTM 95				128	
50	Sumas de líneas 23 a la 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49				129	227.559

51	Coliz. Adicional 73	en UTM 99		55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	227.559
52	* Sólo empresas Constructoras 130	en UTM 96		56	Más IPC	92	
53	Apellido paterno Contador 313	RUT Contador 9.922.809-1		57	Más intereses y multas	93	
54	Apellido paterno Representante Legal 314	RUT Representante Legal 8.187.829-3		58	TOTAL A PAGAR CON REINTERO	94	

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente

Firma del Contribuyente o Representante Legal



SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO

PERIODO TRIBUTARIO

Mes Año
08 2000

FOLIO 266032512

ROL UNICO TRIBUTARIO
03 09.6.838.0440-6

01 Valor UTM del mes en que declara \$ 23.189,4
02 Apellido materno
03 Apellido paterno
04 Domicilio
05 y 06 Domicilio de la casa de habitación
07 Teléfono
08 Comuna

1	Valor UTM del mes en que declara \$	23.189,4	A	Total exportaciones del mes (Art. 30)	20
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior	161,69	B	Total Ventas y/o Servicios prestados, internos, exentos y/o no gravados del mes	142
3	Menos:		C	Total exenciones del mes (Art. 10)	143
4	Devolución solicitada expositores Art. 36 UTM	300	D	Total Compras y/o Servicios utilizados, exentos, exentos y/o no gravados del mes (Art. 10)	144
5	Devolución solicitada Art. 37 bis UTM	305	E	Total Compras y/o Servicios utilizados, exentos, exentos y/o no gravados del mes (Art. 10)	145
6	Certificado de imputación emitido Art. 37 bis UTM	306			
7	Total remanente Créd. para este mes (trasladado en páse a línea 11) UTM	78			
8	Cantidad de Facturas emitidas	131			
9	Cantidad de Boletas emitidas	110			
10	Adiciones al Débito Fiscal del mes, originadas por devoluciones excesivas registradas en otros periodos en líneas 4 ó 5				
11	Total remanente de crédito fiscal, declarando en líneas 6 (En pesos)		80		
12	Cantidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes	124	109		
13	Letra a) Licores (30%)		147		
14	Letra b) Piscos (25%)		27		
15	Letra c) Vinos, Champañas, Chichas (15%)		33		
16	Letra d) Cervezas (15%)		149		
17	Letra d, e) Bebidas analcohólicas naturales o artificiales (13%)		85		
18	Letra f) Whisky Tasas ver instrucciones al dorso		87		
19	Recuperación Impuesto Específico al patrón diesel aportado en su adquisición (Art. 6º Ley 18.502 y Art. 1º y 3º D. S. Nº 311)		127		
20	Reintegro Devolución Indevida de Crédito Fiscal D.S. 348		164		
21	Nº Formulario Folo	162 163			
22	TOTAL		212		

Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre aquí la diferencia
Si total débitos (Cód. 114) mayor que total créditos (Cód. 212), registre aquí la diferencia

23	IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3º	3.632,805	75	133,611	89
24	IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3º (Tasas Seg. Instrucc.)				39
25	Impuesto adicional a las ventas Art. 37				42
26	Letras e), h), i), j) y l)				41
27	Letra g) Yates				155
28	Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 29				409
29	Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 Nº 3				125
30	Retención 1ª Categoría Art. 73				50
31	Retención Impto. Único a los trabajadores Art. 74, Nº 1				48
32	Retención 2ª Categoría Art. 74, Nº 2				151
33	Retención a Directores y Consejeros S.A. Art. 74, Nº 3				153
34	Retención a Suplementarios Art. 74, Nº 5				54
35	Retención a Mineros por compradores de Minerales Art. 74, Nº 6				56
36	Reliquido mensual Impto. Único a los trabajadores Art. 47, inciso final				72
37	Art. 74, Nº 4				
38	Tasa 35%	132	133	134	135
39	PPM por Ases. Técnicas Ley 18.768 artículo 13	159			
40	PPM obligatorio, contribuyentes 1ª Categoría Art. 84, letra a)	115	30		
41	PPM Segunda Categoría Art. 84, letra b)				62
42	PPM de talleres artesanales u obreros Art. 84, letra c)				70
43	PPM de vehículos de transporte o carga ajena Art. 84, letras e) y f)				66
44	Base Imponible PPM Determinado				
45	Mineros	120	121	122	123
46	PPM Voluntarios Art. 88	76		90	67
47	Coliz. Adic. del Periodo				160
48	Remanente crédito para este mes UTM	44			161
49	Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)				126
49	Remanente de crédito especial para este mes UTM		95		128
50	Sumas de líneas 23 a la 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49				129

Si el resultado es negativo, trasladar a línea 51 y/o 52
Si el resultado es positivo, trasladar a línea 55

51	Coliz. Adicional	73	en UTM	99	
52	Solo empresas constructoras	130	en UTM	96	
53	Apellido paterno Contador	313	RUT Contador		
54	Apellido materno Representante Legal	314	RUT Representante Legal		
55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL			91	
56	Más IPC			92	
57	Más intereses y multas			93	
58	TOTAL A PAGAR CON RECARGO			94	

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

PRECIO VENTA \$ 50 IVA INCLUIDO

COPIA CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

DERE USAR CAJICO

FOLIO

241811392

29 18

15 09 2000

HOL UNICO TRIBUTARIO
96 838.440 - 6

01	Razón social o apellido paterno		02	Apellidos de esposa		03	Nombres		
06	Calle		07	Teléfono		08	Carrera		
1	Valor UTM del mes en que declara \$		21.271 =						
2	Incentivo de Guadalupe	UTM							
3	Incentivo de Guadalupe	UTM	300						
4	Incentivo de Guadalupe	UTM	305						
5	Incentivo de Guadalupe	UTM	306						
6	Total remanente (Cajico para este mes) (Incentivos en paréntesis línea 11) UTM		78	133.61					
7	Art 14		131	0-					
8	Art 14		110	0-					
9	Art 14								
10	Art 14								
11	Art 14								
12	Art 14								
13	Art 14								
14	Art 14								
15	Art 14								
16	Art 14								
17	Art 14								
18	Art 14								
19	Art 14								
20	Art 14								
21	Art 14								
22	Art 14								
23	77	3.749.086	15	137, '18					
24	IVA								
25	IVA								
26	IVA								
27	IVA								
28	IVA								
29	Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 N° 3								
30	Retención 1ª Categoría	Art. 21							
31	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
32	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
33	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
34	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
35	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
36	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
37	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
38	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
39	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
40	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
41	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
42	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
43	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
44	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
45	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
46	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
47	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
48	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
49	Retención 1ª Categoría	Art. 21 N° 1							
50	Sumas de líneas 23 a la 49 menos líneas de 42 a 49							129	331.222,=

51	Urb. Anual	73		en UTM	99	
52	Urb. Anual	130		en UTM	96	
53	Apellido paterno	Contador	313	RUT	Contador	
54	Apellido paterno Representante Legal	Rodríguez	314	RUT	Representante Legal	8.187.829,

91	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	331.222,=
92	Mor. I.T.	92	
93	Mor. intereses	93	
94	TOTAL A PAGAR CON INTERES	94	

COPIA CONTRIBUYENTE

PRECIO VENTA \$ 50 IVA INCLUIDO

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

- DEBE USAR CALC -

FOLIO

289959142

PERIODO TRIBUTARIO	
Mes	Año
11	2000

ROL UNICO TRIBUTARIO	
03	76.838.440-6

01	Razón social o apellido paterno	02	Apellido materno	05	Nombres
Flora del Sur S.A.		Amanda		Termino	
06	Calle	Nº	Of. Local	09	Teléfono
Avenida Páez		101570			
08		Comuna		Termino	
1	Valor UTM del mes en que declara \$	27.600	A	Total exportaciones del mes (Art. 26)	20
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior UTM	126,76	B	Total Ventas y/o Servicios prestados, internos, externos y/o no gravados del mes	142
3	Menos: Devolución solicitada exportaciones Art. 36 (11M)	300	C	Total exportaciones del mes (Art. 16)	143
4	Menos: Devolución solicitada Art. 27 bis (11M)	305	D	Total Compras y/o Servicios utilizados, internos, externos y/o no gravados del mes	144
5	Menos: Certificado de imputación solicitado Art. 27 bis UTM	306	E	Total compras netas afectas de activo fijo del mes	145
6	Total remanente (Créd) para este mes (trasladado en pesos a línea 11) UTM	78	CREDITOS (Compras)		DEBITOS (Ventas)
7	Menos: Cantidad de facturas emitidas	131	108	304.256	
8	Art. 14 Cantidad de Boletas emitidas	110	111	20.126	
9	Menos: Ventas interiores al mismo mes	5	112		
10	Adiciones al Débito Fiscal del mes, originadas por devoluciones excepcionales registradas en otros períodos en líneas 4 o 5		154		
11	Total remanente de crédito fiscal, declarado en línea 6. (En pesos)		80	3.498.576	
12	Cantidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes	124	109	113.769	
13	Art. 40 Letras a), b), y c) del Art. 37 (50%)	28	113		
14	Letra a): Licores (30%)	147	148		
15	Letra b): Pisos (25%)	27	45		
16	Letra c): Vinos, Champañas, Chichas (15%)	33	32		
17	Letra d): Cervezas (15%)	149	150		
18	Letra d), e): Bebidas analcohólicas naturales o artificiales (13%)	85	146		
19	Letra f): Whisky. Tasas ver instrucciones al dorso	87	31		
20	Recuperación impuesto Específico al petróleo diesel soportado en su adquisición (Art. 6º Ley 18.502 y Art. 1º y 2º D. S. Nº 311)		127		
21	Reintegro Devolución Inicial de Crédito Fiscal D.S. 348	Nº Formulario 162	Folio 163	164	
22	TOTAL	212	114	3.612.344	324.393

Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre aquí la diferencia

23	77	2.787.952	en UTM	75	101,01	BASE IMPONIBLE	89	
24						IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3º (18%)	39	
25						IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3º (Tasas Seg. Instrucc.)	42	
26						Impuesto adicional a las ventas Art. 37 Letras e), h), i), j) y l) (50%)	41	
27						Letra g) Yates (30%)	155	
28						Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 29	409	
29						Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 Nº 3 (15%)	125	
30						Retención 1ª Categoría - Art. 73 (15%)	50	
31						Retención Implo. Único a los trabajadores - Art. 74, Nº 1	48	
32						Retención 2ª Categoría - Art. 74, Nº 2 (10%)	151	295.889
33						Retención a Directores y Consejeros S.A. - Art. 74, Nº 3 (10%)	153	
34						Retención a Suplementarios - Art. 74, Nº 5 (0,5%)	54	
35						Retención a Mineros por compradores de Minerales - Art. 74, Nº 6	56	
36						Reliquido mensual Implo. Único a los trabajadores - Art. 47, inciso final	72	
37						Art. 74, Nº 4 Base Imponible Impuesto Retenido Crédito (ver instrucciones)	135	
38						Tasa 35% 132 Tasas seg. Instrucc. 156	133	134
39						PPM por Ases. Técnicos Ley 18.768 artículo 13 159	157	
40						PPM obligatorio, contribuyentes 1ª Categoría Art. 84, letra a) Tasa 115 Monto pérdida Art. 90 30	68	22.900
41						PPM Segunda Categoría Art. 84, letra b) (10%)	152	
42						PPM de talleres artesanales u obreros Art. 84, letra c) (1,5% o 3%)	70	
43						PPM de vehículos de transporte o carga ajena Art. 84, letras e) y f) (0,3%)	66	
44						Base Imponible PPM Determinado Crédito (ver instrucciones)	123	
45						Mineros 120 PPM Voluntarios Art. 88 76	122	90
46						Contratación Adicional del Período	160	
47						Remanente crédito para este mes UTM 44	161	
48						"Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)"	126	
49						Remanente de crédito especial para este mes UTM 95	128	
50						Sumas de líneas 23 a la 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49	129	318.783

Si el resultado es negativo, trasladar a línea 51 y/o 52

Si el resultado es positivo, trasladar a línea 55

51	Coetz. Adicional	73	en UTM	99		55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91	318.783
52	Sólo empresas Constructoras	130	en UTM	96		56	Más IFC	92	
53	Apellido paterno Contador	313	RUT Contador			57	Más intereses y multas	93	
54	Apellido paterno Representante Legal	314	RUT Representante Legal			58	TOTAL A PAGAR CON DÉCARGO	94	

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

- DEBE USAR CALCO -

FOLIO

289959462

PERIODO TRIBUTARIO	
Mes	Año
12	2000

ROL UNICO TRIBUTARIO	
03	46.838.410-6

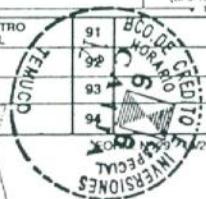
01	Razón social o apellido paterno	02	Apellido materno	05	Nombres
FLORES DEL SUR S.A.		Apellido materno		Nombres	
06	Calle	Nº	Of. Local	09	Teléfono
CAMINO IMPERIAL		1212		09	265292
				08	Comuna
				IMPERIAL	
1	Valor UTM del mes en que declara \$	27623 =	A	Total exportaciones del mes (Art. 36)	20
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior UTM	101,01	B	Total Ventas y/o Servicios prestados, internos, eventuales y/o no gravados del mes	142
3	Devolución solicitada importaciones Art. 36 UTM	300	C	Total importaciones del mes (Art. 16)	143
4	Menos: Devolución solicitada Art. 27 bis UTM	305	D	Total Compras y/o Servicios utilizados, internos, eventuales y/o no gravados del mes	144
5	Certificado de imputación solicitado Art. 27 bis UTM	306	E	Total compras netas afectas de activo fijo del mes	145
6	Total remanente Cred para este mes (trasladado en inciso 11) UTM	78	CREDITOS (Compras)		
7	Cantidad de facturas emitidas	131		DEBITOS (Ventas)	
8	Art. 14 Cantidad de Boletas emitidas	110		108	405.526.-
9	Ventas mínimas al monto mínimo \$	5		111	3.127.-
10	Adiciones al Débito Fiscal del mes, originadas por devoluciones excesivas registradas en otros periodos en líneas 4 ó 5			112	
11	Total remanente de crédito fiscal, declarado en línea 8 (T n pesos)		80	114	2.796.260.-
12	Cantidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes	124	109		135.517.-
13	Art. 40 Letras a), b), y c) del Art. 37 (50%)		28	113	
14	Letra a): Licores (30%)		147	148	
15	Letra b): Piscos (75%)		27	45	
16	Art. 42 Letra c): Vinos, Champañas, Chichis (15%)		33	32	
17	Letra c): Cervezas (15%)		149	150	
18	Letra d), e): Bebidas analcohólicas naturales o artificiales (15%)		85	146	
19	Letra f): Whisky. Tasas ver instrucciones al dero		87	31	
20	Recuperación impuesto Específico al petróleo diesel soportado en su adquisición (Art. 6º Ley 18.502 y Art. 1º y 3º D. S. Nº 311)		127		
21	Reintegro Devolución Inhabida de Crédito Fiscal D.S. 348	162	163	164	
22	TOTAL		212	114	2.931.777.-
				114	498.663
				IMPUESTO	
23	77	2.433.114.-	en UTM	75	87,90
24	IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3º			89	
25	IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3º (Tasas Seg. Instrucc.)			39	
26	Impuesto adicional a las ventas Art. 37			42	
27	Letras e), h), i), j) y l) (50%)			41	
28	Letra g) (30%)			155	
29	Sistema de Tributación Simplificado del IVA Art. 29			409	
30	Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 Nº 3			125	
31	Retención 1ª Categoría (15%)			50	
32	Retención Impo. Unico a los trabajadores D.L. 825 Art. 1º			48	
33	Retención 2ª Categoría (10%)			151	287.555.-
34	Retención a Directores y Consejeros S.A. por la suma de			153	
35	Retención a Suplementarios según cheque fiscal N°			54	
36	Retención a Mineros por contraprestación de Minerías Art. 74, Nº 6			56	
37	Reliquio mensual Impuesto Unico a los trabajadores Art. 47, inciso final			72	
38	Art. 74, Nº 4			135	
39	Tasa 35%	132		134	
40	Tasas seg. Instrucc.	156		157	
41	PPM por Ases. Técnicas Ley 18.768 artículo 13	159			
42	PPM obligatorio, contribuyentes 1ª Categoría Art. 84, letra a)	115	0,5%	68	13.852.-
43	PPM Segunda Categoría Art. 84, letra b)		(10%)	152	
44	PPM de talleres artesanales u obreros Art. 84, letra c)		(1,5% o 3%)	70	
45	PPM de vehículos de transporte o carga ajena Art. 84, letras e) y f)		(0,3%)	66	
46	Mineros	120		121	
47	PPM Voluntarios Art. 88	76		90	
48	Coliz. Adic.: Colización Adicional del Periodo			160	
49	Remanente crédito para este mes UTM	44		161	
50	"Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)"			126	
51	Remanente de crédito especial para este mes UTM	95		128	
52	Sumas de líneas 23 a la 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49			129	301.407.-

51	Coliz. Adicional	73		en UTM	99
52	Sólo empresas Constructoras	130		en UTM	96
53	Apellido paterno Contador		313	RUT Contador	
54	Apellido paterno Representante Legal		314	RUT Representante Legal	

55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91		301.407.-
56	Más IPC	92		
57	Más intereses y multas	93		
58	TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94		

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

Firma del Contribuyente o Representante Legal Válido con timbre y firma del Cajero



SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO "MENSUAL"

- DEBE USAR CALCULO -

FOLIO

325335582

29

PERIODO TRIBUTARIO
Mes Año
15 02 2001

07

ROL UNICO TRIBUTARIO
03 96.838.440-6

(Usar números arábigos, año con cuatro dígitos)

01 Razón social o apellido paterno **Flores del Sur S.A.** 02 Apellido materno 05 Nombres
06 Calle **Caminero Imperial km 2** Nº 09 Of. Local **265292** 08 Teléfono **Imperial** Comuna

1	Valor UTM del mes en que declara \$	27.794.-	A	Total exportaciones del mes (Art. 36)	20	6.999.150.-
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior	86.29	B	Total Ventas y/o Servicios prestados, internos, exentos y/o no gravados del mes	142	
3	Devolución solicitada exportaciones Art. 36 UTM	300	C	Total Importaciones del mes (Art. 18)	143	
4	Menos: Devolución solicitada Art. 27 bis UTM	305	D	Total Compras y/o Servicios utilizados, internos, exentos y/o no gravados del mes	144	
5	Certificado de imputación solicitado Art. 27 bis UTM	306	E	Total compras netas afectas de activo fijo del mes	145	
6	Total remanente Crédito para este mes (trasladado en pesos a línea 11) UTM	78	CREDITOS (Compras)			
7	Cantidad de Facturas emitidas	131		DEBITOS (Ventas)		108.090.-
8	Art. 14 Cantidad de Boletas emitidas	110				
9	Ventas inferiores al monto mínimo \$					
10	Adiciones al Débito Fiscal del mes, originadas por devoluciones excesivas registradas en otros períodos en líneas 4 ó 5					
11	Total remanente de crédito fiscal, declarado en línea 6. (En pesos)					
12	Cantidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes	124	27	1.723.228 =	80	
13	Art. 40 Letra a), b), y c) del Art. 37			237.209.-	109	
14	Letra a): Licores	(50%)	28		113	
15	Letra b): Piscos	(30%)	147		148	
16	Letra c): Vinos, Champañas, Chichas	(25%)	27		45	
17	Letra c): Cervezas	(15%)	33		32	
18	Letra d), e): Bebidas analcohólicas naturales o artificiales	(15%)	149		150	
19	Letra f): Whisky. Tasas ver instrucciones al donante	(13%)	85		146	
20	Recuperación Impuesto Específico al petróleo diesel soportado en su adquisición (Art. 6º Ley 18.502 y Art. 1º y 3º D. S. Nº 311)		87		31	
21	Reintegro Devolución Inadecuada de Crédito Fiscal (D.S. 348)					
22	TOTAL					
22			212	1.960.437	114	108.090

Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre aquí la diferencia

Si total débitos (Cód. 114) mayor que total créditos (Cód. 212), registre aquí la diferencia

23	77	1.852.344.-	en UTM	75	66.650	BASE IMPONIBLE	89		
24	IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3º						18%	89	
25	IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3º (Tasas Seg. Instrucc.)							42	
26	Impuesto adicional a las ventas Art. 37							41	
27	Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 29							155	
28	Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 29							405	

29	Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 Nº 3	(15%)	225				
30	Retención 1ª Categoría	(15%)	50				
31	Retención a los trabajadores		18				
32	Retención a Directores	(10%)	151				
33	Retención a Directores	(10%)	153				
34	Retención a Administradores	(0,5%)	54				
35	Retención a Mineros por Comproedores de Minerales		56				
36	Delcuid, mensual imppto. único a los trabajadores		72				
37	Art. 74, Nº 4 Base Imponible Impuesto Retenido Crédito (ver instrucciones)		135				
38	Tasa 35%	132	34				
39	Tasas reg. Instrucc.	156	157				

40	PPM por Aes. Técnicas Ley 18.768, artículo 13	159					
41	PPM obligatoria, contribuyentes 1ª Categoría Art. 84, letra a)	(1,5%)	30				
42	PPM Segunda Categoría	(10%)	152				
43	PPM de talleres artesanales u obreros	(1,5% o 3%)	70				
44	PPM de vehículos de transporte o carga ajena	(0,3%)	66				
45	Mineros	120	121				
46	PPM Voluntarios	76	90				
47	Cotiz. Adic. Remanente crédito para este mes	UTM	44				
48	Emp. Cons. Insc. "Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)"	UTM	95				
49	Remanente de crédito especial para este mes	UTM	95				

60 Sumas de líneas 23 a la 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49 **205.553**

51	Cotiz. Adicional	73	en UTM	99			
52	Sólo empresas Constructoras	130	en UTM	96			
53	Apellido paterno Contador	313	RUT Contador	9.922.809-1			
54	Apellido paterno Representante Legal	314	RUT Representante Legal	8.137.829-3			
55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL	91		205.553			
56	Más IPC	92					
57	Más intereses y multas	93					
58	TOTAL A PAGAR CON RECARGO	94					

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

FÓRM. Nº 27 LEY 13.000/96



SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
DECLARACION Y PAGO
SIMULTANEO *MENSUAL*

- DEBE USAR CALCULO -

FOLIO

352446022

16 29 18

PERIODO TRIBUTARIO	
Mes	Año
03	2001

ROL UNICO TRIBUTARIO	
03	90.825.140-6

(Use números arábigos, año con cuatro dígitos)

01	Razón social o apellido paterno	02	Apellido materno	05	Nombres
06	Calle	Nº	01. Local	09	Teléfono
07	Carrizosa Imperial Km 8		08	Comuna	
1	Valor UTM del mes en que declara \$	27.711	A	Total exportaciones del mes (Art. 26)	20
2	Remanente de Crédito Fiscal del mes anterior UTM	62.65	B	Total Ventas y/o Servicios prestados, internos, externos y/o no gravados del mes	142
3	Menos: Devolución solicitada Art. 27 bis UTM	300	C	Total importaciones del mes (Art. 16)	143
4	Devolución solicitada Art. 27 bis UTM	305	D	Total Compras y/o Servicios utilizados, internos, externos y/o no gravados del mes	144
5	Definitivo de exención solicitada Art. 27 bis UTM	306	E	Total compras netas afectas de activo fijo del mes	145
6	Total remanente Crédito para este mes (basado en pesos a línea 11) UTM	78	CREDITOS (Compras)		
7	Cantidad de facturas emitidas	131	DEBITOS (Ventas)		
8	Cantidad de Boletas emitidas	110		124.842	
9	Ventas inferiores al monto mínimo \$				
10	Adiciones al Débito Fiscal del mes, originadas por devoluciones excesivas registradas en otros períodos en líneas 4 a 5				
11	Total remanente de crédito fiscal, declarado en línea 6 (if n persona)				
12	Cantidad de facturas recibidas con derecho a crédito fiscal del mes	124	80	1.846.933,7	
13	Art. 40 Letras a), b), y c) del Art. 37		109	42.945	
14	Letra a) Licores	(50%)	28		113
15	Letra b) Pisco	(30%)	147		148
16	Letra c) Vinos, Champañas, Chichas	(25%)	27		45
17	Letra d) Cervezas	(15%)	33		32
18	Letra e) Bebidas alcohólicas naturales o artificiales	(15%)	149		150
19	Letra f) Whisky	(11%)	85		146
20	Tasas ver instrucciones al dorso		87		31
21	Recuperación Impuesto Específico al petróleo diesel supportado en su adquisición (Art. 6º Ley 18.502 y Art. 1º y 3º D.S. Nº 311)				
22	Reintegro Devolución Indebida de Crédito Fiscal D.S. 348		162	163	164
23	TOTAL		212	1.934.933,7	114
24	TOTAL				124.842

Si total créditos (Cód. 212) mayor que total débitos (Cód. 114), registre aquí la diferencia

IMPUESTO

23	77	1.815.091	en UTM	75	65,50	BASE IMPONIBLE	89		
24	IVA total retenido a terceros, Art. 3, inciso 3º (18%)								
25	IVA parcial retenido a terceros, Art. 3, inciso 3º (Tasas Seg. Instrucc.)								
26	Impuesto adicional a las ventas Art. 37		Letras e), h), i), j) y l)	(50%)			41		
27			Letra g) Yates	(30%)			155		
28	Sistema de Tributación Simplificada del IVA, Art. 29								
29	Rentas esporádicas de Primera Categoría, Art. 69 Nº 3 (15%)								
30	Retención 1ª Categoría : Art. 73 (15%)								
31	Retención Impto. Unico a los trabajadores : Art. 74, Nº 1								
32	Retención 2ª Categoría : Art. 74, Nº 2 (10%)								
33	Retención a Directores y Consejeros S.A. : Art. 74, Nº 3 (10%)								
34	Retención a Superintendentes : Art. 74, Nº 5 (0,5%)								
35	Retención a Mineros por compradores de Minerales : Art. 74, Nº 6								
36	Requid. mensual Impto. Unico a los trabajadores : Art. 47, inciso final								
37	Art. 74, Nº 4		Base Imponible	Impuesto Retenido	Crédito (ver instrucciones)		135		
38	Tasa 35%	132	133	134			157		
39	PPM por Ases. Técnicas Ley 18.768 artículo 13								
40	PPM obligatorio, contribuyentes 1ª Categoría Art. 84 letra a)		Tasa	Monto pérdida Art. 90	Crédito (ver instrucciones)		62	27.340	
41	PPM Segunda Categoría : Art. 84, letra b) (10%)								
42	PPM de talleres artesanales u obremos : Art. 84, letra c) (1,5 % o 3%)								
43	PPM de vehículos de transporte o carga ajena : Art. 84, letras e) y f) (0,3%)								
44	Mineros		120	121	122			67	
45	PPM Voluntarios : Art. 88		76	90			67		
46	Cotiz. Adic. Cotización Adicional del Período								
47	Remanente crédito para este mes UTM 44								
48	"Crédito especial del mes para Empresas Constructoras (65% de los débitos)"								
49	Remanente de crédito especial para este mes UTM 95								
50	Sumas de líneas 23 a la 45 menos líneas 46, 47, 48 y 49							129	194.895

Si el resultado es negativo, trasladar a línea 51 y/o 52

(Si el resultado es positivo, trasladar a línea 55)

51	Cotiz. Adicional	73	en UTM	99	
52	Sólo empresas Constructoras	130	en UTM	96	
53	Apellido paterno Contador	313	RUT Contador	9922.809-1	
54	Apellido paterno Representante Legal	314	RUT Representante Legal	8184.829-3	
55	TOTAL A PAGAR DENTRO DEL PLAZO LEGAL				
56	Más IPC				
57	Más intereses y multas				
58	TOTAL A PAGAR CON RECARGO				

Declaro bajo juramento que los datos contenidos en esta declaración son la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

FORM. N.º 29 - 10/2000



[Handwritten signature]

COPIA CONTRIBUYENTE

PRECIO VENTA \$ 50 IVA INCLUIDO

USE CALCO Y LLENE A MAQUINA

ROL UNICO TRIBUTARIO	01	Apellido Paterno o razón social	02	Apellido Materno	05	Nombres
0						
96.838.440-6		FLORES DEL SUR S.A.				

TIPOS DE RENTAS Y REBAJAS			CREDITO POR IMPUESTO 1ª CATEGORIA		RENTAS Y REBAJAS			
1	Retiros.		600		104	+		
2	Dividendos distribuidos por S.A. y C.P.A.		601		105	+		
3	Gastos Rechazados, Art. 33º N° 1, pagados en el ejercicio		602		106	+		
4	Rentas Presuntas de: Bienes Raices, Minería, Explotación de Vehiculos y otras.		603		108	+		
5	Rentas determinadas según contabilidad simplificada, planillas, contratos, y otras rentas.		604		109	+		
6	Rentas percibidas del Art. 42 N° 2 y 48 (Según Recuadro N° 1).				110	+		
7	Rentas de capitales mobiliarios y del Art. 17 N° 8.		605		155	+		
8	Rentas exentas del Impuesto Global Complementario.		606		152	+		
9	Rentas del Art. 42 N° 1 (sueldos, pensiones, etc.).				161	+		
10	Cantidad a incluir en la renta bruta global equivalente al crédito por impuesto de 1ª categ.				159	+		
11	Impuesto de Primera Categoría pagado durante el año 1998.				165	-		
12	Pérdida en operaciones de capitales mobiliarios y del Art. 17 N° 8.				169	-		
13	Impuesto Territorial pagado durante el año 1998.				166	-		
14	SUB TOTAL (Si declara impuesto Adicional trasladar a línea 37 o 38)				158	=		
15	Cotizaciones previsionales correspondientes al empresario o socio.				111	-		
16	20% Ac. de Pago S.A. ajenas segun Art. 29 N° 1º	183		Si no dividendos e intereses, segun Art. 5º transitorio Ley N° 19.528/98	700		730	-
17	BASE IMPONIBLE DE GLOBAL COMPLEMENTARIO (Registre sólo si diferencia es positiva)					170	=	
18	Impuesto Global Complementario segun tabla.		157			+		
19	Débito Fiscal por Ahorro Neto Negativo (N° 5 letra A y ex letra B Art. 57 bis).		201			+		
20	Crédito Fomento Forestal según D.L. N° 701/74.		135			-		
21	Crédito proporcional por rentas exentas declaradas en línea 8.		136			-		
22	Crédito por rentas de Fondos Mutuos.		171			-		
23	Crédito por Impuesto Tasa Adicional ex. Art. 21.		176			-		
24	Crédito por donaciones para fines culturales (Art. 8 Ley N° 18.985/90).		607			-		
25	Crédito por Impuesto de Primera Categoría sin derecho a devolución.		608			-		
26	Crédito por donaciones a universidades e institutos profesionales (Art. 69, Ley N° 18.681/87).		609			-		
27	Crédito por Impuesto Unico de Segunda Categoría.		162			-		
28	Crédito por Ahorro Neto Positivo (N° 4 letra A y ex letra B Art. 57 bis).		174			-		
29	Crédito por Impuesto de Primera Categoría con derecho a devolución.		610			-		
30	IMPTO. GLOBAL COMPL. Y/O DEBITO FISCAL DETERMINADO					304		
31	IMPUESTOS		BASE IMPONIBLE		REBAJAS AL IMPUESTO		31	+
32	Primera Categoría sobre rentas electivas.	18	PERDIDA		19		20	+
33	Primera Categoría sobre rentas presuntas.	187			188		189	+
34	Impuesto Unico Primera Categoría.	195					196	+
35	Impuesto Art. 2º D.L. 2398/78.	77			74		79	+
36	Impuesto Unico Inc. 3º Art. 21 Ley de la Renta.	113			120		114	+
37	Impuesto Adicional D.L. 600/74.	133			138		134	+
38	Impuesto Adicional Ley de la Renta.	32			76		34	+
39	Reliq. Impuesto Unico Form. 2514.	163			164		25	+
40	Impuesto Unico Talleres Artesanales.						21	+
41	Impuesto Unico Pescadores Artesanales.						43	+
42	Reliq. Glob. Compl. por Término de Giro.	51			63		71	-
43	Pagos provisionales.						36	-
44	Crédito por Gastos de Capacitación.						82	-
45	Remanente de crédito por Impuesto de Primera Categoría proveniente de línea 29.						116	-
46	Crédito Empresas Constructoras	83		Pago Provisional por Cotización Adicional	173		612	-
47	Retenciones por rentas declaradas en línea 6 (Recuadro N° 1)	198		Retenciones por otras rentas declaradas en líneas 1, 3, 4, 5, 7 y/o 9	54		611	-
48	Remanente de Impuesto por Inversiones Art. 57 bis, proveniente de Form. 2514 (Según Recuadro N° 2) ó línea 27 y/o 28.						119	-
49	Pago Provisional por Impto. de Primera Categoría de utilidades absorbidas (Art. 31 N° 3).						167	-
50	Pago Provisional exportadores, Art. 13, Ley 18.768/88						181	-
51	Pago Moneda Extranjera Form. 22 Folio N°			Fecha:			139	-
52	Crédito puesto a disposición por la sociedad, con tope del total o saldo del impuesto adeudado (Según Recuadro N° 7).						58	-
53	RESULTADO LIQUIDACION ANUAL IMPUESTO RENTA (Si el resultado es negativo, anótelos entre paréntesis).					305	(100.608)	=
54	SALDO A FAVOR	85	100.608					+
55	Menos: Saldo puesto a disposición de los socios (Según Recuadro N° 7)	86						-
56	DEVOLUCION SOLICITADA	87	100.608					=
SOLICITO DEPOSITAR REMANENTE EN CUENTA CORRIENTE O DE AHORRO BANCARIA				RECARGOS POR DECLARACION FUERA DE PLAZO				
301	Nombre Institución Bancaria	306	Número de Cuenta		60	MAS Reajustes declaración fuera de plazo	92	+
					61	MAS Intereses y Multas declaración fuera de plazo	93	+
					62	TOTAL A PAGAR (LINEAS 59+60+61)	94	=

Si el resultado es negativo anótelos en el código 304 y vea instrucciones para la línea 30.

Si el resultado es positivo, anótelos en el código 31.

COPIA: CONTRIBUYENTE

El Rol Unico Tributario, Nombre o Razón Social, Resultado Liquidación Anual Impuesto Renta, Domicilio, Comuna, Región y el resto de los datos de identificación son obligatorios.



50 IVA INCLUIDO
CANTIA AUTORIZADA
POR EL S.I.I.

TODOS LOS CONTRIBUYENTES DEBEN COMPLETAR LOS SIGUIENTES DATOS:

06	Calle	N°	Of. Depto	08	Comuna	53	Región (Metropolitana = 13)
KM. 2 CAMINO A IMPERIAL				IMPERIAL		9	
09	Teléfono	48	Fax	13	Actividad, profesión o giro del negocio	14	Código actividad económica
				PROD. Y COMERC. DE FLORES		903	RUT del Representante
Domicilio Postal		44	AVDA. PABLO NERUDA 01570		11171	6.314.524-6	
Correo Electrónico		55			Comuna Postal	726	TEMUCO
Marque con X según instrucciones		Sin Contabilidad		613	Artículo 14 bis	42	Ley 18.392/19.149
Contabilidad Computacional		729	Contabilidad Completa	614	Asoc. Cuenta en Participación	616	D.L. 600
			Contabilidad Simplificada	615	Sociedad Profes. 2ª Categ.	334	D.L. 701
							Instit. Art. 40 N° 4 LIR
							D.S. 341
							Art. 57 bis letra A
							69
							73
							46

RECUADRO N° 1		Rentas de 2ª Categoría	Renta Actualizada	Impuesto Retenido Actualizado	
		Honorarios Anuales Con Retención	461	492	+
		Honorarios Anuales Sin Retención	545		+
		Total Ingresos Brutos	547		=
		Gastos Efectivos	465		-
		Gastos Presuntos: 30% con topes \$ 4.633.000	494		-
		Total Honorarios	467		=
		Total Remuneraciones Directores S.A.	479		+
		Participación en Soc. de Profes. de 2ª Categ.	617		+
		Total Rentas y Retenciones	618	619	=

RECUADRO N° 7: CREDITO PUESTO A DISPOSICION		
RUT Socio o Sociedad	Monto PPM Puesto a Disposición	
103	62	+
203	64	+
303	66	+
343	246	+
322	254	+
353	266	+
383	274	+
342	286	+
393	294	+
583	336	+
Otros PPM	344	+
Total (trasladar línea 52 ó 55)	298	=

RECUADRO N° 2			
Reliquidación de Impuesto Único 2ª Categoría según Art. 57 bis LIR (Form. 2514)			
620	Renta Imponible Anual Actualizada	621	Impuesto Único Anual Actualizado
		622	20% Inversión en Acc. de Pago de S.A. Abiertas

RECUADRO N° 3: BASE IMP. PRIMERA CATEGORIA		
628	Ingresos del Giro Percibidos o Devengados	12.176.021
629	Intereses Percibidos o Devengados	
651	Otros Ingresos Percibidos o Devengados	8.426.338
630	Costo Directo de los Bienes y Servicios	3.570.628
631	Remuneraciones	7.287.708
632	Depreciación	1.146.997
633	Intereses Pagados o Adeudados	
635	Otros Gastos Deducidos de los Ingresos Brutos	11.231.281
636	Renta Líquida	(2.634.255)
637	Corrección Monetaria Saldo Deudor (Art. 32)	
638	Corrección Monetaria Saldo Acreedor (Art. 32)	577.479
639	Gastos Rechazados (Art. 33 N° 1)	
634	Pérdidas de Ejercicios Anteriores (Art. 31 N° 3)	
640	Ingresos No Renta (Art. 17) y Otras Partidas	
641	Rentas Exentas Impto. 1ª Categoría (Art. 33 N° 2)	
642	Dividendos y/o Utilidades Sociales (Art. 33 N° 2)	
643	Renta Líquida Imponible (o Pérdida Tributaria)	(2.056.776)
644	Rentas Presuntas	

RECUADRO N° 4: DATOS DEL FUT		
224	Saldo rentas e ingresos al 31.12.83	
341	Remanente FUT ejercicio anterior	
284	Saldo negativo ejercicio anterior	
225	R.L.I. 1ª Categoría del ejercicio	
229	Pérdida Tributaria 1ª Categoría del ejercicio	2.056.776
623	Gastos Rechazados afectos al Art. 21	
624	Gastos Rechazados no gravados con el Art. 21	
227	Inversiones recibidas en el ejercicio (Art. 14)	
242	Partidas que se agrupan (Dividendos, etc.)	
275	Partidas que se deducen (Retiros presuntos, etc.)	
226	Saldo del FUT al ejercicio anterior	
231	Remanente FUT para el Ejerc. Sig. con crédito	
318	Remanente FUT para el Ejerc. Sig. sin crédito	
232	Saldo negativo para el ejercicio siguiente	2.056.776
320	Exceso de imptos para el ejercicio siguiente	
228	Remanente LIRI ejercicio siguiente	
625	Remanente Crédito Impto. 1ª Categ. año anterior	
626	Crédito Impto. 1ª Categ. del Ejercicio	
627	Crédito Impto. 1ª Categ. Utilizado en el ejercicio	

RECUADRO N° 5: DATOS CONTABLES BALANCE Y COLUMBAS Y OTROS		
101	Saldo de Caja	691.374
129	Existencia Final	21.437.490
122	Total del Activo	36.904.962
123	Total del Pasivo	38.961.738
102	Capital Efectivo	35.206.962
645	Capital Propio Tributario Positivo	26.503.224
646	Capital Propio Tributario Negativo	
647	Activo Inmovilizado	9.504.874
648	Bienes Adquiridos Contrato Leasing	
701	Total A.N.P. del Ejercicio	
702	A.N.P. utilizado en el Ejercicio	
703	Remanente A.N.P. Ejercicio Siguiente	
704	Total A.N.N. del Ejercicio	
705	Base Débito Fiscal del Ejercicio	
706	Tasa promedio del N° 5 de la anterior Letra B del artículo 57 bis	

RECUADRO N° 6: CREDITOS IMPUTABLES AL IMPUESTO PRIMERA CATEGORIA (LINEA 19 y 21)	
365	Crédito por contribuciones de bienes raíces
368	Crédito por rentas de Fondos Mutuos
373	Crédito por donaciones para fines culturales
382	Crédito por donaciones para fines educacionales
392	Crédito por rentas de zonas y depósitos francos y otros
366	Crédito por bienes fiscales del activo inmovilizado
384	Crédito por donaciones Univ. e Inst. Prof.
385	Crédito por Impto. 1ª Cat. Contib. Art. 14 bis
390	Crédito por inversiones Ley Anca
387	Crédito por inversiones en el exterior
236	Saldo crédito contribuyentes Art. 14 bis
238	Saldo crédito ex Art. 21 Tasa 40%
239	Saldo crédito ex Art. 21 Tasa 30%
240	Saldo crédito ex Art. 21 Tasa 15%

Rut S.A.	N° Acciones Vendidas	Precio de Venta Actualizado	Costo de Venta Actualizado
707	711	716	721
708	712	717	722
709	713	718	723
710	714	719	724
Otras Ventas	715	720	725

Código SII de certificación de software para la confección de Form. 22
312

APELLIDO PATERNO CONTADOR	650	RUT CONTADOR	Fecha de Presentación
FIGUEROA		9.922.809-1	

Declaro bajo juramento que la información contenida en este documento es la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

Menú Renta>

Página Segura>

Si usted desea, puede imprimir el certificado adjunto como comprobante de que el SII ha recibido su declaración. Si no opta por la impresión, se le recomienda anotar el número de folio presente en esta página.

De forma adicional, el SII le da la posibilidad de imprimir un formulario que resume la información que Ud. ha declarado en el proceso de Renta 2000; para acceder a este documento, seleccione Imprimir formulario compacto.



**Servicio
de Impuestos
Internos**

Folio N° 72643070

CERTIFICADO DECLARACIÓN DE RENTA INTERNET

El Servicio de Impuestos Internos certifica que la Declaración de Renta que ha sido enviada vía Internet por el contribuyente **FLORES DEL SUR S.A.** , RUT **96838440-6** correspondiente al **año tributario 2000** , ha sido recibida con fecha **29/04/2000** . La declaración completa puede ser comprobada a través de la opción **Comprobar Declaración de Terceros** con los siguientes códigos:

Código 18 :	Código 36 :	177533
Código 158 :	Código 305 :	(177533)
Código 611 :		

Santiago, 29/04/2000



**BENJAMIN SCHÜTZ
GARCÍA
SUBDIRECTOR DE
FISCALIZACIÓN**



Menú Renta>

Página Segura>

REPUBLICA DE CHILE
SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
FORM. 22

AÑO TRIBUTARIO 2000
IMPUESTOS ANUALES A LA RENTA

07 N° 72643070

03	ROL UNICO TRIBUTARIO	01	Apellido Paterno o razón social	02	Apellido Materno	05	Nombres
	96838440-6		FLORES DEL SUR S.A.				
06	Calle, N°	Of. Depto.	09	Teléfono	08	Comuna	
	KM. 2 CAMINO A IMPERIAL					NUEVA IMPERIAL	
13	Actividad, profesión o giro del negocio		14	Código actividad económica	903	RUT. del Representante	
	FLORES, PLANTS. INTERIOR, VIVEROS			11171		6314524-6	

15	042000	36		177533	44	AVDA. PABLO NERUDA 01570	
53		9 55	AMFVFIGUEROA@HOTMAIL.COM		101	2003783	
102	52809247	122		56564023	123	55774350	
129	30169920	229		1302068	232	1320579	
284	2110252	305		-177533	312	780000100000000	
315	29/04/2000	614		X	628	36160427	
630	28410466	631		3025182	632	3797032	
633	1081117	634		2091741	635	9731539	
636	646979	638		142694	643	-1302068	
645	27981981	647		9851981	651	10531888	
726	TEMUCO	903		6314524-6	8853	70000081	
8854	6052000	8856		70000081	8857	1	

REMANENTE DE CREDITO				IMPUESTO A PAGAR				
54	SALDO A FAVOR	85	177533	+	57	Impuesto Adeudado	90	+
55	Menos: Saldo puesto a disposición de los socios.	86		-	58	Reajuste Art. 72 línea 57. 1.7%	39	+
DEVOLUCION SOLICITADA				59	TOTAL A PAGAR (Lineas 57 +58)	91	=	
				RECARGOS POR DECLARACION FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)				
DEVOLUCION SOLICITADA				60	MAS: Reajustes declaración fuera de plazo	92	+	
				61	MAS: Intereses y Multas declaración fuera de plazo	93	+	
				62	TOTAL A PAGAR (Lineas 59+60+61)	94	=	
56	MONTO	87	177533	=				

Declaro bajo juramento que la información contenida en este documento es la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

https://zeus.sii.cl/cgi_REN2000/REN_imprimeF22_compacto_Int.cgi

04/12/2001



Home | Menú Renta

Página Segura

Servicio
de Impuestos
Internos

www.sii.cl

Folio N° 77943031

CERTIFICADO DECLARACION DE RENTA INTERNET

El Servicio de Impuestos Internos certifica que la Declaración de Renta que ha sido enviada vía Internet por el contribuyente **FLORES DEL SUR S.A.**, RUT **96.838.440-6** correspondiente al periodo **año tributario 2001**, ha sido recibida con fecha **07/05/2001**. La declaración completa puede ser comprobada a través de la opción Verificación Declaración de Terceros con los siguientes códigos:

Código 18 :	Código 36 :	127030
Código 158 :	Código 305 :	(127030)
Código 611 :		

FIRMA DE LA PERSONA QUE
PRESENTA ESTE CERTIFICADO

Nombre : _____
RUT : _____
Fecha : 05/12/2001

BENJAMIN SCHÜTZ GARCÍA
SUBDIRECTOR DE
FISCALIZACIÓN

Si usted desea, puede imprimir el certificado adjunto como comprobante de que el SII ha recibido su declaración. Si no opta por la impresión, se le recomienda anotar el número de folio presente en esta página.

De forma adicional, el SII le da la posibilidad de imprimir un formulario que resume la información que Ud. ha declarado en el proceso de Renta 2001; para acceder a este documento, seleccione Imprimir formulario compacto.

https://zeus.sii.cl/cgi_REN2001/REN_VerSolemne_Int.cgi?periodo=2001&f.../200 04/12/2001



REPUBLICA DE CHILE
SERVICIO DE IMPUESTOS INTERNOS
FORM. 22

AÑO TRIBUTARIO 2001
IMPUESTOS ANUALES A LA RENTA

07 N° 77943031

03	ROL UNICO TRIBUTARIO	01	Apellido Paterno o razón social	02	Apellido Materno	05	Nombres
	96838440-6		FLORES DEL SUR S.A.				

06	Calle: N°	Of. Depto.	09	Teléfono	08	Comuna
	KM.2 CAMINO A IMPERIAL S/N					NUEVA IMPERIAL
13	Actividad, profesión o giro del negocio	14	Código actividad económica	903	RUT. del Representante	
	FLORES, PLANTS. INTERIOR, VIVEROS		11171		6314524-6	

15	042001	36		127030	44	AVDA. PABLO NERUDA 01570
53		9 55	AMFVFIGUEROA@HOTMAIL.COM		101	2630299
102	83994069	122		86959173	123	86628041
129	30847840	229		1032133	232	4604832
284	3572699	305		-127030	312	780000100000000
315	07/05/2001	614		X	628	31974686
630	9978931	631		5258866	632	5974935
633	464970	634		1363265	635	28265377
636	-252865	638		583997	643	-1032133
645	29724934	647		40734135	651	17715528
726	TEMUCO	8857				

Folio N° 77943031

REMANENTE DE CREDITO				
54	SALDO A FAVOR	85	127030	+
55	Menos: Saldo puesto a disposición de los socios (Según Recuadro N° 7).	86		-
56	DEVOLUCION SOLICITADA	87	127030	=

IMPUESTO A PAGAR				
57	Impuesto Adeudado	90		+
58	Reajuste Art. 72 línea 57:0.6%	39		+
59	TOTAL A PAGAR (Lineas 57 +58)	91		=
RECARGOS POR DECLARACION FUERA DE PLAZO (RECARGOS POR MORA EN EL PAGO)				
60	MAS: Reajustes declaración fuera de plazo	92		+
61	MAS: Intereses y Multas declaración fuera de plazo	93		+
62	TOTAL A PAGAR (Lineas 59+60+61)	94		=



Declaro bajo juramento que la información contenida en este documento es la expresión fiel de la verdad, por lo que asumo la responsabilidad correspondiente.

https://zeus.sii.cl/cgi_REN2001/REN_imprimeF22_compacto_Int.cgi

04/12/2001



USE CALCULO Y LLENE A MAQUINA -

ROL UNICO TRIBUTARIO	01	Apellido Paterno razón social	02	Apellido Materno	05	Nombres
03	96.838.440-6	FLORES DEL SUR S.A.				

BASE IMPONIBLE GLOBAL COMPLEMENTARIO O ADICIONAL REBAJAS A LA RENTA	TIPOS DE RENTAS Y REBAJAS		CREDITO POR IMPUESTO 1ª CATEGORIA		RENTAS Y REBAJAS	
	Nº	Descripción	Código	Valor	Código	Valor
1	Retiros.	600	104			
2	Dividendos distribuidos por S.A. y C.P.A.	601	105			
3	Gastos Rechazados, Art. 33º N° 1, pagados en el ejercicio.	602	106			
4	Rentas Presuntas de: Bienes Raíces, Minería, Explotación de Vehículos y otras.	603	108			
5	Rentas determinadas según contabilidad simplificada, planillas, contratos, y otras rentas.	604	109			
6	Rentas percibidas del Art. 42 N° 2 y 48 (Según Recuadro N° 1).		110			
7	Rentas de capitales mobiliarios y del Art. 17 N° 8.	605	155			
8	Rentas exentas del Impuesto Global Complementario.	606	152			
9	Rentas del Art. 42 N° 1 (sueldos, pensiones, etc.).		161			
10	Cantidad a incluir en la renta bruta global equivalente al crédito por impuesto de 1ª categ.		159			
11	Impuesto de Primera Categoría pagado durante el año 1998.		165			
12	Pérdida en operaciones de capitales mobiliarios y del Art. 17 N° 8.		169			
13	Impuesto Territorial pagado durante el año 1998.		166			
14	SUB TOTAL (Si declara impuesto Adicional trasladar a línea 37 ó 38).		158			
15	Colizaciones previsionales correspondientes al empresario o socio.		111			
16	Por el Pago S.A. según artículo 29 del D.S. 192	183	50% dividendos e intereses, según Art. 57 transitorio Ley N° 19.578/98	700	730	
17	BASE IMPONIBLE DE GLOBAL COMPLEMENTARIO (Registre sólo si diferencia es positiva)		170			

IMPTO. GLOBAL COMPLEMENTARIO CREDITOS AL IMPUESTO	CREDITOS AL IMPUESTO		RENTAS Y REBAJAS	
	Nº	Descripción	Código	Valor
18	Impuesto Global Complementario según tabla.	157	+	
19	Débito Fiscal por Ahorro Neto Negativo (N° 5 letra A y ex letra B Art. 57 bis).	201	+	
20	Crédito Fomento Forestal según D.L. N° 701/74.	135	-	
21	Crédito proporcional por rentas exentas declaradas en línea 8.	136	-	
22	Crédito por rentas de Fondos Mutuos.	171	-	
23	Crédito por Impuesto Tasa Adicional ex. Art. 21.	176	-	
24	Crédito por donaciones para fines culturales (Art. 8 Ley N° 18.985/90).	607	-	
25	Crédito por Impuesto de Primera Categoría sin derecho a devolución.	608	-	
26	Crédito por donaciones a universidades e institutos profesionales (Art. 69, Ley N° 18.681/87).	609	-	
27	Crédito por Impuesto Unico de Segunda Categoría.	162	-	
28	Crédito por Ahorro Neto Positivo (N° 4 letra A y ex letra B Art. 57 bis).	174	-	
29	Crédito por Impuesto de Primera Categoría con derecho a devolución.	610	-	
30	IMPTO. GLOBAL COMPL. Y/O DEBITO FISCAL DETERMINADO	304		

Si el resultado es negativo anótelo en el código 304 y vea instrucciones para la línea 30.

Si el resultado es positivo, anótelo en el código 31.

IMPUUESTOS ANUALES A LA RENTA IMPUESTOS DETERMINADOS	IMPUESTOS DETERMINADOS		BASE IMPONIBLE		REBAJAS AL IMPUESTO		RENTAS Y REBAJAS	
	Nº	Descripción	Código	Valor	Código	Valor	Código	Valor
31	IMPUESTOS				BASE IMPONIBLE		REBAJAS AL IMPUESTO	
32	Primera Categoría sobre rentas efectivas.	18	18	19	20			
33	Primera Categoría sobre rentas presuntas.	187	187	188	189			
34	Impuesto Unico Primera Categoría.	195			196			
35	Impuesto Art. 2º D.L. 2398/78.	77	77	74	79			
36	Impuesto Unico Inc. 3º Art. 21 Ley de la Renta.	113	113	120	114			
37	Impuesto Adicional D.L. 600/74.	133	133	138	134			
38	Impuesto Adicional Ley de la Renta.	32	32	76	34			
39	Reliq. Impuesto Unico Form. 2514.	163	163	164	25			
40	Impuesto Unico Talleres Artesanales.				21			
41	Impuesto Unico Pescadores Artesanales.				43			
42	Reliq. Glob. Compl. por Término de Giro	51	51	63	71			
43	Pagos provisionales.				36	100.608		
44	Crédito por Gastos de Capacitación.				82			
45	Remanente de crédito por Impuesto de Primera Categoría proveniente de línea 29.				116			
46	Crédito Empresas Constructoras	83		Pago Provisional por Colización Adicional	173	612		
47	Retenciones por rentas declaradas en línea 6. Recuadro N° 7.	198		Retenciones por otras rentas declaradas en líneas 1, 3, 4, 5, 7 y 9.	54	611		
48	Remanente de Impuesto por Inversiones Art. 57 bis, proveniente de Form. 2514 (Según Recuadro N° 2) ó línea 27 y/n 28.				119			
49	Pago Provisional por Impto. de Primera Categoría de utilidades absorbidas (Art. 31 N° 3).				167			
50	Pago Provisional exportadores, Art. 13, Ley 18.768/88.				181			
51	Pago Moneda Extranjera Form. 22 Folio N°			Fecha:	139			
52	Crédito puesto a disposición por la sociedad, con tope del total o saldo del impuesto adeudado (Según Recuadro N° 7).				58			
53	RESULTADO LIQUIDACION ANUAL IMPUESTO RENTA (Si el resultado es negativo, anótelo entre paréntesis).				305	(100.608)		

REMANENTE DE CREDITO	REMANENTE DE CREDITO		IMPUESTO A PAGAR		RENTAS Y REBAJAS		
	Nº	Descripción	Código	Valor	Código	Valor	
54	SALDO A FAVOR	85	100.608	+	57	Impuesto Adeudado	90
55	Menos: Saldo puesto a disposición de los socios (Según Recuadro N° 7)	86		-	58	Reajuste Art. 72 línea 57.	39
56	DEVOLUCION SOLICITADA	87	100.608	=	59	TOTAL A PAGAR (LINEAS 57 + 58)	91

REMANENTE DE CREDITO	SOLICITO DEPOSITAR REMANENTE EN CUENTA CORRIENTE O DE AHORRO BANCARIA		RENTAS Y REBAJAS	
	Nº	Descripción	Código	Valor
301	Nombre Institución Bancaria	306	Número de Cuenta	
60	MAS Reajustes declaración fuera de plazo	92		
61	MAS Intereses y Multas declaración fuera de plazo	93		
62	TOTAL A PAGAR (LINEAS 59+60+61)	94		

COPIA: CONTRIBUYENTE

NOTA: El Rol Unico Tributario, Nombre e Razón Social, Resultado Liquidación Anual Impuesto Renta, Domicilio, Comuna, Region y el resto de los datos de identificación son obligatorios.



\$ 50 IVA
VENTA AUTOMÁTICA POR E

FLORES DEL SUR S.A.
RUT: 96.838.440-6

B A L A N C E G E N E R A L
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2000

ACTIVOS

ACTIVO CIRCULANTE

Caja	2,630,299
Clientes	3,474,302
Compra de Bulbos Florales	31,951,541
Crédito Fiscal	2,381,044
Cosecha de Bulbos	7,295,640
Existencia de Siembra	23,552,200
Existencia Insumos Agrícolas	403,131
Pagos Prov. Mensuales	127,030

Total Activo Ciculante 71,815,187

ACTIVO FIJO

Maquinaria y Equipos	4,651,176
Vehiculos	2,250,053
Muebles, Utiles e Instalac.	1,881,365
Invernaderos	2,931,600

Total Activo Fijo 11,714,194

OTROS ACTIVOS

Aportes por Enterar	1,698,000
Crédito Art. 33 Bis	464,688

Total Otros Activos 2,162,688

TOTAL ACTIVOS 85,692,069

PASIVOS

PASIVO A CORTO PLAZO

Proveedores	3,726,086
Inst. Previsionales	109,610
Honorarios por Pagar	21,000,000
Imptos. Por Pagar	301,407
Ptmo. Bco. Edwards	12,098,128
Otros Préstamos	14,892,328
Ptmo. Bco. Santander	2,141,576

Total Pasivo A Corto Plazo 54,269,135

PATRIMONIO

Capital Social	30,000,000
Rev. Capital Propio	2,358,906
Pérdidas Acumuladas	-1,267,104

TOTAL PATRIMONIO 31,091,802

Utilidad Ejercicio 2000 331,132

TOTAL IGUAL ACTIVOS 85,692,069



ARTICLES OF INCORPORATION

The undersigned incorporator, for the purpose of forming a corporation under the Florida Business Corporation Act, hereby adopts the following Articles of Incorporation.

Article 1. The name of the Corporation is:

Flores del Sur, Inc.

Article 2. The Corporation is formed for the following purposes:

To enter into, perform and carry out contracts and agreements of every kind and nature, with any person, firm, corporation or other entity, and any State, county, municipal or other governmental body, including all boards, bureaus and agencies thereof.

To carry on any other activities necessary to, in connection with or incidental to the foregoing.

The provisions of this Article shall be construed as purposes and objects, and the matters expressed in each provision hereof shall not be limited in any way, except as otherwise expressly provided herein, by reference to or inference from the terms of any other provision hereof, and shall be regarded as independent purposes and objects. The enumeration of specified purposes and objects shall not be construed to exclude, limit or otherwise restrict in any manner any power, right or privilege given to the Corporation herein or by law, or to limit or restrict in any manner the meaning of the provisions hereof, or the general powers of the Corporation, nor shall the expression of one thing be deemed to exclude another, although it be of like nature, not expressed.

Article 3. The street address of the registered office of the Corporation in the State of Florida is 7500 NW 25th St., Suite 209, Miami, FL 33122, and the name of the Corporation's initial registered agent upon whom process against the Corporation may be served at said registered office is Scott G. Villanueva, Esq.

Article 4. The street address of the initial principal office of the Corporation is 7500 NW 25th St., Suite 209, Miami, FL 33122.

Article 5. The total number of shares of stock which the Corporation shall have authority to issue is 1000 shares, no par value, all of which shall be of the same class and all of which are designated as common stock.



Article 6. No shareholder of the Corporation, by reason of the holding of shares by such shareholder, shall have any preemptive right to purchase, subscribe to, or have first offered to, any shares of any class of the Corporation, presently or subsequently authorized, or any notes, debentures, bonds or other securities of the Corporation convertible into, or carry options or warrants to purchase, shares of any class, presently or subsequently authorized (whether or not the issuance of any such shares, or such notes, debentures, bonds or other securities would adversely affect the dividend or voting rights of such shareholders), other than such rights, if any, as the Board of Directors in its sole discretion from time to time may grant, at such prices as the Board of Directors in its discretion may fix. The Board of Directors may issue shares of any class of the Corporation, or any notes, debentures, bonds or other securities convertible into, or carrying options or warrants to purchase, shares of any class without offering any such shares of any class, either in whole or in part, to the existing shareholders of any class.

Article 8. The name of the incorporator is Scott G. Villanueva, Esq., and the mailing address of the incorporator is 7500 NW 25th St., Suite 209, Miami, FL 33122.

Dated:



Scott G. Villanueva
Incorporator

Having been named as registered agent and to accept service of process for the above stated Corporation at the place designated in the Articles of Incorporation, I hereby accept the appointment as registered agent and agree to act in this capacity. I further agree to comply with the provisions of all statutes relating to the proper and complete performance of my duties, and I am familiar with and accept the obligations of my position as registered agent.

Dated:



Scott G. Villanueva



**CERTIFICADO DE PROMESA DE COMPRAVENTA
ENTRE FLORES DEL SUR S.A. Y COOPERATIVA CAMPESINA ILUSIÓN
LIMITADA**

En Temuco, a 19 de agosto de 1999, entre la empresa Cooperativa Campesina Ilusión Limitada, RUT 74.984.800-6, domiciliada en Hijueta N°31, Km 9, Rapa-Mauehue, representada por su presidenta, Doña Albertina Urrutia Valencia, cédula nacional de identidad _____ del mismo domicilio y Flores del Sur Sociedad Anónima, RUT 96.838.440-6 domiciliada en Temuco, calle Pablo Neruda N°01570, representada por su Gerente general don Mario Alejandro Rodríguez Campistó, cédula nacional de identidad _____ del mismo domicilio, se ha convenido lo siguiente:

Primero : La empresa Flores del Sur S.A. , se compromete, mediante el presente instrumento, a vender ochenta y siete mil bulbos para la producción de liliun y a comprar y adquirir para sí, la totalidad de la producción de flores liliun de variedades orientales, con calidad de exportación a la empresa Cooperativa Campesina Ilusión Limitada. Por su parte, la empresa Cooperativa Campesina Ilusión Limitada se compromete a comprar y adquirir para sí ochenta y siete mil bulbos para la producción de liliun y a vender en forma exclusiva a Flores del Sur S.A. la totalidad de su producción de liliun en variedades orientales con calidad de exportación.

Segundo : Calidad de Exportación. Para los efectos del presente convenio, las partes acuerdan definir como "calidad de exportación" los siguientes parámetros:

- largo mínimo de 60cm desde el primer botón hasta el extremo del tallo en variedades orientales excepto las orientales blancas.
- largo mínimo de 70 cm desde el primer botón hasta el extremo del tallo en variedades orientales blancas.
- Máximo de cinco botones y mínimo de tres botones por cada vara.
- Cada vara deberá estar completamente libre de manchas, o daño provocado por hongos, insectos, luz solar o heladas y en general, debe presentar una buena condición fitosanitaria.
- El tallo debe ser recto, firme y de diámetro no superior a 12 mm en su base.

Tercero: La duración de este convenio será de tres temporadas de plantación.

Cuarto: La empresa Cooperativa Campesina Ilusión Limitada es la que asumirá el riesgo de la producción, no existiendo obligación alguna para Flores del Sur S.A. de comprar las flores que no cumplan la "calidad de exportación" . Sin embargo, FLORES DEL SUR S.A se compromete a comercializar en el mercado nacional, las flores que no cumplan los parámetros de "calidad de exportación" así como la producción de liliun de variedades asiáticas, en base a la oferta y demanda de flores de ese momento.

Quinto: Modo de entrega: Las flores serán entregadas en el packing de la Cooperativa Campesina Ilusión Limitada, en cantidad no inferior a los quinientos kilogramos por cada embarque, empacadas en la forma que determine Flores Del Sur S.A. y para lo cual, FLORES DEL SUR S.A entregará todo el material necesario. Los productos empacados no podrán permanecer más de veinticuatro



horas en esa condición sin ser almacenados en cámaras de frío y será de responsabilidad de la Cooperativa Campesina Ilusión Limitada el disponer de personal suficiente para que el corte y empaque se realice con la rapidez adecuada para que no se produzca daño en los productos.

Sexto: FLORES DEL SUR S.A entregará a la empresa Cooperativa campesina Ilusión Limitada, el siguiente material de empaque: cajas de cartón con el logo e imagen corporativa de la empresa, etiquetas para el despacho aéreo, capuchas, elásticos, zunchos y sellos.

Séptimo: Precios. El precio de venta prometido de los bulbos es de ciento ochenta pesos más el impuesto al valor agregado. El precio de compra prometido para los productos con calidad de exportación es el siguiente: Para variedades orientales de color, será el equivalente en pesos de treinta y cinco coma tres centavos de dólar norteamericano por cada vara. Para variedades orientales blancas, será el equivalente en pesos de sesenta y cuatro centavos de dólar norteamericano por cada vara. A ambos precios habrá que agregar el Impuesto al Valor Agregado. Estos precios tendrán vigencia hasta el 31 de diciembre de 1999 y se reajustarán o reducirán posteriormente, dependiendo de la variación que experimente el precio internacional de estos productos.

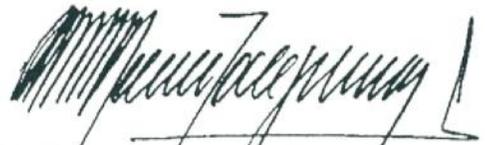
Octavo: Ambas partes se comprometen desde ya a respetar y dar fiel cumplimiento a todas y cada una de las normas, preceptos y disposiciones de la presente Promesa de Compraventa.



Albertina Urrutia Valencia

Rut: 8.259.917-7

Cooperativa Campesina Ilusión Limitada



Mario Rodríguez Campisto

Rut: 8.187.829-3

Flores del Sur S.A.





CONTRATO DE COMPRAVENTA ENTRE FLORES DEL SUR S.A. Y RICARDO SEGUNDO SOTO VALLE

En Temuco, a 2 de noviembre de 2000, Comparecen, don Ricardo Segundo Soto Valle RUT, N° 6.326.405-9, domiciliado en Ruta Carahue-Saavedra Km5, en adelante El Productor, y Flores del Sur Sociedad Anónima, RUT. 96.838.440-6 domiciliada en Temuco, calle Pablo Neruda N° 01570, representada por su Gerente general don Mario Alejandro Rodríguez Campistó, cédula nacional de identidad N° 8.187.829-3, del mismo domicilio y convienen lo siguiente:

Primero: Don Segundo Soto Valle, en adelante El Vendedor, es productor de flores cortadas de la especie denominada **Lilium Asiático**, las que ofrece en venta a la Sociedad Flores del Sur S.A., en adelante la Compradora.

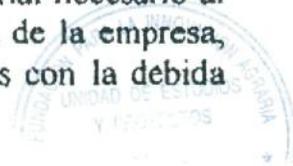
Segundo: La Compradora, se compromete, mediante el presente instrumento, a comprar a El Vendedor, flores de **Lilium**, en las condiciones que se especifican más adelante.

Tercero: El producto transado en virtud de este contrato se entiende de **Calidad de Exportación**, para cuyos efectos las partes acuerdan definir como tal, los siguientes parámetros:

- Largo mínimo de 70 cm. desde la inserción del primer botón hasta el extremo del tallo.
- Máximo de cinco botones y mínimo de tres botones por cada vara.
- Solo un botón de cada vara debe presentar una leve tonalidad de color.
- Cada vara deberá estar completamente libre de manchas, o daño provocado por hongos, insectos, luz solar o heladas y en general, debe presentar una buena condición fitosanitaria.
- Cada vara deberá estar completamente libre de larvas o insectos. Para ello, los productores deberán asperjar los cultivos con los productos y la antelación recomendada por Flores del Sur S.A.
- El tallo debe ser recto, firme y de diámetro no superior a 12 mm. en su base.

Cuarto: La entrega se hará semanalmente en el packing de Flores del Sur S.A., en Nueva Imperial durante los meses de Noviembre y Diciembre de 2000. La primera entrega se efectuará el día 02 de Noviembre y en adelante se realizarán los días Miércoles de cada semana hasta las 16:00 horas del día. Será de responsabilidad del Productor, realizar las cosechas, empaques y aspersiones en conformidad a las exigencias de la compradora.

Para los efectos del empaque la compradora se obliga entregar el material necesario al efecto, es decir: cajas de carton con el logotipo e imagen corporativa de la empresa, etiquetas para el despacho aéreo, capuchas, elásticos zunchos y sellos con la debida antelación.





Los productos empacados no podrán permanecer más de veinticuatro horas en esa condición sin ser almacenados en cámaras de frío y será de responsabilidad de El Productor el disponer de personal suficiente para que el corte y empaque se realice con la rapidez adecuada para que no se produzca daño en los productos.

Quinto: La Compradora recibirá Liliium Asiático de colores amarillo, rojo y anaranjado en el mes de Noviembre y blancos y rojos en el mes de Diciembre.

Sexto: Precios. El precio de compra prometido para los productos con calidad de exportación será de \$ 185 por cada vara, Impuesto al valor agregado incluido. Este precio se mantendrá hasta el 31 de diciembre del 2000 salvo que desde la fecha del presente contrato se produzca una variación significativa del tipo de cambio del dólar norteamericano, en cuyo caso, el precio se reducirá o reajustará.

Septimo: Forma de pago. Flores del Sur S.A. pagará el precio de compra de los productos una vez transcurridos un mínimo de veinte días y un máximo de cuarenta y cinco días contados desde la fecha de entrega de los productos.

Octavo: Ambas partes se comprometen desde ya a respetar y dar fiel cumplimiento a todas y cada una de las normas, preceptos y disposiciones del presente contrato de compraventa. En particular, El Productor se compromete a cumplir estrictamente las normas dispuestas por Flores del Sur S.A., en cuanto a la forma de cortar, preparar y empacar los productos y en cuanto a los tratamientos de pre y post cosecha.

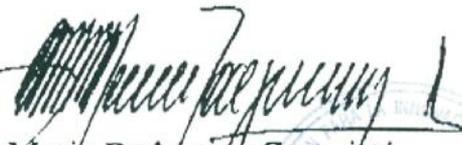
Noveno: La duración de este convenio será hasta el 31 de diciembre de 2000.

Decimo: Las partes fijan como domicilio para todos los efectos del contrato, la ciudad de Temuco y se someten a la competencia de sus tribunales.

Undécimo: Este contrato se firma en tres ejemplares y del mismo tenor y valor, quedando uno en poder de cada una de las partes y un tercero en poder del INDAP.


 Ricardo Segundo Soto Valle
 Rut: N° 6.326.405-9

AUTORIZO LAS FIRMAS
 con esta fecha, Temuco
 08 NOV. 2000
 Juan Antonio Loyola Opazo
 Notario Público, Temuco


 Mario Rodríguez Campistó
 Rut: 8.187.829-3
 Flores del Sur S.A.





ANEXO C

PRECIOS Y COTIZACIONES





PRECIOS O VALORIZACIONES DE BIENES Y SERVICIOS

BIENES O SERVICIOS	UNIDAD	PRECIO POR UNIDAD
		Valores no incluyen el IVA
Computador – Cotización A	1	665.000.-
Computador	1	848.500.-
Computador	1	658.680.-
Impresora – Cotización B	1	67.000.-
Impresora	1	69.900.-
Impresora	1	65.780.-
Cámara digital – Cotización C	1	149.548.-
Cámara digital	1	375.000.-
Cámara digital	1	684.255.-
Retroproyector – Cotización D	1	331.200.-
Retroproyector	1	249.000.-
Retroproyector	1	663.680.-
Telón con Tripode – Cotización E	1	115.200.-
Telón con Tripode	1	177.320.-
Telón con Tripode	1	159.000.-
Linea Telefónica ⁷ – Cotización F	1	24.091.-
Camioneta – Cotización G	1	6.828.800.-
Camioneta	1	7.016.949.-
Camioneta	1	6.828.800.-
Carrocería/Equipo de Frío – Cotización H	1	2.366.400.-
Carrocería/Equipo de Frío	1	2.300.000.-
Carrocería/Equipo de Frío	1	2.672.000.-
Cámara de frío – Cotización I	1	5.338.680.-
Cámara de frío	1	6.480.000.-
Cámara de frío	1	3.982.800.-
Promoción (impresos) – Cotización J	1.000	345.155.-
Promoción (Avisos) – Cotización K	1	74.088.-

⁷ Se entrega una única cotización pues la compañía de teléfono que entrega el servicio en las afueras de Temuco es la CTC y es el lugar donde se instalará

MB





VICTOR M. JAMADE H.
LAGOS 307 OF. 1,2,3
FONO 403777

SEÑORES

FLORES DEL SUR S.A.

ATENCION SEÑORITA JULIA FUENTES

FAX 389895

COTIZACION

COMPUTADORA HAMADE PENTIUM III 933 \$ 585,000

GABINETE ATX MID TOWER 230 W. PC CX 2253
M. BOARD INTEL D815EFVL SONIDO , VIDEO, RED INTEL 10/100
PROCESADOR INTEL PENTIUM III 933
VENTILADOR PARA CPU CALIDAD
RAMM PC 133 128 MB.
UNIDAD FLOPPY ALPS 3,5" 144 MB
DISCO DURO W.D. 20. GB
MONITOR AOC 15" .28
TECLADO GENERICO ESPANOL PS/2 WIN 98
MOUSE GENERICO 2B PS/2
LECTOR CD 52 X

WIN 98 O ME CD ESPAÑOL OEM \$ 80,000

OFFICE XP OEM CD ESPAÑOL \$ 157,000

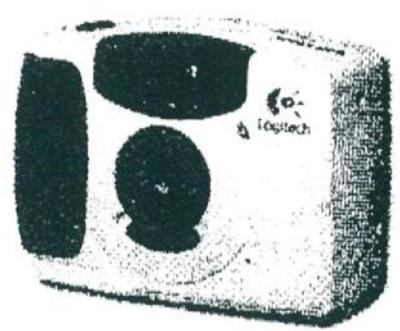
IMPRESORA EPSON STYLUS 777 \$ 67,000

COTIZACION

CAMARA LOGITECH WEB CAM
VALOR CON IVA 149,548

CARACTERISTICAS

¡Haga más! ¡Capture más! ¡Comparta más!



Cotización

Empresa	Flodesur
PARA	Mária Eugenia Gallardo
Teléfono	(73) 464-482
Fax	(73) 464-302
Correo E-mail	dig1@entelchile.net / dig_2@entelchile.net
DE	Mauricio Ríos B.
Dirección	Av. Antonio Varas 2255, Ñuñoa
Teléfono	204-6696 / 421-9084
Fax	204-6701 / 421-9084
E-mail	mríos@execom.cl
Celular	(09) 330-4908
Fecha / Hora	5/05/00 - 10:50
PAGINA WEB	www.execom.cl

**Sociedad Experimentada de
Servicios
Computacionales S.A.**

Cant.	Código	Descripción	Valor Unit. US\$
1	CQ1411S 216004-162	DESKPRO EXM CEL 566 10GB 64MB CD 48X W98CHIPSET 810E	666
1	CQ3194 168636- 001/B29	MON 15 S510 13.8V 29MM 75H 1024 X 768 SVGA OPAL MONITOR	135
1		IMPRESORA EPSON MOD 777	92
1		CAMARA DIGITAL EPSON	937
1		RETROYECTOR PARA TRANSPARENCIAS 3M MOD. 1705	976
1		TELON CON TRIPODE DE 1,5 X 1,5 MT.	248
1		CAMARA DE VIDEO CONFERENCIABLASTER CAM III	95

Condiciones Generales

1. Todos los valores expresados son en dólares americanos y no incluyen IVA.
2. Validez de la oferta: 5 días o hasta agotar stock.
3. Tipo de cambio al viernes 5 de mayo de 2000: \$ 614
4. Se factura con dólar del día de recepción de su orden de compra.
5. Se despacha mercadería a domicilio (Santiago Radio Urbano) por venta superior a US\$ 400 NETOS.
6. Datos para cheque u Orden de Compra: EXECOM S.A. R.U.T. 96.780.410-K.
7. La instalación de productos en terreno tiene un costo por hora de U.F. 1,50.

Esperando que esta información sea de vuestra ayuda y atento a cualquier otra consulta, se despide muy atentamente de usted,

Mauricio Ríos B.
Ejecutivo de Cuentas





VICTOR M. JAMADE H.
LAGOS 307 OF. 1,2,3
FONO 403777

SEÑORES

FLORES DEL SUR S.A.

ATENCION SEÑORITA JULIA FUENTES

FAX 389895

COTIZACION

COMPUTADORA HAMADE PENTIUM III 933 \$ 585,000

GABINETE ATX MID TOWER 230 W. PC CX 2253
M. BOARD INTEL D815EFVL SONIDO , VIDEO, RED INTEL 10/100
PROCESADOR INTEL PENTIUM III 933
VENTILADOR PARA CPU CALIDAD
RAMM PC 133 128 MB.
UNIDAD FLOPPY ALPS 3,5" 144 MB
DISCO DURO W.D. 20. GB
MONITOR AOC 15" .28
TECLADO GENERICO ESPAÑOL PS/2 WIN 98
MOUSE GENERICO 2B PS/2
LECTOR CD 52 X

WIN 98 O ME CD ESPAÑOL OEM \$ 80,000

OFFICE XP OEM CD ESPAÑOL \$ 157,000

IMPRESORA EPSON STYLUS 777 \$ 67,000

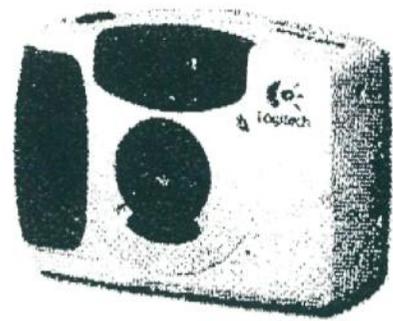
COTIZACION

CAMARA LOGITECH WEB CAM

VALOR CON IVA 149,548

CARACTERISTICAS

¡Haga más! ¡Canture más! ¡Comparta más!



Equipo ESPEX Pentium IV 1.4 Ghz	
Gabinete	AOPEN para Pentium IV 300W
Procesador	Intel Pentium IV 1.4 Ghz
Tarjeta Madre	Intel 850 Audio/Red
Memoria Rimm	128 Mb PC-800
Almacenamiento interno	20 GB Quantum
Disquetera	3,5" Nec
Video	32 MB AOPEN
Monitor	Color Digital 15" AOC
Unidad de CD ROM	52X
Mouse	PS/2 2 botones
Parlantes	Genius 120 W
Tarjeta de sonido	On Board
Red	On Board
Modem	56k Kbps
Teclado	PS/2 con opciones para Windows 98
Arquitectura	PCI
Garantía	1 año Carry In
Valor con Iva	750.000 ✓

Cantidad	Producto / Servicio	V. Unitario c/IVA	V. Total c/IVA
01	Impresora Epson Stylus Color 777	\$69.900	\$69.900
01	Impresora Epson Stylus Color C20SX	\$53.000	\$53.000
01	Windows ME	\$98.500	\$98.500
01	Ms Office 2000 PYME	\$174.000	\$174.000
01	Camara Canon PowerShot A-10	\$375.000	\$375.000

CONDICIONES COMERCIALES:

Validez de la Oferta	3 días
Plazo de entrega	5 días hábiles
Valores	Unitarios, expresados en Pesos Moneda Nacional con IVA.
Forma de Pago	Pie, 30 60 días Documentado

Esperando una grata acogida y atento a cualquier consulta para aclarar y/o ampliar lo suministrado, le saluda muy cordialmente

Eduardo Canales Verdejo
 EDUARDO CANALES VERDEJO
 EJECUTIVO DE VENTAS

TRABAJANDO DURO ... POR SOLUCIONES SIMPLES

FONOS 45-277777-404080 FAX 241187 AV. PRIETO NORTE 502 ESQ. AV. ALEMANIA TEMUCO

www.espex.cl

E-Mail eduardo.canales@espex.cl



Cotización

Empresa	Flodesur
PARA	María Eugenia Gallardo
Teléfono	(73) 464-482
Fax	(73) 464-302
Correo E-mail	dig1@entelchile.net / dig_2@entelchile.net
DE	Mauricio Ríos B.
Dirección	Av. Antonio Varas 2255, Ñuñoa
Teléfono	204-6696 / 421-9084
Fax	204-6701 / 421-9084
E-mail	mríos@execom.cl
Celular	(09) 330-4908
Fecha / Hora	5/05/00 - 10:50
PAGINA WEB	www.execom.cl

**Sociedad Experimentada de
Servicios
Computacionales S.A.**

Cant.	Código	Descripción	Valor Unit. US\$
1	CQ1411S 216004-162	DESKPRO EXM CEL 566 10GB 64MB CD 48X W96CHIPSET 810E	666
1	CQ3194 168636- 001/B29	MON 15 S510 13.8V 28MM 75H 1024 X 768 SVGA OPAL MONITOR	185
1		IMPRESORA EPSON MOD 777	92
1		CAMARA DIGITAL EPSON	957
1		RETROECTOR PARA TRANSPARENCIAS 3M MOD. 1705	976
1		TELON CON TRIPODE DE 1,5 X 1,5 MT.	248
1		CAMARA DE VIDEO CONFERENCIABLASTER CAM III	95

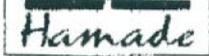
Condiciones Generales

1. Todos los valores expresados son en dólares americanos y no incluyen IVA.
2. Validez de la oferta: 5 días o hasta agotar stock.
3. Tipo de cambio al viernes 5 de mayo de 2000: \$ 614
4. Se factura con dólar del día de recepción de su orden de compra.
5. Se despacha mercadería a domicilio (Santiago Radio Urbano) por venta superior a US\$ 400 NETOS.
6. Datos para cheque u Orden de Compra: EXECOM S.A. R.U.T. 05.780.410-K.
7. La instalación de productos en terreno tiene un costo por hora de U.F. 1,50.

Esperando que esta información sea de vuestra ayuda y atento a cualquier otra consulta, se despide muy atentamente de usted,

Mauricio Ríos B.
Ejecutivo de Cuentas





VICTOR M. JAMADE H.
LAGOS 307 OF. 1,2,3
FONO 403777

SEÑORES

FLORES DEL SUR S.A.

ATENCION SEÑORITA JULIA FUENTES

FAX 389895

COTIZACION

COMPUTADORA HAMADE PENTIUM III 933 \$ 585,000

GABINETE ATX MID TOWER 230 W. PC CX 2253
M. BOARD INTEL D815EFVL SONIDO , VIDEO, RED INTEL 10/100
PROCESADOR INTEL PENTIUM III 933
VENTILADOR PARA CPU CALIDAD
RAMM PC 133 128 MB.
UNIDAD FLOPPY ALPS 3,5" 144 MB
DISCO DURO W.D. 20. GB
MONITOR AOC 15" .28
TECLADO GENERICO ESPAÑOL PS/2 WIN 98
MOUSE GENERICO 2B PS/2
LECTOR CD 52 X

WIN 98 O ME CD ESPAÑOL OEM \$ 80,000

OFFICÉ XP OEM CD ESPAÑOL \$ 157,000

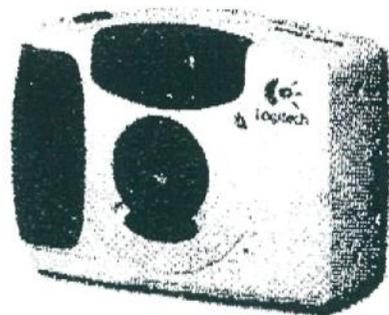
IMPRESORA EPSON STYLUS 777 \$ 87,000

COTIZACION

CAMARA LOGITECH WEB CAM
VALOR CON IVA 149,548

CARACTERISTICAS

¡Haz más! ¡Capture más! ¡Comparta más!



Equipo ESPEX Pentium IV 1.4 Ghz	
Gabinete	AOPEN para Pentium IV 300W
Procesador	Intel Pentium IV 1.4 Ghz
Tarjeta Madre	Intel 850 Audio/Red
Memoria Rimm	128 Mb PC-800
Almacenamiento interno	20 GB Quantum
Disquetera	3,5" Nec
Video	32 MB AOPEN
Monitor	Color Digital 15" AOC
Unidad de CD ROM	52X
Mouse	PS/2 2 botones
Parlantes	Genius 120 W
Tarjeta de sonido	On Board
Red	On Board
Modem	56k Kbps
Teclado	PS/2 con opciones para Windows 98
Arquitectura	PCI
Garantía	1 año Carry In
Valor con Iva	750.000

Cantidad	Producto / Servicio	V. Unitario c/IVA	V. Total c/IVA
01	Impresora Epson Stylus Color 777	\$69.900	\$69.900
01	Impresora Epson Stylus Color C20SX	\$53.000	\$53.000
01	Windows ME	\$98.500	\$98.500
01	Ms Office 2000 PYME	\$174.000	\$174.000
01	Camara Canon PowerShot A-10	\$375.000	\$375.000

CONDICIONES COMERCIALES:

Validez de la Oferta	3 días
Plazo de entrega	5 días hábiles
Valores	Unitarios, expresados en Pesos Moneda Nacional con IVA.
Forma de Pago	Pie, 30 60 días Documentado

Esperando una grata acogida y atento a cualquier consulta para aclarar y/o ampliar lo suministrado, le saluda muy cordialmente

Eduardo Canales Verdejo
 EDUARDO CANALES VERDEJO
 EJECUTIVO DE VENTAS

TRABAJANDO DURO ... POR SOLUCIONES SIMPLES

FONOS 45-277777-404080 FAX 241187 AV. PRIETO NORTE 502 ESQ. AV. ALEMANIA TEMUCO

www.espex.cl

E-Mail eduardo.canales@espex.cl



Equipo ESPEX Pentium IV 1.4 Ghz	
Gabinete	AOPEN para Pentium IV 300W
Procesador	Intel Pentium IV 1.4 Ghz
Tarjeta Madre	Intel 850 Audio/Red
Memoria Rimm	128 Mb PC-800
Almacenamiento interno	20 GB Quantum
Disquetera	3,5" Nec
Video	32 MB AOPEN
Monitor	Color Digital 15" AOC
Unidad de CD ROM	52X
Mouse	PS/2 2 botones
Parlantes	Genius 120 W
Tarjeta de sonido	On Board
Red	On Board
Modem	56k Kbps
Teclado	PS/2 con opciones para Windows 98
Arquitectura	PCI
Garantía	1 año Carry In
Valor con Iva	750.000

Cantidad	Producto / Servicio	V. Unitario c/IVA	V. Total c/IVA
01	Impresora Epson Stylus Color 777	\$69.900	\$69.900
01	Impresora Epson Stylus Color C20SX	\$53.000	\$53.000
01	Windows ME	\$98.500	\$98.500
01	Ms Office 2000 PYME	\$174.000	\$174.000
01	Camara Canon PowerShot A-10	\$375.000	\$375.000

CONDICIONES COMERCIALES:

Validez de la Oferta	3 días
Plazo de entrega	5 días hábiles
Valores	Unitarios, expresados en Pesos Moneda Nacional con IVA.
Forma de Pago	Pie. 30 60 días Documentado

Esperando una grata acogida y atento a cualquier consulta para aclarar y/o ampliar lo suministrado, le saluda muy cordialmente

Eduardo Canales Verdejo
EDUARDO CANALES VERDEJO
 EJECUTIVO DE VENTAS

TRABAJANDO DURO ... POR SOLUCIONES SIMPLES

FONOS 45-277777-404080 FAX 241187 AV. PRIETO NORTE 502 ESQ. AV. ALEMANIA TEMUCO

www.espex.cl

E-Mail eduardo.canales@espex.cl





VICTOR M. JAMADE H.
LAGOS 307 OF. 1,2,3
FONO 403777

SEÑORES

FLORES DEL SUR S.A.

ATENCIÓN SEÑORITA JULIA FUENTES

FAX 389895

COTIZACION

COMPUTADORA HAMADE PENTIUM III 933 \$ 585,000

GABINETE ATX MID TOWER 230 W. PC CX 2253
M. BOARD INTEL D815EFVL SONIDO , VIDEO, RED INTEL 10/100
PROCESADOR INTEL PENTIUM III 933
VENTILADOR PARA CPU CALIDAD
RAMM PC 133 128 MB.
UNIDAD FLOPPY ALPS 3,5" 144 MB
DISCO DURO W.D. 20. GB
MONITOR AOC 15" .28
TECLADO GENERICO ESPANOL PS/2 WIN 98
MOUSE GENERICO 2B PS/2
LECTOR CD 52 X

WIN 98 O ME CD ESPAÑOL OEM \$ 80,000

OFFICE XP OEM CD ESPAÑOL \$ 157,000

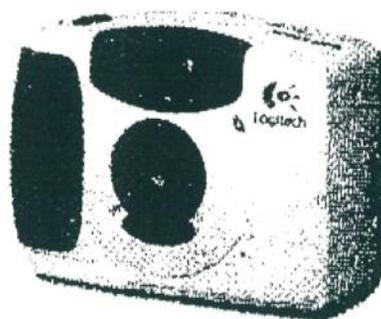
IMPRESORA EPSON STYLUS 777 \$ 67,000

COTIZACION

CAMARA LOGITECH WEB CAM
VALOR CON IVA 149,548

CARACTERISTICAS

¡Haga más! ¡Capture más! ¡Comparta más!



Cotización

Empresa	Flodesur
PARA	Maria Eugenia Gallardo
Teléfono	(73) 464-482
Fax	(73) 464-302
Correo E-mail	dig1@entelchile.net / dig_2@entelchile.net
DE	Mauricio Rios B.
Dirección	Av. Antonio Varas 2255, Ñuñoa
Teléfono	204-6696 / 421-9084
Fax	204-6701 / 421-9084
E-mail	mrios@execom.cl
Celular	(09) 330-4908
Fecha / Hora	5/05/00 - 10:50
PAGINA WEB	www.execom.cl

**Sociedad Experimentada de
Servicios
Computacionales S.A.**

Cant.	Código	Descripción	Valor Unit. US\$
1	CQ1411S 216004-162	DESKPRO EXM CEL 566 10GB 64MB CD 48X W96CHIPSET 810E	666
1	CQ3194 168636- 001/B29	MON 15 S510 13.8V 28MM 75H 1024 X 768 SVGA OPAL MONITOR	135
1		IMPRESORA EPSON MOD 777	92
1		CAMARA DIGITAL EPSON	937
1		RETROYECTOR PARA TRANSPARENCIAS 3M MOD. 1705	976
1		TELON CON TRIPODE DE 1,5 X 1,5 MT.	248
1		CAMARA DE VIDEO CONFERENCIABLASTER CAM III	95

Condiciones Generales

1. Todos los valores expresados son en dólares americanos y no incluyen IVA.
2. Validez de la oferta: 5 días o hasta agotar stock.
3. Tipo de cambio al viernes 5 de mayo de 2000: 3 614
4. Se factura con dólar del día de recepción de su orden de compra.
5. Se despacha mercadería a domicilio (Santiago Radio Urbano) por venta superior a US\$ 400 NETOS.
6. Datos para cheque u Orden de Compra: EXECOM S.A. R.U.T. 96 780 410 K.
7. La instalación de productos en terreno tiene un costo por hora de U.F. 1,50.

Esperando que esta información sea de vuestra ayuda y atento a cualquier otra consulta, se despide muy atentamente de usted,

Mauricio Rios B.
Ejecutivo de Cuentas



3 COTIZACIONES RETROPROYECTOR
Y TRIPODE-TELÓN

VARIOS

Retroproyector Portátil 3M Modelo 2660 COTIZACION J

Valor Unit. Neto \$ 331.200

Telón 3M con Trípode 1.50 x 1.50 Mts. COTIZACION E

Valor Unit. Neto \$ 115.200

Cámara Videoconferencia D-Link USB

Valor Unit. Neto \$ 41.795



<u>Cant.</u>	<u>Descripción</u>	<u>Valor Unidad</u> S	<u>Valor Total</u> S
Cámara video conferencia			
	D-link Web Cam , conex. USB		
	Garantía: 1 año		
	Entrega: 24 horas		
1,		38.000	38.000
Telón			
	Marca 3M. 1.5x1.5 mts con pedestal		
	Garantía: 1 año		
	Entrega: 24 horas		
1		159.000	159.000
Retroproyector			
	Retroproyector de transparencias 3M mod 2000		
	Garantía: 1 año		
	Entrega: 24 horas		
1		249.000	249.000

MICROSINTESIS S.A.
LAUTARO N° 569. Providencia. Fono/fax 3412950-955-956.



Cotización

Empresa	Flodesur
PARA	Maria Eugenia Gallardo
Teléfono	(73) 464-482
Fax	(73) 464-302
Correo E-mail	dig1@entelchile.net / dig_2@entelchile.net
DE	Mauricio Rios B.
Dirección	Av. Antonio Varas 2255, Ñuñoa
Teléfono	204-6696 / 421-9084
Fax	204-6701 / 421-9084
E-mail	mrios@execom.cl
Celular	(09) 330-4908
Fecha / Hora	5/05/00 - 10:50
PAGINA WEB	www.execom.cl

**Sociedad Experimentada de
Servicios
Computacionales S.A.**

Cant.	Código	Descripción	Valor Unit. US\$
1	CQ1411S 216004-162	DESKPRO EXM CEL 566 10GB 64MB CD 48X W98CHIPSET 810E	666
1	CQ3194 168636- 001/D29	MON 15 S510 13.8V 28MM 75H-1024 X 768 SVGA OPAL MONITOR	135
1		IMPRESORA EPSON MOD 777	92
1		CAMARA DIGITAL EPSON	957
1		RETROECTOR PARA TRANSPARENCIAS 3M MOD. 1705	976
1		TELON CON TRIPODE DE 1,5 X 1,5 MT.	248
1		CAMARA DE VIDEO CONFERENCIABLASTER CAM III	95

Condiciones Generales

1. Todos los valores expresados son en dólares americanos y no incluyen IVA.
2. Validez de la oferta: 5 días o hasta agotar stock.
3. Tipo de cambio al viernes 5 de mayo de 2000: \$ 614
4. Se factura con dólar del día de recepción de su orden de compra.
5. Se despacha mercadería a domicilio (Santiago Radio Urbano) por venta superior a US\$ 400 NETOS.
6. Datos para cheque u Orden de Compra: EXECOM S.A. R.U.T. 96.780.410 K.
7. La instalación de productos en terreno tiene un costo por hora de U.F. 1,50.

Esperando que esta información sea de vuestra ayuda y atento a cualquier otra consulta, se despide muy atentamente de usted,

Mauricio Rios B.
Ejecutivo de Cuentas



<u>Cant.</u>	<u>Descripción</u>	<u>Valor Unidad</u> i/\$	<u>Valor Total</u> i/\$
Cámara video conferencia			
	D-link Web Cam , conex. USB		
	Garantía: 1 año		
	Entrega: 24 horas		
1,		38.000	38.000
Telón			
	Marca 3M. 1.5x1.5 mts con pedestal		
	Garantía: 1 año		
	Entrega: 24 horas		
1		159.000	159.000
Retroproyector			
	Retroproyector de transparencias 3M mod 2000		
	Garantía: 1 año		
	Entrega: 24 horas		
1		249.000	249.000

MICROSINTESIS S.A.
LAUTARO N° 569, Providencia. Fono/fax 3412950-955-956.



3 COTIZACIONES RETROPROYECTOR
Y TRIPODE-TELÓN

VARIOS

Retroproyector Portátil 3M Modelo 2660 COTIZACION J

Valor Unit. Neto \$ 331.200

Telón 3M con Trípode 1.50 x 1.50 Mts. COTIZACION E

Valor Unit. Neto \$ 115.200

Cámara Videoconferencia D-Link USB

Valor Unit. Neto \$ 41.795



Cotización

Empresa	Flodesur
PARA	Maria Eugenia Gallardo
Teléfono	(73) 464-482
Fax	(73) 464-302
Correo E-mail	dig1@entelchile.net / dig_2@entelchile.net
DE	Mauricio Rios B.
Dirección	Av. Antonio Varas 2255, Ñuñoa
Teléfono	204-6696 / 421-9084
Fax	204-6701 / 421-9084
E-mail	mrios@execom.cl
Celular	(09) 330-4908
Fecha / Hora	5/05/00 - 10:50
PAGINA WEB	www.execom.cl

**Sociedad Experimentada de
Servicios
Computacionales S.A.**

Cant.	Código	Descripción	Valor Unit. US\$
1	CQ1411S 216004-162	DESKPRO EXM CEL 566 10GB 64MB CD 46X W96CHIPSET 810E	666
1	CQ3194 168636- 001/B29	MON 15 S510 13.8V 29MM 75H 1024 X 768 SVGA OPAL MONITOR	135
1		IMPRESORA EPSON MOD 777	92
1		CAMARA DIGITAL EPSON	937
1		RETROYECTOR PARA TRANSPARENCIAS 3M MOD. 1705	976
1		TELON CON TRIPODE DE 1,5 X 1,5 MT.	248
1		CAMARA DE VIDEO CONFERENCIABLASTER CAM III	95

Condiciones Generales

1. Todos los valores expresados son en dólares americanos y no incluyen IVA.
2. Validez de la oferta: 5 días o hasta agotar stock.
3. Tipo de cambio al viernes 5 de mayo de 2000: 3 614
4. Se factura con dólar del día de recepción de su orden de compra.
5. Se despacha mercadería a domicilio (Santiago Radio Urbano) por venta superior a US\$ 400 NETO.
6. Datos para cheque u Orden de Compra: EXECOM S.A. R.U.T. 06.780.410 K.
7. La instalación de productos en terreno tiene un costo por hora de U.F. 1,50.

Esperando que esta información sea de vuestra ayuda y atento a cualquier otra consulta, se despide muy atentamente de usted,

Mauricio Rios B.
Ejecutivo de Cuentas





OFERTA COMERCIAL

1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO.

BENEFICIOS

- Comunicación permanente con sus familiares y amigos.
- Siempre Comunicado aún cuando existan cortes de energía eléctrica, su teléfono continúa comunicado.
- Seguridad al estar comunicado. En casos de emergencia, el cliente puede comunicarse con Carabineros, Bomberos, Ambulancias y otros, durante las 24 horas del día.
- Figuración del número en la guía telefónica.
- Servicio telefónico con respaldo CTC.

2. VALORES

2.1. Precio de Venta Contado.

Precio Oferta Cliente 1 Línea	\$ 28.427 c/iva.
Precio Oferta Cliente 2 Línea	\$ 28.427 c/iva.
Precio Oferta Cliente 3 Línea	\$ 28.427 c/iva.
Precio Oferta Cliente 4 Línea	\$ 28.427 c/iva.

3 Cuotas precio contado (cargadas en la Cta. Telefonica).

4.2. Infobox.

• INFOBOX.

Cargo Habilitación (se cancela solo 1 vez)	\$ 0.00 c/iva.
Renta Mensual	\$ 6.490 c/iva.

- SLM Detallado (Todas las llamadas realizadas desde su teléfono se detallan mensualmente en su cuenta telefónica).

Cargo Habilitación (se cancela solo 1 vez)	\$ 953 c/iva.
Renta Mensual	\$ 259 c/iva.

- Servicios Suplementarios (Paquete 1).

Indicación de llamado en espera
 Transferencia otro Número
 Conferencia Tripartita

VALOR PAQUETE 1 SERVICIOS SUP LEMENTARIOS (Mensual)	\$ 800 c/iva.
---	---------------

NOTA: LINEAS TELEFONICAS SUJETAS A FACTIBILIDAD TECNICA.



COTIZACION N° 004-00506

Temuco, 23 de Octubre de 2001

Cliente FLORES DEL SUR S.A.
Dirección PANAMERICANA NORTE KM.8. FUNDO SANTA ANA Ciudad TEMUCO
R.U.T. 96.838.440-6 Teléfono 389895 At.Sr(a)
Marca KIA MOTORS
Modelo FRONTIER 2.7 PLUS CH/CAB DII
Año 2002
Colores
Precio Lista \$ 8.307.200 (IVA incluido)
Cualquier cambio de precio de parte del importador altera la presente cotización

EQUIPAMIENTO DE FABRICA	ACCESORIOS ADICIONALES

FINANCIAMIENTO		VALORES CUOTA (Aproximados)	
SubTotal	\$ 8.307.200	Efectivo	\$ 8.057.984
- Descuentos	\$ 249.216	Vehículo	\$
+ Acc.Adicionales	\$	Documentado	\$
PRECIO TOTAL	\$ 8.057.984	Crédito	\$
		12 Cuotas	\$
		24 Cuotas	\$
		36 Cuotas	\$
		48 Cuotas	\$

OBSERVACIONES

Cotización valida hasta el 28 de Octubre de 2001

SOTO M., MARCELÓ
Subaru-TEMUCO
msoto@salazarisrael.cl



CONCEPCION
 Casa Matriz
 Chacabuco 599
 Teléfono (41) 734600

TEMUCO
 Caupolicán 1476
 Teléfono (45) 738600

LOS ANGELES
 Sucursal
 Ruta 5 Sur Km. 508
 Teléfono (43) 360367



Sucursal
 Av. Arturo Prat 1099
 Teléfono (41) 734645

CHILLAN
 Av. O'Higgins 437
 Teléfono (42) 225945

Sucursal
 Almagro 246
 Teléfono (43) 343010





Temuco, 04 de Diciembre 2001. -

Señora:
Julia Fuentes
Fono Fax 045/389895
Presencia

De nuestra consideración:

Nos es muy grato poder cotizarle estos Vehiculos de nuestra representada, Hyundai.

Debo informarles que nuestra compañía, Automotores Gildemeister S.A, accede a un descuento especial por pago al contado de un 3 % de descuento, deducidos de los valores informados en la cotización que se acompaña.

Atentos a sus consultas, le saluda cordialmente,


Alvaro Gonzalez Jaccard
Automotores Gildemeister S.A.

PORTER

CARACTERISTICAS TECNICAS: Motor Diesel de 4 cilindros en línea, 4 tiempos, 2.607 cc., 85 PS a 4.000 rpm., torque 17 Km. a 2.200 rpm. Caja de cambios manual de 5 velocidades sincronizadas. Puente posterior simple reducción. Dirección mecánica.

DIMENSIONES: Largo total 5.075 mm., 2.640 mm. de distancia entre ejes. Carrocería metálica de 3.110 mm. de largo x 1.600 mm. de ancho, aprox. Barandas metálicas abatibles de 355 mm. de alto. Frontal de carrocería metálico.

Peso Bruto Vehicular : 3.390 Kgs.
Capacidad de carga : 1.750 Kgs.

EQUIPAMIENTO: Asientos para conductor y dos acompañantes, tapizados en tela. Cinturones de seguridad. Radio AM/FM, cassette. Calefacción y ventilación. Instrumentos: velocímetro en Km., odómetro, tacómetro, indicador de nivel de combustible, marcador para temperatura de agua.

SISTEMA DE FRENOS: Frenos de disco delanteros y tambor traseros, asistidos por servo.

SUSPENSION: Suspensión delantera y trasera mediante paquetes de resortes (6 y 5 hojas, respectivamente). Amortiguadores delanteros y traseros. Barra estabilizadora delantera.

OTROS: Cabina frontal construida en acero. Neumáticos delanteros 6.50 x 15" de 6 telas. Neumáticos traseros 5.00 x 13" de 8 telas. Doble rodado trasero. Dos ruedas de repuesto completas. Estante de combustible de 60 litros. Sistema eléctrico 12 Volts., y demás equipo standard de fábrica. Año 2002. Sello amarillo, no puede circular en Región Metropolitana.

Precio de Venta (Unitario) \$8.280.000 con IVA




**AUTOMOTRIZ
LA FORESTA**


Santiago, Octubre 22 del 2001

SEÑORES
FLORES DEL SUR S.A.
FAX 45-389895
PRESENTE

Por medio de la presente, según lo conversado telefónicamente nos es muy grato cotizar nuestro vehículo KIA MOTORS de las siguientes características:

CANTIDAD	UNA
VEHICULO	CAMIONETA
MARCA	KIA MOTORS
MODELO	FRONTIER 2.7 PLUS
CILINDRADA	2.700 c.c.
CAPACIDAD DE CARGA	1.700 KILOS
MOTOR	ECO DIESEL CATALITICO
DIRECCION	SERVOASISTIDA
GARANTIA	3 AÑOS O 100.000 KMS.
AÑO	2002
ENTREGA	INMEDIATA

PRECIO DE LISTA	\$ 7.040.000	+	I.V.A.
CARROCERIA	\$ 1.100.000	+	I.V.A.
EQUIPO FRIO	\$ 1.200.000	+	I.V.A.
DESCUENTO 3%			

CARROCERIA: CAJA DE CARGA GENERAL, LARGO 3.300 mm, ALTO 1.800 mm, ANCHO 1.900 mm, VOLUMEN DE CARGA 11.5 m³, PISO DE ACERO DIAMANTADO, 2 PUERTAS TRASERAS ABATIBLES.

EQUIPO DE FRIGORIFICO PARA TRANSPORTE REFRIGERADO

12m³ FRESCO 0°C

CAPACIDAD: 7.000 B.TU/hr

REFRIGERANTE: R-404^a

PESO INSTALADO: 40 Kg

FLUJO DE AIRE DEL EVAPORADOR: 1.200 m³/hr

FORMA DE PAGO: CONTADO, CREDITO FORUM HASTA 36 MESES LEASING.

Nota: Cualquier variación de precio del importador, invalida la presente cotización.

Sin otro particular, y a la espera de una buena acogida, le saluda atentamente,

AUGUSTO ESPEJO
VENTAS





SERVICIOS Y PROYECTOS
DE REFRIGERACIÓN Y AIRE ACONDICIONADO

TEMUCO, OCTUBRE 24 DE 2001

SEÑORES
FLORES DEL SUR
PRESENTE

AT. SRTA.: JULIA FUENTES

De nuestra consideración:

En atención a lo solicitado, tenemos el agrado de cotizar lo siguiente:

**EQUIPO FRIGORIFICO PARA
TRANSPORTE DE FLORES**

- Marca Carrier, modelo Zephyr 540, fabricado en Francia
- Diseñado para transporte de productos frescos a 0° C en carrocerías hasta 3,2 Mts. de largo.
- Compresor accionado por el motor del vehículo.
- Unidad condensadora para montaje frontal o sobre el techo, fabricada en polipropileno.
- Evaporador cúbico de aluminio reforzado para instalación en techo.
- Panel de control en la cabina, con termómetro electrónico digital al alcance del conductor.
- Gas refrigerante R134 (ecológico).
- Capacidad 6.637 BTU a 0° C con temperatura ambiente de 30° C.

VALOR
Valor dólar del día

US \$1.870.- + I.V.A. INSTALADO
\$ 715.-





SERVICIOS Y PROYECTOS
DE REFRIGERACION Y AIRE ACONDICIONADO

CONDICIONES DE VENTA

FORMA DE PAGO : A convenir.
INSTALACION : 48 Horas
GARANTIA : 1 Año
VALIDEZ DEL PRESUPUESTO : 7 Días.

CARROCERIA TERMICA

Medidas exteriores 3.50 largo 2.00 ancho y 2.00 mts. de alto

- Piso en plancha diamantada de 2.5 mm.
- Aislación en poliuretano proyectado de alta densidad de 80 mm. de espesor
- Enchape exterior en plancha de Zinc Alum rodonadas y remachadas en 0.6 mm. sometidas a un proceso de desengrase y deszincado del metal. Este tratamiento permite una mejor adherencia y vida útil de la pintura poliuretano.
- Enchape interior frontal y lateral forrados en plancha de Zinc Alum de 0.6 mm. rodonada, fijada mediante tornillos auto-perforantes.
- Puerta trasera abatible de 2 hojas.

VALOR :\$1.610.- + I.V.A.

Valor dólar del día \$ 715.-

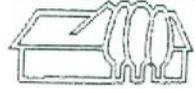
CONDICIONES DE VENTA

FORMA DE PAGO : Contado, contra entrega.
INSTALACION : 10 días
GARANTIA : 1 Año
VALIDEZ DEL PRESUPUESTO : 15 Días.

Sin otro particular, saluda atentamente


FERNANDA ACOSTA S.




**AUTOMOTRIZ
LA FORESTA**


Santiago, Octubre 22 del 2001

SEÑORES
FLORES DEL SUR S.A.
FAX 45-389895
PRESENTE

Por medio de la presente, según lo conversado telefónicamente nos es muy grato cotizar nuestro vehículo KIA MOTORS de las siguientes características:

CANTIDAD	UNA
VEHICULO	CAMIONETA
MARCA	KIA MOTORS
MODELO	FRONTIER 2.7 PLUS
CILINDRADA	2.700 c.c.
CAPACIDAD DE CARGA	1.700 KILOS
MOTOR	ECO DIESEL CATALITICO
DIRECCION	SERVOASISTIDA
GARANTIA	3 AÑOS O 100.000 KMS.
AÑO	2002
ENTREGA	INMEDIATA

PRECIO DE LISTA	\$ 7.040.000	+	I.V.A.
CARROCERIA	\$ 1.100.000	+	I.V.A.
EQUIPO FRIO	\$ 1.200.000	+	I.V.A.
DESCUENTO 3%			

CARROCERIA: CAJA DE CARGA GENERAL, LARGO 3.300 mm, ALTO 1.800 mm, ANCHO 1.900 mm, VOLUMEN DE CARGA 11.5 m³, PISO DE ACERO DIAMANTADO, 2 PUERTAS TRASERAS ABATIBLES.

EQUIPO DE FRIGORIFICO PARA TRANSPORTE REFRIGERADO

12m³ FRESCO 0°C

CAPACIDAD: 7.000 BTU/hr

REFRIGERANTE: R-404²

PESO INSTALADO: 40 Kg

FLUJO DE AIRE DEL EVAPORADOR: 1.200 m³/hr

FORMA DE PAGO: CONTADO, CREDITO FORUM HASTA 36 MESES LEASING.

Nota: Cualquier variación de precio del importador, invalida la presente cotización.

Sin otro particular, y a la espera de una buena acogida, le saluda atentamente,

AUGUSTO ESPEJO
VENTAS



PRESUPUESTO

Fábrica de Carrocerías "Villarroel Hermanos"

Temuco, Octubre 24 de 2001

Señores
Flores del Sur S.A.
☎ 389895
Temuco.

De nuestra Consideración,

Por intermedio de la presente y de acuerdo a lo solicitado por Usted, nos es muy grato cotizar EQUIPO DE FRIO 0° a CARROCERIA TERMICA de camión 1.750 Kg

Características Técnicas:

- Equipo marca CARRIER, modelo Zephir 540, fabricado en Francia.
- Diseñado para el transporte de productos frescos a 0° C en carrocerías de hasta 3.50 Mts. de largo.
- Compresor accionado por el motor del vehículo
- Unidad condensadora de montaje frontal o techo, fabricada en polipropileno.
- Evaporador cúbico de aluminio reforzado para instalación en techo.
- Panel de control en cabina, con termómetro electrónico digital al alcance del conductor.
- Gas refrigerante R-134 (Ecológico)
- Capacidad de 6.637 BTU a 0° C con temperatura ambiente de 30° C.

El Valor del EQUIPO DE FRIO 0° a CARROCERIA TERMICA es de:

Valor US 1.900 + IVA Instalado

Esperando que el presente Presupuesto sea de su total agrado y quedando atento a cualquier requerimiento, se despide muy afectuosamente

Edgardo O. Villarroel Vejar

Forma de Pago : A convenir.
Plazo de Entrega : 48 Hrs.
Validez Presupuesto : 07 Días.
Garantía Técnica : 12 Meses.



Fono Fax: 334649 - 339362 / Panamericana Sur Km. 6 / Padre las Casas - Temuco

PRESUPUESTO

Fábrica de Carrocerías "Villarroel Hermanos"

Temuco, Octubre 23 de 2001

Señores
Flores Del sur S.A.
☎ 389895
Temuco.

De nuestra Consideración:

Por intermedio de la presente y de acuerdo a lo solicitado por Usted, nos es muy grato cotizar una CARROCERIA TERMICA 1750 Kg. para el traslado de Flores a 0°C.

ESPECIFICACIONES TECNICAS.

MEDIDAS INTERIORES: Largo = 3.50 mts. Ancho = 2.00 mts. Alto = 2.00 mts.

ESTRUCTURA : Los perfiles metálicos utilizados en la estructura de la Carrocería son fabricados con diseño especial.

- Perfiles de viga longitudinal 80 x 40 x 15 x 4 mm.
- Teleros perfil costanera 80 x 40 x 15 x 3 mm. montados cada 45 cm.
- Taparegla perfil diseño propio de 3 mm.
- Cadeneteado piso en perfil ángulo de 30 x 30 x 3 mm.
- Piso en plancha diamantada de 2.5 mm.
- Marco frontis con pilares de acero laminado en frío de 1.9 mm. con rodonado aerodinámico.
- Marco trasero con pilares de acero de 1.9 mm.
- Perfiles de paredes laterales y frontal de tipo "Z"
- Techo seccionado, emballeteado y galvanizado en planchas de 0.6 mm. de espesor.

PISO : En plancha diamantada de 2.5 mm. de espesor. Permite un mejor desplazamiento de carga pesada y evita el desgaste prematuro. Protegido con anticorrosivo crominio de Zinc y pintura epóxica en el interior.

AISLACION : Poliuretano proyectado de alta densidad de 80 mm. de espesor.



- ENCHAPE EXTERIOR** : Plancha de Zinc-Alum rodonadas y remachadas en 0.6 mm, sometidas a un proceso de desengrase y deszincado del metal. Este tratamiento permite una mejor adherencia y vida útil de la pintura poliuretano.
- ENCHAPE INTERIOR** : Frontal y laterales será forrado en plancha Zinc-Alum de 0.6 mm. rodonada, fijada mediante tornillos auto-perforantes.
- ACCESO** : Puerta trasera abatible de 2 Hojas, con apertura de 270°, sistema de cierre tipo Palanca de Utabutir para trabajo pesado. Incluye goma de ajuste y ganchos de retención de posición abierta.
- OTROS** : Parachoques en acero diamantado de 2.5 mm, tipo pisadera.
Guarda fangos en plancha de 1.9 mm.
Luces interiores y exteriores según reglamentación.

El Valor de la Carrocería Térmica con las características antes señaladas es:

VALOR : \$ 1.380.000 + IVA

Nota: Se consideraron medidas especiales en carrocería para el traslado de 190 cajas, para Flores, de 0.23x0.75x1.03.-

Esperando que el presente Presupuesto sea de su total agrado y quedando atento a cualquier requerimiento, se despide muy afectuosamente

Edgardo O. Villarroel Vejar

- Forma de Pago : Contra Factura.
Plazo de Entrega : 10 Días hábiles
Validez Presupuesto : 10 Días
Garantía Técnica : 12 Meses contra defecto de fabricación o materiales



Fono Fax: 334649 - 339362 / Panamericana Sur Km 6 / Padre las Casas - Temuco



TEMUCO, MAYO 18 DE 2001

SEÑORA
FLORES DEL SUR
PRESENTE

AT. SR(A): MARIA EUGENIA GALLARDO

De nuestra consideración:

En atención a lo solicitado, tenemos el agrado de cotizar lo siguiente.

**CAMARA FRIGORIFICA MODULAR PARA
MANTENCION DE PRODUCTOS FRESCOS**

Medidas exteriores de 4,68 x 4,68 x 2,50 metros de alto. Construida con paneles de poliestireno de 100 mm. de espesor de alta densidad (28 Kg/Mt3) con cubierta de acero prepintado de 0,5 mm. por ambas caras.

Puerta de abatir de 2,00 x 1,00 metro con quincallería reforzada. Iluminación con foco tipo tortuga.

EQUIPAMIENTO FRIGORIFICO

MARCA	: Zanotti
PROCEDENCIA	: Italia
MODELO	: MAS135
CANTIDAD	: 1 Unidad
CAPACIDAD FRIGORIFICA	: 3.554 Kcal/Hora
TEMPERATURA CAMARA	: 0° C.
TEMPERATURA AMBIENTE	: 30°C
POTENCIA	: 2 HP
ACCIONAMIENTO	: 380 V.
COMPRESOR	: Hermético
CAPACIDAD DE AIRE	: 2.300 Mts3/Hora
PROYECCION DE AIRE	: 9,5 Mts.
REFRIGERANTE	: R22 (Ecológico)
DESCONGELAMIENTO	: Eléctrico
CONSUMO ELECTRICO	: 1,9 Kw. Nominal
PESO	: 104 Kilos



OTRAS CARACTERISTICAS

- Panel de control automático
 - * Rango de programación de 10° C a -5° C
 - * Diferencial de temperatura 2° C
 - * Sistema de alarma
- Bajo nivel de ruido
- Sistema de protección ante variaciones de voltaje.
-

VALOR :US \$7.284.- + I.V.A. INSTALADA

ACCESORIOS

La cámara contará con un sistema de renovación de aire desde el exterior a través de un extractor con celosía antirretorno. El sistema trabajara de forma alternada con el equipo frigorífico, comandado por un temporizador.

VALOR :US\$567.- + I.V.A. INSTALADO

- Para el funcionamiento de la unidad el cliente proporcionará una fuente de energía 380 V. protegida por un automático a 50 cms. de la unidad.-
- La cámara y el equipamiento frigorífico deben quedar bajo techo.
- Para la instalación de la cámara el cliente proporcionará un radier de cemento con terminación afinada.



CONDICIONES DE VENTA

FORMA DE PAGO : 50 % con orden de compra, saldo 30 días.

FABRICACION DE PANELES : 6 Días hábiles

INSTALACION : 4 Días

GARANTIA : 1 Año

VALIDEZ DEL PRESUPUESTO : 7 Días.

Sin otro particular, saluda atentamente

ALEJANDRO CARRASCO G.



Superfrigo3 COTIZACIONES CAMARA DE FRIO.
INGENIERIA Y REFRIGERACION LTDA.

REFRIGERACION INDUSTRIAL Y COMERCIAL • PROYECTOS • ASESORIAS • MONTAJES

Santiago, Mayo 19 del 2001

Señores

FLODESUR S.A.

Santiago Urrutia 488

Fono: 73 - 464482

Fax : 73 - 464302

PARRAL.At. Sra. María Eugenia Gallardo.

Distinguidos señores:

En atención a lo solicitado por UdS. tenemos el agrado de cotizar lo siguiente:

CAMARA FRIGORIFICA MANTENCION DE FLORES A 0°C, DE 4.680 x 4.680 x 2.400 53m
MM DE ALTO:**CARACTERÍSTICAS DE PANELES:**

- | | |
|--------------------------|--|
| * Construcción | : Modular autosoportante. |
| * Revestimiento exterior | : Ac. galvanizado prepintado blanco. Material importado, termoendurecido, de 0.5 mm espesor. |
| * Revestimiento interior | : Ac. galvanizado prepintado blanco. Material Importado, termoendurecido, de 0.5 mm espesor. |
| * Aislación | : Poliuretano rígido, inyectado a alta presión. |
| * Densidad | : 38/40 kilos x M3. |
| * Conductividad térmica | : 0.015 Kcal/h x M3. |
| * Espesor | : 70 mm espesor. |
| * Unión de paneles | : Machiembrado |
| * Molduras | : Ac. galvanizado pre pintado blanco, reforzadas. |



CARACTERISTICAS DE PUERTA ABATIR:

* Marca	: Superfrigo
* Medidas puerta	: 1.000 x 2.000 x 70 mm
* Medidas de vano	: 900 x 1.950 mm
* Construcción	: Compacta, totalmente plegada.
* Revestimiento exterior	: Ac. galvanizado prepintado blanco. 0.5 mm espesor.
* Revestimiento interior	: Ac. galvanizado prepintado blanco. 0.5 mm espesor.
* Terminaciones	: Sanitarias, con cantos lisos plegadas.
* Aislación	: Poliuretano Iny., con densidad de 38/40 kilos x M3
* Marco	: madera, revestida en acero galvanizado prepintado blanco. (armado)
* Cerrajería	: Importada, marca "Fermob". mod. 1220, con sistema de apertura interior.
* Procedencia	: España
* Burlstes	: Goma doble rombo.

CARACTERISTICAS DE SISTEMA DE REFRIGERACIÓN:

* Modelo	VIM 200 A
* Potencia	2 hp
* Compresor	Hermetico
* Alimentación electrica	220 V, 1 F, 50 Hz / 380 V, 3 F, 50 Hz
* Refrigeración	Aire forzado
* Condensación	Aire forzado
* Descarga	Gas caliente
* Rendimiento	3.504 Kgs.cal/hora a -6°C Temp. evaporación, y a +30°C Temp. ambiente
* Refrigerante	R 22
* Ventiladores evaporador	1 x 315 mm x 90 Watt c/u.
* Ventiladores condensador	1 x 300 mm x 67 Watt c/u.
* Caudal aire evaporador	1600 M3 x hora.
* Caudal aire condensador	1830 M3 x hora.
* Flecha de aire	8 Mts.
* Peso	96 Kgs.



uperfrigo

3

• Valor Ctdo. Neto de Paneles y Puerta.....	\$ 1.965.300.-
• Valor Ctdo. Neto de Sistema de Refrigeración.....	\$ 2.117.500.-
VALOR TOTAL NETO.....	\$ 3.982.800.-+ IVA

FORMA DE PAGO:

- * Contado : 5% descuento
50% con la orden
50% contra entrega
- * Contado especial : 40% con la orden
Saldo: 30, 60, y 90 dias
(sin intereses)
- Otras condiciones de pago : A convenir

NOTAS:

- * Plazo de entrega : 15 dias
- * Validez de la oferta : 20 dias
- * Garantia : Un año
- * Valor incluye : Instalación y puesta en marcha en Santiago.
Para regiones se debe agregar pasajes y estadia
del personal técnico a cargo del montaje.
- * Flete : A cargo del cliente

Reiterándonos a vuestras gratas órdenes les saludamos muy cordialmente,


p. SUPERFRIGOS ING. Y REF. LTDA.
Tomás Martínez Fuentes
Dpto. Ventas





CLIMALIDER

REFRIGERACION INDUSTRIAL Y AIRE ACONDICIONADO

Nextetter 670 • Fono 263012 • Fono Fax 240066 • Email: dtr_ref@entelchile.net • Temuco • Chile
M. Rodríguez 231 • Fono Fax: 310085 • Puerto Montt

SEÑORES FLORES DEL SUR
SRA JULIA FUENTES
PRESENTE :

26/10/001

De nuestra consideracion :

Por la presente en respuesta a su solicitud de cotizacion me es muy grato presupuestar para Ud. por suministro e instalacion de camara frigorifica segun datos proporcionados por Ud.

-CAMARA FRIGORIFICA : (4.680X4.680X 2.500 m/m)

Paneles de poliuretano inyectado de 40 Kg/m³ , espesor 100 mm , revestido en acero prepintado blanco por ambas caras , espesor 0,5 mm , incluye ganchos excéntricos , sellos de esponjas y accesorios de montaje .

-PUERTA:

Puerta frigorifica para un vano de 1.200X2.000. baja temperatura . Núcleo de poliuretano inyectado en un solo bloque de 40kg/m³ espesor de 100 mm , estructura en perfiles de zinc-alum interior y placas de Fe galvanizado para el soporte del herraje , revestida en acero prepintado blanco .

MARCO : De aluminio anodizado mate en perfil de 65X128X2.5 mm

HERRAJES : Calfsa , modelo Y-006 , con bisagras L-206



PISO :

Paneles de poliuretano inyectado de 40 Kg/m³ , espesor 110 mm ,
revestido en acero prepintado blanco por una caras otra revestida en terciado
marino de 3m/m .

DESCRIPCION

Unidad condensadora

- Motocompresor marca Copeland Potencia 5 Hp
modelo CRN-0500
voltaje de funcionamiento 380 volt
refrigerante R/502
- Juego de válvulas de servicio compresor
- Condensador para 5Hp
modelo C08
- Ventilador 400m/m
- Acumulador de subccion
- Tubo receptor de CR 105.
- Separador de aceite
- Válvula de expansión TX/2 c/orificio N° 1
- Visor de líquidos 1/2"
- Filtro secador de 1/2"
- Presostato de alta baja.
- Micro procesador Carel , control de T° , termómetro , control
de deshielo , control sobre ventiladores modelo PJ 32 C
- Rack metálico de montaje



-TABLERO ELECTRICO

Tablero eléctrico para comandar la unidad frigorífica e iluminación, compuesto de:

- Interruptor automático general
- Interruptor automático para compresor
- Interruptor automático para iluminación
- Contactor para compresor
- Contactor para deshielo evaporador
- Contactor para ventiladores de evaporador
- Releé térmico para compresor
- Accesorios menores

VALOR POR SUMINISTRO E INSTALACION \$6.480.000.- MAS IVA

- Adjunto memoria de calculo de potencia térmica
- Condiciones de la venta contado, otras condiciones a convenir
- Plazo de entrega inmediata

En espera de su resolución, agradeciendo su preferencia, reciba atentos saludos

JORGE ARRIAGADA VENEGAS
INGENIERO MECANICO
DIVISION COMERCIAL
CLIMALIDER



PA - Polonia (EU) ITALY # 0451.779071 14.10.2001

Código : TERAOTECNICA CAMARA

Tipo [m] : 4.650 Volumen interior [m3] : 54.756
 Interior [m] : 4.650 Situación cámara : Al interior
 Interior [m] : 1.500 Trafico : Mediano

	Aislamiento	Espesor [mm]	Conductividad [watt/m²K]	T.ext. [°C]
PARED A	Poliuretano expreso	100	0.0200	28.0
PARED B	Poliuretano expreso	100	0.0200	28.0
PARED C	Poliuretano expreso	100	0.0200	28.0
PARED D	Poliuretano expreso	100	0.0200	28.0
TUBO	Poliuretano expreso	100	0.0200	28.0
PAVIMENTO	Poliuretano expreso	100	0.0200	15.0

Producto : Various / Bulbos

Punto de congelación [°C] : -2.00
 Contenido de agua [%] : 67
 Calor espec. ANTES congelación [kJ/kg·°C] : 3.35
 Calor latente congelado [kJ/kg] : 251
 Calor espec. DESPUES congelación [kJ/kg·°C] : 1.80
 Calor de respiración [watt/24h/kg] : 1.16
 Conductividad del producto congelado [watt/m²K] : 1.45

Cámara : Congelación

Carga por turno de servicio [kg] : 450.0
 Temperatura aire exterior / Humedad relativa [°C] : 28.0 / 75
 Temperatura cámara [°C] : -7.0
 Temperatura de la carga [°C] : 15.0
 Temperatura final al centro del producto [°C] : -5.0
 Duración turno de servicio [h] : 8.0

Dispersión paredes (: h) [watt] : 4901
 Recambio aire (: h) [watt] : 0
 Ventilación (: h) [watt] : 2068
 Enfriamiento producto (: h) [watt] : 39662
 Respiración (: h) [watt] : 0
 Embalaje (: h) [watt] : 0
 Personas (: h) [watt] : 0
 Iluminación (: h) [watt] : 0
 Otros (: h) [watt] : 2400
 Total carga térmica (: h) [watt] : 49031

Horas funcionamiento compresor [h] : 8.0

Carga horaria de la instalación [watt] : 6129





DISEÑO ■ COPIADO ■ IMPRESION

VECMPL 151 - ☎ 242 8518 - FAX 245 0227 - E-mail: alpha004@alphagraphics.cl

E#3109

18/05/1

MARIA EUGENIA GALLARDO
FLORESUR
73-484482 FAX: 73-484482

FOFODPIAS - COPIAS DE PLANO - DISEÑO - IMPRENTA - ENCUADERNACION - IMPRESION DIGITAL

De acuerdo a lo solicitado por Ud. cotizamos lo siguiente:

Cantidad	Descripción	Valor
1.000	DIPTICOS 44, 30 x 25 Couche MATE 200 grs. Impreso frente atraz	345.155

Los Valores y tiempos de entrega estan sujetos a confirmación previa revisión de archivos y/o originales.

VALIDEZ DE LA COTIZACION 7 DIAS
*** VALORES SIN INCLUIR IVA ***

Tomado por Jaime ~~Interno~~

De acuerdo con la presente cotización

VºEº Ejecutivo


VºEº Gerencia

VºBº Cliente





Santiago 17 de Mayo 2001

Señores
FLODESUR
Presente

At: Sra. María Eugenia Gallardo

Con relación a conversación telefónica del día de hoy, envío propuesta de aviso para la Revista del Campo de la empresa El Mercurio.

A continuación detallo presupuesto :

<u>Aviso Revista del Campo</u>	
Aviso 4 cms x 1 columna (4 cms), Generales B/N	\$49.392.- + iva
Aviso 6 cms x 1 columna (4 cms), Generales B/N	\$74.088.- + iva
Aviso 6 cms. x 2 columnas (8,4 cms), Generales B/N.	\$148.176.- + iva

* Para ser más preciso en la cotización, agradeceré enviarme el contenido del aviso por mail o fax, nosotros se lo diseñamos y le podemos dar un valor más preciso ya que las alternativas son muchas.

Diseño y producción sin costo adicional (incluye fotografías).
Forma de pago : Cheque a 60 días.

Para información adicional, contactar al depto. Revistas de El Mercurio, fono: 3301737 – 097334477, fax: 360.7868, e-mail: arodriguez@mercurio.cl

Sin otro particular, saluda atentamente a Uds.,

Andrés Rodríguez A.
Revista del Campo
Empresa El Mercurio S.A.P.





ANEXO D

CONVENIOS



CARTA PATROCINIO

El Director Regional del Centro Regional de Investigación Carillanca del INIA, que suscribe, por medio del presente documento manifiesta su voluntad de patrocinar la presentación de la propuesta: **"Modelo de Gestión Productiva y Comercial para la Floricultura de la IX Región"**, que los productores pertenecientes al PROFO Flores del Sur presentarán al presente concurso de la Fundación para la Innovación Agraria - FIA.

Este apoyo se basa, principalmente, en que este estudio se ajusta plenamente al desarrollo del progreso regional, uno de cuyos énfasis es fomentar la investigación y desarrollo de nuevos productos orientados a los mercados tanto internos como externos.

INIA - Carillanca comparte el interés del PROFO Flores del Sur, para desarrollar un proyecto de Floricultura para la IX Región.


ADRIAN CATRILEO SANCHEZ
Director Regional
INIA - Carillanca



TEMUCO, Mayo de 2001.



F A X			
PARA	SR MARIO RODRIGUEZ PROFO FLORES DEL SUR	FAX N°	: 285292
		LOCALIDAD	: TEMUCO
DE	ADRIAN CATRILEO S INIA - CARILLANCA	FAX N°	: 45 - 21 81 12
		LOCALIDAD	: TEMUCO
FECHA	MAYO 23 DE 2001	N° PAG.	: 2
MATERIA	ADJUNTA LO SOLICITADO		

De acuerdo a la solicitud tengo el agrado de hacerle Carta Patrocinio de INIA al proyecto "Modelo de Gestión Productiva y Comercial para la Fruticultura de la IX Región".

Deseándole el mayor de los éxitos en esta iniciativa, le saluda atentamente,

ADRIAN CATRILEO S
Director Regional
INIA - Carillanca



Temuco, 19 de mayo de 2001

Señores:
FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA
PRESENTE

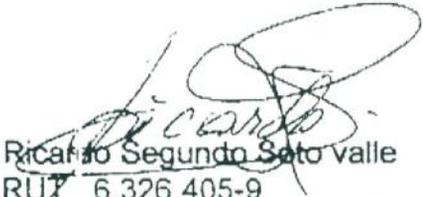
De mi mayor consideración:

Flores del Sur S.A. me ha informado de su intención de poner en marcha un proyecto que ayudará a mejorar el acceso al mercado de los productores de flores de la IX Región, que mejorará el nivel de la producción de flores de los agricultores participantes en el proyecto e implementará un sistema de apoyo a la gestión productiva y comercial de los productores de flores.

La organización que presido, ha tenido una exitosa experiencia en la producción de alrededor de 20000 varas de lilium asiático, de las cuales, unas 2500 fueron exportadas por Flores del Sur a Estados Unidos. Esta experiencia nos ha motivado para seguir trabajando junto a Flores del Sur en las próximas temporadas, con el objeto de exportar la mayor parte de la producción del grupo.

Es por estas razones, que considero extraordinariamente oportuna la realización de este proyecto, que creo, beneficiará a un gran número de productores actuales y potenciales.

Sin otro particular, y esperando una grata acogida a la presente,


Ricardo Segundo Soto Valle
RUT 6.326.405-9
SOCIEDAD PRODUCTORA DE FLORES
Y FRONDA MARRY CHIGUAY S.A.



Temuco, 17 de mayo de 2001

Señores:
Fundación para la Innovación Agraria
Presente

De mi Consideración:

Flores del Sur S.A., nos ha informado de su intención de realizar un proyecto para desarrollar un modelo de gestión productiva y comercial, que potencie el acceso de la floricultura de la IX Región al mercado internacional, valiéndose de canales comerciales innovadores.

Es de gran interés de ésta área del Instituto, la ejecución de un proyecto de esta naturaleza, toda vez que la experiencia de las exportaciones de flores de la temporada 2000-2001 de productores del sector, realizadas a través de Flores del Sur, ha sido exitosa. Adicionalmente, la comercialización en el mercado nacional de estos productos, enfrenta grandes variaciones de precios, producto de el exceso de oferta que se produce en determinados períodos. La comercialización internacional, por otra parte, ofrece a los productores una mayor estabilidad de precios y por lo tanto, retornos menos riesgosos.

Para las próximas temporadas, los productores de flores de esta área continuarán con gran interés, su trabajo con Flores del Sur.

Sin otro particular, y esperando una grata acogida a la presente, le saluda atentamente,


JAQUES TRUAN LAFFONT
Ingeniero Agrónomo
Asistente Técnico
INDAP - CARAHUE





GOBIERNO DE CHILE
SECRETARÍA MINISTERIAL DE AGRICULTURA
IX REGIÓN DE LA ARAUCANÍA

TEMUCO, 10 DE MAYO DE 2001

Señores
Fundación para la Innovación Agraria
SANTIAGO

De mi consideración:

Flores del Sur S.A., nos ha informado de su intención de realizar un proyecto para desarrollar un modelo de gestión productiva y comercial, que potencie el acceso de la floricultura de la IX Región al mercado internacional, valiéndose de canales comerciales innovadores.

Es de gran interés nuestro, apoyar la ejecución de este proyecto, que mejorará el nivel de la producción de flores de un gran número de pequeños agricultores, en términos de calidad, rendimiento y oportunidad. Mejorará el acceso al mercado y el resultado económico de los productores de flores de la IX Región. Permitirá una adecuada y oportuna programación de la producción, de acuerdo al mercado, mediante el mejoramiento de la coordinación con los productores e implementará un sistema de apoyo a la gestión productiva y comercial de los productores de flores.

Todos estos objetivos se enmarcan dentro de las políticas del Supremo Gobierno, de fortalecer el apoyo a los sectores agrícolas más desposeídos y les otorga una oportunidad cierta de desarrollar una actividad innovadora de gran potencial para nuestra región.

A la espera de una grata acogida a la presente, le saluda atentamente,


ROLDY HARO URIBE
SECRETARIO REGIONAL MINISTERIAL
DE AGRICULTURA IX REGION.

RHU/cgp.



Temuco, 10 de mayo de 2001

Señores:
FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA
PRESENTE

De mi mayor consideración:

Flores del Sur S.A. me ha informado de su intención de poner en marcha un proyecto que ayudará a mejorar el acceso al mercado de los productores de flores de la IX Región, que mejorará el nivel de la producción de flores de los agricultores participantes en el proyecto e implementará un sistema de apoyo a la gestión productiva y comercial de los productores de flores.

En la pasada temporada tuve una exitosa experiencia en la producción de alrededor de 7000 varas de lilium oriental, que fueron íntegramente exportadas por Flores del Sur a Estados Unidos. Flores del Sur me prestó asesoría desde el momento de la compra del material genético, hasta la entrega a los compradores.

Es por estas razones, que considero extraordinariamente oportuna la realización de este proyecto, que creo, beneficiará a un gran número de productores actuales y potenciales, en particular, en el sector de Pucón, donde desarrollo mi producción.

Sin otro particular, y esperando una grata acogida a la presente,



Tomás Pollak
Ingeniero Agrónomo





GOBIERNO DE CHILE
DIRECCION GENERAL DE RELACIONES
ECONOMICAS INTERNACIONALES
PROCHILE

0 0 0 1 9 8

RR.EE.(DIRECONPROEX) OF. ORD. N° _____/

ANT. :

MAT. : CARTA CASO EXITOSO

TEMUCO, 24 de Abril de 2001

DE : DIRECCIÓN REGIONAL PROCHILE – IX REGIÓN

A : SR. MARIO RODRÍGUEZ CAMPISTÓ
GERENTE FLORES DEL SUR

Por medio del presente, envío adjunto, carta con descripción de su empresa como "caso exitoso" , a fin de ser presentada en la postulación de Proyectos FIA y en otras instancias que la empresa estime convenientes.

Sin otro particular, se despide atentamente,


JULIA L. PINTO RUIZ
DIRECTORA REGIONAL

JPR/nsd

Distribución:

1. Destinatario
- 2.-Arch. Ofireg
- 3.-Inc.:Lo indicado

DIRECCION GENERAL DE RELACIONALES ECONOMICAS INTERNACIONALES
CLARO SOLAR 835 OF. 502 TORRE CAMPANARIO - FONOS (56)(45)271389 - 277289 FAX (56)(45)239070
E.mail temuco@prochile.cl – TEMUCO – CHILE





GOBIERNO DE CHILE
DIRECCION GENERAL DE RELACIONES
ECONOMICAS INTERNACIONALES
PROCHILE

CASO EXITOSO

EMPRESA: FLORES DEL SUR S.A.

PRODUCTO: LILLIUMS

UBICACION: TEMUCO, CHILE

SUCURSAL EN MIAMI: FLORES DEL SUR, INC.

La empresa Flores del Sur S.A. es una empresa de Temuco, que ha estado en el mercado de las flores frescas por los últimos tres años. Su principal producto es flores cortadas de lillium. Su producción ha sido destinada tanto al mercado nacional como al mercado internacional.

El principal mercado de exportación de Flores del Sur S.A., ha sido los Estados Unidos, donde sus envíos han sido destinados a compañías Importadoras ubicadas en Miami. Esta relación comercial se ha mantenido por los últimos tres años, donde Flores del Sur enviaba su producción al Importador a un precio que se transaba antes del embarque y que se fijaba bajo el modo CIF Miami.

La empresa, fue seleccionada por Prochile para participar en el plan piloto de un programa de posicionamiento de empresas chilenas en el mercado norteamericano, que está desarrollando con la empresa norteamericana SucursalMiami.com.

El objetivo de este programa es ayudar a las empresas chilenas, pequeñas o medianas, a penetrar el mercado de los Estados Unidos mediante el establecimiento de una sucursal virtual en la ciudad de Miami. Esta sucursal virtual es una empresa legalmente constituida en el estado de Florida y que tiene la capacidad de actuar como importador de los bienes producidos en Chile por su empresa madre. Todos los servicios que son necesario para concretar operaciones de importación a USA son contratados a empresas locales que han sido pre-seleccionadas por factores de costo/calidad.



En este específico caso y como parte del plan piloto, a Flores del Sur S.A. se le implementó su sucursal virtual que quedó completa en Enero del 2001, que consiste en:

- Registro de la empresa como corporación del estado de Florida.
- Una intranet adaptada al cliente para controlar y administrar su sucursal en Miami remotamente desde Temuco.
- Números telefónicos y de fax locales en Miami.
- Dirección física en Miami.
- Un centro de negocio de tiempo compartido.
- Cuenta corriente corporativa en un banco de Miami.

El nombre de la sucursal en Miami es Flores del Sur, Inc., que es una empresa 100% de propiedad de Flores del Sur S.A. (Chile). El Presidente de esta empresa es el Gerente General de Flores del Sur S.A. en Chile.

Hasta la fecha (un mes y medio), se han realizado seis embarques exitosos por una valor total aproximado de US\$20,000, con costos similares a las operaciones que se hacían a la empresa Importadora por tres años, pero con retornos de un 33% superior a lo recibido durante ese periodo.

Flores del Sur S.A. tiene un completo control y permanente información de la gestión de su sucursal virtual en Miami. Está recibiendo pagos en su cuenta corriente en Miami, con cuyos fondos se han pagado los servicios de proveedores locales y se transfiere a la empresa en Temuco los retornos que corresponde. En estos momentos se está instalando un software que permite a Flores del Sur S.A. operar la cuenta corriente de su sucursal en línea por internet desde Temuco, incluso, autotransferir fondos.

El caso de Flores del Sur S.A. es una muestra de como funciona el modelo de negocio adoptado por Prochile como un instrumento de apoyo a la internacionalización de las empresas pequeñas y medianas en Chile. Esta empresa en el plazo de dos meses ha llegado a tener una independencia comercial internacional que nunca antes tuvo y se ha posicionado con éxito en el mercado más competitivo del mundo. Incluso, ahora su posicionamiento comercial y su infraestructura virtual en Miami le permite introducir en el mercado otras variedades de flores que no necesariamente son producidas por ellos.





ANEXO E

FLUJO DE CAJA MENSUAL



ANEXO E FLUJO DE CAJA MENSUAL DE APOORTE CONTRAPARTE

Item de Gasto		AÑO 2,001	DICIEMBRE 2,001
1	RR.HH.		
1.1	Profesionales		
	Gerente	90 000	90 000
1.2	Técnicos		
	Técnico Agrícola	-	-
1.4	Asesores		
	Asesor Técnico	-	-
	Asesor en Gestión / Modelo	-	-
	Revisión sistemática	-	-
	Evaluación anual	-	-
	Asesor Jurídico	-	-
1.6	Administrativos		
	Secretaria	-	-
1.7	Otros		
	socia 1	150 000	150 000
	socia 2	90 000	90 000
	socia 3	150 000	150 000
	socia 4	90 000	90 000
2	EQUIPAMIENTO		
2.1	Adquisición de Equipos		
2.1.1	Equipos Computacionales		
	PC	-	-
	Impresora	-	-
	Cámara Digital	-	-
2.1.4	Otros Equipos		
	Retroproyector	-	-
	Telón con trípode	-	-
	Línea telefónica	-	-
	Cámara de frío	-	-
	Camioneta con frío	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos		
	Pt	2 844	2 844
2.3	Cámara de frío		
	Instalación	-	-
	Mantenimiento	-	-
3	INFRAESTRUCTURA		
3.1	Uso de infraestructura		
	Cámaras de frío	236 904	236 904
	Oficina	60 000	60 000
3.2	Otros	-	-
4	Movilización, viáticos y combustible		
4.1	Viáticos nacionales	-	-
4.2	Viáticos internacionales	-	-
4.4	Pasajes		
	Nacionales	-	-
	Internacionales	-	-
4.5	Combustibles	-	-
4.6	Peajes	-	-
4.7	Otros	-	-
5	Materiales e Insumos		
5.1	Herramientas	-	-
5.2	Insumos de Laboratorio	-	-
5.3	Insumos de campo	-	-
5.4	Materiales varios	-	-
5.5	Otros		
	Software Base Datos (MSAccess)	-	-
6	Servicio de terceros		
7	Capacitación		
7.1	Días de campo y charlas técnicas	-	-
7.2	Giras Técnicas	-	-
7.3	Cursos capacitación	-	-
8	Difusión		
8.1	Mesa redonda expertos	-	-
8.2	Promoción	-	-
9	Otros		
9.1	Talleres	-	-
10	Gastos generales		
10.1	Consumos básicos	24 000	24 000
10.2	Fotocopias	-	-
10.3	Materiales oficina	-	-
10.4	Material audiovisual	-	-
10.5	Mantenimiento de equipos (2 %)	-	-
10.6	Otros		
	Electricidad cámaras	67 693	67 693
11	Imprevistos (5%)	48 072	48 072
12	Otros		
TOTAL		1,009 513	1 009 513



ANEXO E FLUJO DE CAJA MENSUAL DE APORTE CONTRAPARTE

Item de Gasto	AÑO 2002	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
1 RR.HH.							
1.1 Profesionales							
Gerente	1 123 200	93 600	93 600	93 600	93 600	93 600	93 600
1.2 Tecnicos							
Técnico Agrícola	-	-	-	-	-	-	-
1.4 Asesores							
Asesor Técnico	-	-	-	-	-	-	-
Asesor en Gestión / Modelo	-	-	-	-	-	-	-
Revisión sistemática	-	-	-	-	-	-	-
Evaluación anual	1 768 000	-	-	-	-	-	-
Asesor Jurídico	1 560 000	780 000	780 000	-	-	-	-
1.6 Administrativos							
Secretaria	-	-	-	-	-	-	-
1.7 Otros							
socia 1	1 872 000	156 000	156 000	156 000	156 000	156 000	156 000
socia 2	1 123 200	93 600	93 600	93 600	93 600	93 600	93 600
socia 3	1 872 000	156 000	156 000	156 000	156 000	156 000	156 000
socia 4	1 123 200	93 600	93 600	93 600	93 600	93 600	93 600
2 EQUIPAMIENTO							
2.1 Adquisición de Equipos							
2.1.1 Equipos Computacionales							
PC	-	-	-	-	-	-	-
Impresora	-	-	-	-	-	-	-
Cámara Digital	-	-	-	-	-	-	-
2.1.4 Otros Equipos							
Retroproyector	-	-	-	-	-	-	-
Telón con trípode	-	-	-	-	-	-	-
Línea telefónica	-	-	-	-	-	-	-
Cámara de frío	-	-	-	-	-	-	-
Camioneta con frío	-	-	-	-	-	-	-
2.2 Valoración de Uso de equipos							
PC	35 493	2 958	2 958	2 958	2 958	2 958	2 958
2.3 Cámara de frío							
Instalación	-	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento	-	-	-	-	-	-	-
3 INFRAESTRUCTURA							
3.1 Uso de Infraestructura							
Cámaras de frío	1 071 041	246 380	246 380	246 380	246 380	-	-
Oficina	748 800	62 400	62 400	62 400	62 400	62 400	62 400
3.2 Otros							
4 Movilización, viáticos y combustible							
4.1 Viáticos nacionales							
4.2 Viáticos internacionales							
4.4 Pasajes							
Nacionales	-	-	-	-	-	-	-
Internacionales	-	-	-	-	-	-	-
4.5 Combustibles							
4.6 Peajes							
4.7 Otros							
5 Materiales y Insumos							
5.1 Herramientas							
5.2 Insumos de Laboratorio							
5.3 Insumos de campo							
5.4 Materiales varios							
5.5 Otros							
Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-	-	-
6 Servicio de terceros							
7 Capacitación							
7.1 Días de campo y charlas técnicas							
7.2 Gras Técnicas							
7.3 Cursos capacitación							
8 Difusión							
8.1 Mesa redonda expertos							
8.2 Promoción							179 481
9 Otros							
9.1 Talleres							
10 Gastos generales							
10.1 Consumos básicos	298 520	24 960	24 960	24 960	24 960	24 960	24 960
10.2 Fotocopias							
10.3 Materiales oficina							
10.4 Material audiovisual							
10.5 Mantenión de equipos (2 %)	191 388	15 949	15 949	15 949	15 949	15 949	15 949
10.6 Otros							
10.7 Electricidad cámaras	563 202	46 934	46 934	46 934	46 934	46 934	46 934
11 Imprevistos (5%)	712 552	88 619	88 619	88 619	88 619	88 619	88 619
12 Otros							
TOTAL	14 963 596	1 860 999	1 860 999	1 860 999	1 860 999	789 360	971 755

M
Flores del Sur S. A
Flodesur S. A



ANEXO E FLUJO DE CAJA MENSUAL DE APOORTE CONTRAPARTE

Item de Gasto	AÑO 2 003	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
1 RR.HH.							
1.1 Profesionales							
Gerente	1 166 400	97 200	97 200	97 200	97 200	97 200	97 200
1.2 Tecnicos							
Técnico Agrícola							
1.4 Asesores							
Asesor Técnico							
Asesor en Gestión / Modelo							
Revisión sistemática	648 000			162 000			162 000
Evaluación anual	1 836 000						918 000
Asesor Jurídico							
1.6 Administrativos							
Secretaria							
1.7 Otros							
socia 1	1 944 000	162 000	162 000	162 000	162 000	162 000	162 000
socia 2	1 166 400	97 200	97 200	97 200	97 200	97 200	97 200
socia 3	1 944 000	162 000	162 000	162 000	162 000	162 000	162 000
socia 4	1 166 400	97 200	97 200	97 200	97 200	97 200	97 200
2 EQUIPAMIENTO							
2.1 Adquisición de Equipos							
2.1.1 Equipos Computacionales							
PC							
Impresora							
Cámara Digital							
2.1.4 Otros Equipos							
Retroproyector							
Telón con trípode							
Línea telefónica							
Cámara de frío	5 552 227	5 552 227					
Camioneta con frío							
2.2 Valoración de Uso de equipos							
PC	36 858	3 071	3 071	3 071	3 071	3 071	3 071
2.3 Cámara de frío							
Instalación							
Mantenimiento							
3 INFRAESTRUCTURA							
3.1 Uso de Infraestructura							
Cámaras de frío	2 046 851	255 856	255 856	255 856	255 856		
Oficina	777 600	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800	64 800
3.2 Otros							
4 Movilización, viáticos y combustible							
4.1 Viáticos nacionales							
4.2 Viáticos internacionales							
4.4 Pasajes							
Nacionales							
Internacionales							
4.5 Combustibles							
4.6 Peajes							
4.7 Otros							
5 Materiales y Insumos							
5.1 Herramientas							
5.2 Insumos de Laboratorio							
5.3 Insumos de campo							
5.4 Materiales varios							
5.5 Otros							
Software Base Datos (MSAccess)							
6 Servicio de terceros							
7 Capacitación							
7.1 Días de campo y charlas técnicas							
7.2 Gras Técnicas							
7.3 Cursos capacitación							
8 Difusión							
8.1 Mesa redonda expertos							
8.2 Promoción							186,384
9 Otros							
9.1 Talleres							
10 Gastos generales							
10.1 Consumos básicos	311 640	25 920	25 920	25 920	25 920	25 920	25 920
10.2 Fotocopias							
10.3 Materiales oficina							
10.4 Material audiovisual							
10.5 Mantenimiento de equipos (2 %)	198 750	16 563	16 563	16 563	16 563	16 563	16 563
10.6 Otros							
10.7 Electricidad cámaras	1 189 720	97 477	97 477	97 477	97 477	97 477	97 477
11 Imprevistos (5%)	998 213	331 576	53 964	82 064	53 964	41 172	104 491
12 Otros							
TOTAL	20 952 464	6 963 090	1 133 252	1 303 352	1 133 252	1 164 803	2 194 306

M.S.
Flores del Sur S. A.
Flodesur S. A.



ANEXO E FLUJO DE CAJA MENSUAL DE APOORTE CONTRAPARTE

Item de Gasto	AÑO 2 004	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
1 RR.HH.							
1.1 Profesionales							
Gerente	1 209 600	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800
1.2 Tecnicos							
Técnico Agrícola							
1.4 Asesores							
Asesor Técnico	4 032 000	336 000	336 000	336 000	336 000	336 000	336 000
Asesor en Gestión / Modelo							
Revisión sistemática	672 000			168 000			168 000
Evaluación anual	1 904 000						952 000
Asesor Jurídico							
1.6 Administrativos							
Secretaria							
1.7 Otros							
socia 1	2 016 000	168 000	168 000	168 000	168 000	168 000	168 000
socia 2	1 209 600	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800
socia 3	2 016 000	168 000	168 000	168 000	168 000	168 000	168 000
socia 4	1 209 600	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800	100 800
2 EQUIPAMIENTO							
2.1 Adquisición de Equipos							
2.1.1 Equipos Computacionales							
PC							
Impresora							
Cámara Digital							
2.1.4 Otros Equipos							
Retroproyector							
Telón con trípode							
Línea telefónica							
Cámara de frío							
Camioneta con frío							
2.2 Valoración de Uso de equipos							
PC	38 223	3 185	3 185	3 185	3 185	3 185	3 185
2.3 Cámara de frío							
Instalación							
Mantenimiento							
3 INFRAESTRUCTURA							
3.1 Uso de infraestructura							
Cámaras de frío	2 122 660	265 333	265 333	265 333	265 333		
Oficina	806 400	67 200	67 200	67 200	67 200	67 200	67 200
3.2 Otros							
4 Movilización, viáticos y combustible							
4.1 Viáticos nacionales							
4.2 Viáticos internacionales							
4.4 Pasajes							
Nacionales							
Internacionales							
4.5 Combustibles							
4.6 Peajes							
4.7 Otros							
5 Materiales y Insumos							
5.1 Herramientas							
5.2 Insumos de Laboratorio							
5.3 Insumos de campo							
5.4 Materiales varios							
5.5 Otros							
Software Base Datos (MSAccess)							
6 Servicio de terceros							
7 Capacitación							
7.1 Días de campo y charlas técnicas							
7.2 Giras Técnicas							
7.3 Cursos capacitación							
8 Difusión							
8.1 Mesa redonda expertos							
8.2 Promoción							193 287
9 Otros							
9.1 Talleres							
10 Gastos generales							
10.1 Consumos básicos	322 560	26 880	26 880	26 880	26 880	26 880	26 880
10.2 Fotocopias							
10.3 Materiales oficina							
10.4 Material audiovisual							
10.5 Mantenión de equipos (2 %)	206 111	17 176	17 176	17 176	17 176	17 176	17 176
10.6 Otros							
10.7 Electricidad cámaras	1 213 050	101 087	101 087	101 087	101 087	101 087	101 087
11 Imprevistos (5%)	948 890	72 763	72 763	81 163	72 763	59 496	125 161
12 Otros							
TOTAL	19 926 694	1 528 024	1 528 024	1 704 424	1 528 024	1 249 405	2 628 377

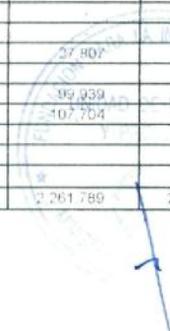


Flores del Sur S. A

 Flodesur S. A

ANEXO E FLUJO DE CAJA MENSUAL DE APORTE CONTRAPARTE

Item de Gasto	AÑO 2 005	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
1 RR.HH.									
1.1 Profesionales									
Gerente	1 148 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400
1.2 Técnicos									
Técnico Agrícola	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.4 Asesores									
Asesor Técnico	3 826 000	348 000	348 000	348 000	348 000	348 000	348 000	348 000	348 000
Asesor en Gestión / Modelo									
Revisión sistemática	696 000	-	-	174 000	-	174 000	-	174 000	-
Evaluación anual	1 972 000	-	-	-	-	-	986 000	986 000	-
Asesor Jurídico	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.6 Administrativos									
Secretaria	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.7 Otros									
socio 1	1 914 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000
socio 2	1 148 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400
socio 3	1 914 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000	174 000
socio 4	1 148 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400	104 400
2 EQUIPAMIENTO									
2.1 Adquisición de Equipos									
2.1.1 Equipos Computacionales									
PC	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impresora	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cámara Digital	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.1.4 Otros Equipos									
Retroproyector	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Telón con trípode	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Línea telefónica	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cámara de frío	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Camioneta con frío	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.2 Valoración de Uso de equip									
PC	36 289	3 299	3 299	3 299	3 299	3 299	3 299	3 299	3 299
2.3 Cámara de frío									
Instalación	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3 INFRAESTRUCTURA									
3.1 Uso de Infraestructura									
Cámaras de frío	1 923 600	384 732	384 732	384 732	384 732	384 732	384 732	384 732	384 732
Oficina	785 600	153 120	153 120	153 120	153 120	153 120	153 120	153 120	153 120
3.2 Otros									
4 Movilización, viáticos y combustil									
4.1 Viáticos nacionales									
4.2 Viáticos internacionales									
4.4 Pasajes									
Nacionales	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Internacionales	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.5 Combustibles									
4.6 Peajes									
4.7 Otros									
5 Materiales y Insumos									
5.1 Herramientas									
5.2 Insumos de Laboratorio									
5.3 Insumos de campo									
5.4 Materiales varios									
5.5 Otros									
Software Base Datos (MSA)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6 Servicio de terceros									
7 Capacitación									
7.1 Días de campo y charlas técnicas									
7.2 Giras Técnicas									
7.3 Cursos capacitación									
8 Difusión									
8.1 Mesa redonda expertos									
8.2 Promoción									
9 Otros									
9.1 Talleres									
10 Gastos generales									
10.1 Consumos básicos	306 240	27 840	27 840	27 840	27 840	27 840	27 840	27 840	27 840
10.2 Fotocopias									
10.3 Materiales oficina									
10.4 Material audiovisual									
10.6 Otros									
10.7 Electricidad cámaras	1 099 326	99 939	99 939	99 939	99 939	99 939	99 939	99 939	99 939
11 Imprevistos (5%)	910 309	85 297	85 297	93 967	85 297	67 104	107 704	118 404	56 404
12 Otros									
TOTAL	19 118 497	1 791 233	1 791 233	1 973 933	1 791 233	1 406 189	2 261 789	2 444 489	1 226 489



ANEXO E FLUJO DE CAJA MENSUAL FINANCIAMIENTO SOLICITADO A FIA

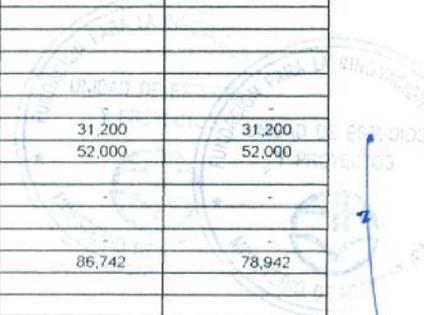
Ítem de Gasto		AÑO 2,001	DICIEMBRE 2,001
1	RR.HH.		
1.1	Profesionales		
	Gerente	-	-
1.2	Técnicos		
	Técnico Agrícola	436,000	436,000
1.4	Asesores		
	Asesor Técnico	150,000	150,000
	Asesor en Gestión / Modelo	-	-
	Revisión sistemática	450,000	450,000
	Evaluación anual	-	-
	Asesor Jurídico	-	-
1.6	Administrativos		
	Secretaría	180,000	180,000
1.7	Otros		
	socia 1	-	-
	socia 2	-	-
	socia 3	-	-
	socia 4	-	-
2	EQUIPAMIENTO		
2.1	Adquisición de Equipos		
2.1.1	Equipos Computacionales		
	PC	665,000	665,000
	Impresora	67,000	67,000
	Cámara Digital	149,548	149,548
2.1.4	Otros Equipos		
	Retroproyector	331,200	331,200
	Telón con trípode	115,200	115,200
	Línea telefónica	24,091	24,091
	Cámara de frío	-	-
	Camioneta con frío	-	-
2.2	Valoración de Uso de equipos		
	PC	-	-
2.3	Cámara de Frío		
	Instalación	1,680,000	1,680,000
	Mantenimiento	-	-
3	INFRAESTRUCTURA		
3.1	Uso de Infraestructura		
	Cámaras de frío	-	-
	Oficina	-	-
3.2	Otros		
4	Movilización, viáticos y combustible		
4.1	Viáticos nacionales	40,000	40,000
4.2	Viáticos internacionales		
4.4	Pasajes		
	Nacionales	-	-
	Internacionales	-	-
4.5	Combustibles	89,600	89,600
4.6	Peajes	24,000	24,000
4.7	Otros		
5	Materiales e Insumos		
5.1	Herramientas		
5.2	Insumos de Laboratorio		
5.3	Insumos de campo		
5.4	Materiales varios		
5.5	Otros		
	Software Base Datos (MSAccess)	380,000	380,000
6	Servicio de terceros		
7	Capacitación		
7.1	Días de campo y charlas técnicas		
7.2	Giras Técnicas		
7.3	Cursos capacitación		
8	Difusión		
8.1	Mesa redonda expertos		
8.2	Promoción		
9	Otros		
9.1	Talleres		
10	Gastos generales		
10.1	Consumos básicos		
10.2	Fotocopias	30,000	30,000
10.3	Materiales oficina	50,000	50,000
10.4	Material audiovisual		
10.5	Mantenimiento de equipos (2,%)		
10.6	Otros		
10.7	Electricidad cámaras		
11	Imprevistos (5%)	243,082	243,082
12	Otros		



Flores del
Flodesu

ANEXO E FLUJO DE CAJA MENSUAL FINANCIAMIENTO SOLICITADO A FIA

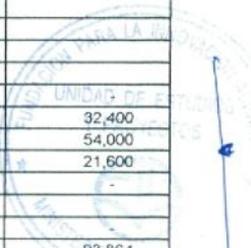
Item de Gasto	ANO 2,002	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
1 RR.HH.						
1.1 Profesionales						
Gerente		-	-	-	-	-
1.2 Tecnicos						
Técnico Agrícola	5,441,280	453,440	453,440	453,440	453,440	453,440
1.4 Asesores						
Asesor Técnico	7,488,000	624,000	624,000	624,000	624,000	624,000
Asesor en Gestión / Modelo	-	-	-	-	-	-
Revisión sistemática	624,000	156,000	-	-	156,000	-
Evaluación anual	-	-	-	-	-	-
Asesor Jurídico	-	-	-	-	-	-
1.6 Administrativos						
Secretaria	2,246,400	187,200	187,200	187,200	187,200	187,200
1.7 Otros						
socia 1	-	-	-	-	-	-
socia 2	-	-	-	-	-	-
socia 3	-	-	-	-	-	-
socia 4	-	-	-	-	-	-
2 EQUIPAMIENTO						
2.1 Adquisición de Equipos						
2.1.1 Equipos Computacionales						
PC	-	-	-	-	-	-
Impresora	-	-	-	-	-	-
Cámara Digital	-	-	-	-	-	-
2.1.4 Otros Equipos						
Retroproyector	-	-	-	-	-	-
Telón con tripode	-	-	-	-	-	-
Linea telefónica	-	-	-	-	-	-
Cámara de frío	-	-	-	-	-	-
Camioneta con frío	-	-	-	-	-	-
2.2 Valoración de Uso de equipos						
PC	-	-	-	-	-	-
2.3 Cámara de Frío						
Instalacion	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento	855,040	71,253	71,253	71,253	71,253	71,253
3 INFRAESTRUCTURA						
3.1 Uso de infraestructura						
Cámaras de frío	-	-	-	-	-	-
Oficina	-	-	-	-	-	-
3.2 Otros						
4 Movilización, viáticos y combustible						
4.1 Viáticos nacionales	499,200	41,600	41,600	41,600	41,600	41,600
4.2 Viáticos internacionales	-	-	-	-	-	-
4.4 Pasajes						
Nacionales	-	-	-	-	-	-
Internacionales	-	-	-	-	-	-
4.5 Combustibles	1,118,208	93,184	93,184	93,184	93,184	93,184
4.6 Peajes	299,520	24,960	24,960	24,960	24,960	24,960
4.7 Otros	-	-	-	-	-	-
5 Materiales y Insumos						
5.1 Herramientas	-	-	-	-	-	-
5.2 Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-	-
5.3 Insumos de campo	-	-	-	-	-	-
5.4 Materiales varios	-	-	-	-	-	-
5.5 Otros						
Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-	-
6 Servicio de terceros	-	-	-	-	-	-
7 Capacitación						
7.1 Dias de campo y charlas tecnicas	416,000	-	-	-	-	-
7.2 Giras Técnicas	520,000	-	-	-	-	-
7.3 Cursos capacitación	653,714	-	-	-	-	-
8 Difusión						
8.1 Mesa redonda expertos	364,000	-	-	-	-	-
8.2 Promocion	1,591,786	-	-	-	-	-
9 Otros						
9.1 Talleres	208,000	-	-	-	-	-
10 Gastos generales						
10.1 Consumos básicos	-	-	-	-	-	-
10.2 Fotocopias	374,400	31,200	31,200	31,200	31,200	31,200
10.3 Materiales oficina	624,000	52,000	52,000	52,000	52,000	52,000
10.4 Material audiovisual	145,600	-	-	-	-	-
10.5 Mantenición de equipos (2,%)	-	-	-	-	-	-
10.6 Otros	-	-	-	-	-	-
10.7 Electricidad cámaras	-	-	-	-	-	-
11 Imprevistos (5%)	1,173,457	86,742	78,942	78,942	86,742	78,942
12 Otros						
TOTAL	24,642,605	1,821,579	1,657,779	1,657,779	1,821,579	1,657,779



Flores del Sur S.A.
Flores del Sur S.A.

ANEXO E FLUJO DE CAJA MENSUAL FINANCIAMIENTO SOLICITADO A FIA

Item de Gasto	AÑO 2,003	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
1 RR.HH.						
1.1 Profesionales						
Gerente	-	-	-	-	-	-
1.2 Tecnicos						
Técnico Agrícola	5,650,560	470,880	470,880	470,880	470,880	470,880
1.4 Asesores						
Asesor Técnico	7,776,000	648,000	648,000	648,000	648,000	648,000
Asesor en Gestion / Modelo	-	-	-	-	-	-
Revisión sistematica	-	-	-	-	-	-
Evaluación anual	-	-	-	-	-	-
Asesor Juridico	-	-	-	-	-	-
1.6 Administrativos						
Secretaria	2,332,800	194,400	194,400	194,400	194,400	194,400
1.7 Otros						
socia 1	-	-	-	-	-	-
socia 2	-	-	-	-	-	-
socia 3	-	-	-	-	-	-
socia 4	-	-	-	-	-	-
2 EQUIPAMIENTO						
2.1 Adquisición de Equipos						
2.1.1 Equipos Computacionales						
PC	-	-	-	-	-	-
Impresora	-	-	-	-	-	-
Cámara Digital	-	-	-	-	-	-
2.1.4 Otros Equipos						
Retroproyector	-	-	-	-	-	-
Telón con tripode	-	-	-	-	-	-
Linea telefonica	-	-	-	-	-	-
Cámara de frio	-	-	-	-	-	-
Camioneta con frio	-	-	-	-	-	-
2.2 Valoración de Uso de equipos						
PC	-	-	-	-	-	-
2.3 Cámara de Frio						
Instalación	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento	889,242	74,103	74,103	74,103	74,103	74,103
3 INFRAESTRUCTURA						
3.1 Uso de Infraestructura						
Cámaras de frio	-	-	-	-	-	-
Oficina	-	-	-	-	-	-
3.2 Otros						
4 Movilización, viáticos y combustible						
4.1 Viáticos nacionales						
Viáticos nacionales	518,400	43,200	43,200	43,200	43,200	43,200
4.2 Viáticos internacionales						
Pasajes	-	-	-	-	-	-
Nacionales	-	-	-	-	-	-
Internacionales	-	-	-	-	-	-
4.5 Combustibles						
Combustibles	1,161,216	96,768	96,768	96,768	96,768	96,768
4.6 Peajes						
Peajes	311,040	25,920	25,920	25,920	25,920	25,920
4.7 Otros						
Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-	-
5 Materiales y Insumos						
5.1 Herramientas						
Herramientas	-	-	-	-	-	-
5.2 Insumos de Laboratorio						
Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-	-
5.3 Insumos de campo						
Insumos de campo	-	-	-	-	-	-
5.4 Materiales varios						
Materiales varios	-	-	-	-	-	-
5.5 Otros						
Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-	-
6 Servicio de terceros						
Servicio de terceros	-	-	-	-	-	-
7 Capacitación						
Dias de campo y charlas técnicas	864,000	-	216,000	-	-	216,000
Giras Técnicas	270,000	-	-	-	-	-
Cursos capacitación	1,018,286	-	-	-	-	-
8 Difusión						
Mesa redonda expertos	378,000	-	-	-	-	-
Promoción	372,767	-	-	-	-	-
9 Otros						
Talleres	432,000	-	-	-	-	-
10 Gastos generales						
10.1 Consumos básicos						
Fotocopias	388,800	32,400	32,400	32,400	32,400	32,400
Materiales oficina	648,000	54,000	54,000	54,000	54,000	54,000
Material audiovisual	237,600	-	21,600	-	-	21,600
Mantención de equipos (2.%)	-	-	-	-	-	-
Otros	-	-	-	-	-	-
Electricidad cámaras	-	-	-	-	-	-
11 Imprevistos (5%)						
Imprevistos (5%)	1,162,436	81,984	93,864	81,984	81,984	93,864
12 Otros						
Otros	-	-	-	-	-	-
TOTAL	24,411,146	1,721,655	1,971,135	1,721,655	1,721,655	1,971,135



ANEXO E FLUJO DE CAJA MENSUAL FINANCIAMIENTO SOLICITADO A FIA

(resultado de la sumatoria de los cuadros 15.1 y 15.3)

Item de Gasto	AÑO 2,004	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
1 RR.HH.						
1.1 Profesionales						
Gerente	-	-	-	-	-	-
1.2 Tecnicos						
Técnico Agrícola	5,859,840	488,320	488,320	488,320	488,320	488,320
1.4 Asesores						
Asesor Técnico	-	-	-	-	-	-
Asesor en Gestión / Modelo	-	-	-	-	-	-
Revisión sistemática	-	-	-	-	-	-
Evaluación anual	-	-	-	-	-	-
Asesor Jurídico	-	-	-	-	-	-
1.6 Administrativos						
Secretaria	2,419,200	201,600	201,600	201,600	201,600	201,600
1.7 Otros						
socia 1	-	-	-	-	-	-
socia 2	-	-	-	-	-	-
socia 3	-	-	-	-	-	-
socia 4	-	-	-	-	-	-
2 EQUIPAMIENTO						
2.1 Adquisición de Equipos						
2.1.1 Equipos Computacionales						
PC	-	-	-	-	-	-
Impresora	-	-	-	-	-	-
Cámara Digital	-	-	-	-	-	-
2.1.4 Otros Equipos						
Retroproyector	-	-	-	-	-	-
Telón con trípode	-	-	-	-	-	-
Línea telefónica	-	-	-	-	-	-
Cámara de frío	-	-	-	-	-	-
Camioneta con frío	-	-	-	-	-	-
2.2 Valoración de Uso de equipos						
PC	-	-	-	-	-	-
2.3 Cámara de Frío						
Instalación	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento	924,812	77,068	77,068	77,068	77,068	77,068
3 INFRAESTRUCTURA						
3.1 Uso de Infraestructura						
Cámaras de frío	-	-	-	-	-	-
Oficina	-	-	-	-	-	-
3.2 Otros						
4 Movilización, viáticos y combustible						
4.1 Viáticos nacionales						
Viáticos nacionales	537,600	44,800	44,800	44,800	44,800	44,800
4.2 Viáticos internacionales						
Viáticos internacionales	-	-	-	-	-	-
4.4 Pasajes						
Nacionales	-	-	-	-	-	-
Internacionales	-	-	-	-	-	-
4.5 Combustibles						
Combustibles	1,204,224	100,352	100,352	100,352	100,352	100,352
4.6 Peajes						
Peajes	322,560	26,880	26,880	26,880	26,880	26,880
4.7 Otros						
Otros	-	-	-	-	-	-
5 Materiales y Insumos						
5.1 Herramientas						
Herramientas	-	-	-	-	-	-
5.2 Insumos de Laboratorio						
Insumos de Laboratorio	-	-	-	-	-	-
5.3 Insumos de campo						
Insumos de campo	-	-	-	-	-	-
5.4 Materiales varios						
Materiales varios	-	-	-	-	-	-
5.5 Otros						
Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-	-
6 Servicio de terceros						
Servicio de terceros	-	-	-	-	-	-
7 Capacitación						
Días de campo y charlas técnicas	896,000	-	224,000	-	-	224,000
Giras Técnicas	1,120,000	560,000	-	-	-	-
Cursos capacitación	704,000	-	-	-	-	-
8 Difusión						
Mesa redonda expertos	392,000	-	-	-	-	-
Promoción	386,574	-	-	-	-	-
9 Otros						
Talleres	672,000	-	-	-	-	-
10 Gastos generales						
10.1 Consumos básicos						
Consumos básicos	-	-	-	-	-	-
10.2 Fotocopias						
Fotocopias	403,200	33,600	33,600	33,600	33,600	33,600
10.3 Materiales oficina						
Materiales oficina	672,000	56,000	56,000	56,000	56,000	56,000
10.4 Material audiovisual						
Material audiovisual	268,800	22,400	22,400	-	-	22,400
10.5 Mantenición de equipos (2.%)						
Mantenición de equipos (2.%)	-	-	-	-	-	-
10.6 Otros						
Otros	-	-	-	-	-	-
10.7 Electricidad cámaras						
Electricidad cámaras	-	-	-	-	-	-
11 Imprevistos (5%)						
Imprevistos (5%)	839,140	80,551	63,751	51,431	51,431	63,751
12 Otros						
Otros	-	-	-	-	-	-
TOTAL	17,621,950					



ANEXO E FLUJO DE CAJA MENSUAL FINANCIAMIENTO SOLICITADO A FIA

Item de Gasto	AÑO 2,005	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
1 RR.HH.						
1.1 Profesionales						
Gerente	-	-	-	-	-	-
1.2 Tecnicos						
Técnico Agrícola	5,563,360	505,760	505,760	505,760	505,760	505,760
1.4 Asesores						
Asesor Técnico	-	-	-	-	-	-
Asesor en Gestión / Modelo	-	-	-	-	-	-
Revisión sistemática	-	-	-	-	-	-
Evaluación anual	-	-	-	-	-	-
Asesor Jurídico	-	-	-	-	-	-
1.6 Administrativos						
Secretaría	2,296,800	208,800	208,800	208,800	208,800	208,800
1.7 Otros						
socia 1	-	-	-	-	-	-
socia 2	-	-	-	-	-	-
socia 3	-	-	-	-	-	-
socia 4	-	-	-	-	-	-
2 EQUIPAMIENTO						
2.1 Adquisición de Equipos						
2.1.1 Equipos Computacionales						
PC	-	-	-	-	-	-
Impresora	-	-	-	-	-	-
Cámara Digital	-	-	-	-	-	-
2.1.4 Otros Equipos						
Retroproyector	-	-	-	-	-	-
Telón con trípode	-	-	-	-	-	-
Línea telefónica	-	-	-	-	-	-
Cámara de frío	-	-	-	-	-	-
Camioneta con frío	-	-	-	-	-	-
2.2 Valoración de Uso de equipos						
PC	-	-	-	-	-	-
2.3 Cámara de Frío						
Instalación	-	-	-	-	-	-
Mantenimiento	961,804	87,437	87,437	87,437	87,437	87,437
3 INFRAESTRUCTURA						
3.1 Uso de Infraestructura						
Cámaras de frío	-	-	-	-	-	-
Oficina	-	-	-	-	-	-
3.2 Otros						
4 Movilización, viáticos y combustible						
4.1 Viáticos nacionales						
Viáticos nacionales	510,400	46,400	46,400	46,400	46,400	46,400
4.2 Viáticos internacionales						
4.4 Pasajes						
Nacionales	-	-	-	-	-	-
Internacionales	-	-	-	-	-	-
4.5 Combustibles						
Combustibles	1,143,296	103,936	103,936	103,936	103,936	103,936
4.6 Peajes						
Peajes	306,240	27,840	27,840	27,840	27,840	27,840
4.7 Otros						
5 Materiales y Insumos						
5.1 Herramientas						
5.2 Insumos de Laboratorio						
5.3 Insumos de campo						
5.4 Materiales varios						
5.5 Otros						
Software Base Datos (MSAccess)	-	-	-	-	-	-
6 Servicio de terceros						
7 Capacitación						
7.1 Dias de campo y charlas tecnicas						
Días de campo y charlas técnicas	232,000	-	232,000	-	-	-
7.2 Giras Técnicas						
7.3 Cursos capacitacion						
8 Difusión						
8.1 Mesa redonda expertos						
Mesa redonda expertos	406,000	-	-	-	-	-
8.2 Promoción						
Promoción	400,380	-	-	-	-	-
9 Otros						
9.1 Talleres						
Talleres	696,000	-	-	-	-	-
10 Gastos generales						
10.1 Consumos básicos						
10.2 Fotocopias						
Fotocopias	382,800	34,800	34,800	34,800	34,800	34,800
10.3 Materiales oficina						
Materiales oficina	638,000	58,000	58,000	58,000	58,000	58,000
10.4 Material audiovisual						
Material audiovisual	139,200	-	23,200	-	-	-
10.5 Mantención de equipos (2.%)						
10.6 Otros						
10.7 Electricidad cámaras						
Electricidad cámaras	-	-	-	-	-	-
11 Imprevistos (5%)						
Imprevistos (5%)	683,814	53,649	66,409	53,649	53,649	53,649
12 Otros						
TOTAL	14,360,095	1,126,621	1,394,581	1,126,621	1,126,621	1,126,621





ANEXO F

FLUJOS DE CAJA ESTIMADOS PARA PRODUCCIÓN DE LILIUM



ANEXO : FLUJOS DE CAJA ESTIMADOS PARA PRODUCCIÓN DE LILIUM

Estimación de programa de producción: CASO 1:
PRODUCCIÓN DE LILIUM ASIÁTICO

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Parámetros:										
bulbos de reengorda		5,470	3,829	4,321	15,113	14,063	23,021	35,447	27,811	33,954
bulbillos de engorda		36,465	25,526	28,808	50,377	23,439	38,368	59,078	46,351	56,590
nuevos bulbos producción		0	0	36,465	25,526	28,808	50,377	23,439	38,368	59,078
Venta bulbos antiguos					(18,233)			(36,465)	(25,526)	(28,808)
bulbos de producción	18,233	12,763	14,404	50,377	46,878	76,735	118,155	92,703	113,181	137,307
N° de bulbos totales	18,233	54,698	43,758	119,971	119,661	143,046	229,921	174,201	200,185	258,122
Superficie total	676	2,029	1,623	4,449	4,438	5,305	8,527	6,460	7,424	9,573
Precio de Venta Promedio	130									
arriendo terreno \$/Há/año	0									

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Inversiones										
Bulbos	3,281,887									
Riego	67,619	135,237	0	282,646	0	86,724	322,189	0	96,366	214,867
Invernaderos	0	0	0	0	0	0	2,953,880	0		
Cámara de frío		3,640,000								
Instalaciones	800,000									
Costos Anuales										
Costos de producción:										
Mano de Obra de temporada										
preparación de terreno	25,695	77,085	61,668	169,074	168,637	201,592	324,024	245,499	282,118	363,767
plantación	72,202	216,605	173,284	475,086	473,859	566,461	910,485	689,835	792,732	1,022,161
cosecha	57,615	172,846	138,277	379,109	378,130	452,024	726,549	550,474	632,584	815,664
empaque	70,561	134,010	107,208	293,929	293,170	350,462	563,305	426,792	490,453	632,398
cosecha de bulbos	127,447	382,340	305,872	838,599	836,432	999,889	1,607,144	1,217,663	1,399,292	1,804,269
Mano de Obra permanente	1,260,000	1,260,000	1,260,000	1,260,000	1,260,000	1,260,000	2,520,000	1,260,000	2,520,000	2,520,000
Pesticidas	218,792	656,377	525,102	1,439,654	1,435,935	1,716,547	2,759,046	2,090,409	2,402,218	3,097,458



Fertilizantes	20,487	61,462	49,170	134,807	134,458	160,734	258,352	195,742	224,939	290,040
malla Hortonova	34,895	104,686	83,749	229,611	229,018	273,773	440,041	333,400	383,131	494,015
malla raschel	94,666	189,332	0	395,705	0	121,414	451,064	0	134,912	300,814
sphagnum	52,419	157,257	125,806	344,917	344,026	411,256	661,021	500,827	575,531	742,099
bolsas	2,416	7,247	5,798	15,896	15,855	18,954	30,464	23,082	26,524	34,201
Arriendo de frío	182,327									
Transporte	27,349	19,144	21,606	75,565	70,317	115,103	177,233	139,054	169,771	205,961
Gastos Generales										
servicios básicos	470,000	493,500	518,175	544,084	571,288	599,852	629,845	661,337	694,404	729,124
materiales y herramientas	82,047	86,150	90,457	94,980	99,729	104,715	109,951	115,449	121,221	127,282
mantención										
TOTAL DE GASTOS	6,948,424	7,793,279	3,466,170	6,973,662	6,310,853	7,439,500	15,444,594	8,449,562	10,946,195	13,394,121
TOTAL DE INGRESOS	2,322,847	1,625,993	1,835,049	6,418,025	8,160,195	9,776,095	15,052,972	16,186,200	17,482,294	20,949,855
UTILIDAD NETA	(4,625,577)	(6,167,287)	(1,631,122)	(555,637)	1,849,342	2,336,594	(391,622)	7,736,638	6,536,099	7,555,733
VAN(11%)		0								
INVERSION TOTAL	13,371,245									
Costo Unitario de Producción	381	611	241	138	135	97	131	91	97	98



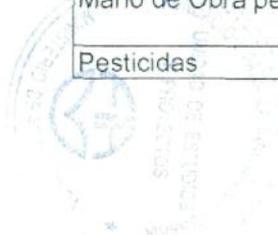
Flores del Sur S.A.

Estimación de programa de producción

Caso 2: PRODUCCIÓN DE LILIUM ASIÁTICO Y ORIENTAL

AÑO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Parámetros:										
bulbos de reengorda		1,407	985	1,112	3,889	3,619	5,923	9,120	7,156	8,736
bulbillos de engorda		9,383	6,568	7,412	12,962	6,031	9,872	15,201	11,926	14,561
nuevos bulbos producción		0	0	9,383	6,568	7,412	12,962	6,031	9,872	15,201
Venta bulbos antiguos					(4,691)			(9,383)	(6,568)	(7,412)
bulbos de producción	4,691	3,284	3,706	12,962	12,062	19,744	30,402	23,853	29,122	35,329
Nº de bulbos totales	4,691	14,074	11,259	30,869	30,789	36,806	59,159	44,822	51,508	66,415
Superficie total	174	522	418	1,145	1,142	1,365	2,194	1,662	1,910	2,463
Precio de Venta Promedio	250									
arriendo terreno \$/Há/año	0									

Inversiones										
Bulbos	844,435									
Riego	17,398	34,797	0	72,725	0	22,314	82,900	0	24,795	55,286
Invernaderos	0	0	0	0	0	0	0	0		
Cámara de frío		3,640,000								
Instalaciones	800,000									
Costos Anuales										
Costos de producción:										
Mano de Obra de temporada										
preparación de terreno	6,611	19,834	15,867	43,503	43,391	51,870	83,372	63,167	72,589	93,598
plantación	18,578	55,733	44,586	122,240	121,925	145,751	234,270	177,496	203,971	263,004
cosecha	14,825	44,474	35,579	97,545	97,293	116,307	186,942	141,638	162,765	209,872
empaque	18,155	34,481	27,585	75,629	75,433	90,174	144,939	109,814	126,194	162,717
cosecha de bulbos	32,792	98,377	78,701	215,773	215,216	257,273	413,521	313,307	360,040	464,242
Mano de Obra permanente	1,260,000	1,260,000	1,260,000	1,260,000	1,260,000	1,260,000	1,260,000	1,260,000	1,260,000	1,260,000
Pesticidas	56,296	168,887	135,110	370,426	369,469	441,671	709,908	537,866	618,095	796,982



Fertilizantes	5,271	15,814	12,651	34,686	34,596	41,357	66,474	50,365	57,877	74,628
malla Hortonova	8,979	26,936	21,549	59,079	58,927	70,442	113,223	85,784	98,580	127,111
malla raschel	24,358	48,716	0	101,816	0	31,240	116,060	0	34,713	77,400
sphagnum	13,488	40,463	32,370	88,748	88,519	105,817	170,082	128,864	148,085	190,944
bolsas	622	1,865	1,492	4,090	4,080	4,877	7,839	5,939	6,825	8,800
Arriendo de frío	46,913									
Transporte	7,037	4,926	5,559	19,443	18,093	29,616	45,602	35,779	43,682	52,994
Gastos Generales										
servicios básicos	470,000	493,500	518,175	544,084	571,288	599,852	629,845	661,337	694,404	729,124
materiales y herramientas	21,111	22,166	23,275	24,438	25,660	26,943	28,291	29,705	31,190	32,750
mantención										
TOTAL DE GASTOS	3,666,869	6,010,968	2,212,499	3,134,226	2,983,888	3,295,506	4,293,268	3,601,061	3,943,808	4,599,451
TOTAL DE INGRESOS	1,149,371	804,559	908,003	3,175,711	3,518,104	4,837,321	7,448,380	6,969,808	7,922,922	9,545,172
UTILIDAD NETA	(2,517,498)	(5,206,408)	(1,304,497)	41,485	534,215	1,541,815	3,155,112	3,368,747	3,979,114	4,945,721

VAN(11%)

0

INVERSION TOTAL

9,028,403

Costo Unitario de
Producción

782

1,830

597

242

247

167

141

151

135

130





ANEXO G

MODELO DE CONTRATO

Flores del Sur S. A.
Flodesur S. A.



CONTRATO

(COMPRAVENTA) (COMERCIALIZACIÓN) Y DEPOSITO DE FLORES Y/O BULBOS

Comparecen: Don....., chileno, (estado civil), (profesión), RUT N°....., domiciliado en en adelante "el productor" y don....., chileno, (estado civil), (profesión), RUT N°....., en representación según se acreditará, de Flores del Sur S.A. del giro productora y comercializadora de flores y bulbos, RUT N°....., ambos domiciliados en Fundo Santa Ana, Temuco, en adelante "la empresa", y exponen que han celebrado el siguiente contrato de (Compraventa) (Concesión) y Depósito de Flores y/o Bulbos:

1.- INDIVIDUALIZACION DEL PREDIO

El Productor declara que es dueño exclusivo del predio denominado....., ubicado en la Comuna dede una superficie de.....hectáreas, el cual figura en el Rol de avalúo de dicha comuna con el N° y está inscrito en el Registro de Propiedad del Conservador de Bienes Raíces de a fojas.....N°..... correspondiente al año.....

En dicho predio, el productor ya individualizado, mantiene una plantación (siembra), (o plantará o sembrará) de (flores o bulbo, se debe especificar claramente lo que se hará), en un superficie aproximada dehectáreas, en los potreros denominados.....(esto tiene importancia si la plantación requiere características especiales de tierra, agua, microclima, etc.).

2.- COMPRAVENTA (COMERCIALIZACIÓN)

Por el presente contrato, "el productor" vende, cede y transfiere a "la empresa", para quien compra, acepta y adquiere su representante arriba nombrado, (conforme al artículo 1813 del Código Civil, en caso de que sean plantaciones que se espera que existan, como sería que estuvieran los bulbos y se fuera a comprar flores), la producción de flores y/o bulbos del predio referido en este instrumento cuya especie, variedad, calidad y cantidad es la siguientes:

- 1.-
- 2.-
- 3.-

Estas cantidades son estimadas, lo que no exime al "productor" de su obligación de entregar la producción, cualesquiera que esta fuera. En definitiva el presente contrato se entiende celebrado por la cantidad efectiva de (unidades producidas, flores, bulbos, etc.) y entregadas materialmente en las condiciones, variedades y calidades contratadas.

(La comercialización tiene necesariamente que ir en un contrato aparte con un articulado muy parecido a este pero con la diferencia que Flores del Sur no se hace dueña de los productos, contrato que prepararé una vez que hayamos discutido este).



M

3.- CALIDAD DE BULBOS Y/O FLORES

Todos los bulbos y/o flores materia de este contrato se entiende que ha sido adquirida con la finalidad primordial de exportaria, por lo que deberá ceñirse estrictamente a las normas generales de calidad establecidas para cada variedad por la "empresa", las que el "productor" declara conocer y aceptar en este acto, y que se contiene en documento aparte que se considera parte integrante de este contrato, sin perjuicio de las instrucciones que la empresa entregará periódicamente para la obtención de una calidad acorde con los mercados internacionales.

4.- SANIDAD DE BULBOS Y/O FLORES

Todo el producto deberá ser sano, esto es, estar libre de enfermedades, defectos y plagas. Para estos efectos, este debe estar libre de (heridas), insectos, ácaros, artrópodos en cualquier estado; libre de rechazo u observaciones de parte de los Servicios Agrícolas oficiales de Chile y los mercados de destino. "El productor" será exclusivamente responsable de la calidad y sanidad de los productos, (Aquí se debería especificar cuales son los estándares de sanidad requeridos).

5.- SELECCION Y (DEVOLUCION)

Toda la producción de flores y bulbos estará afectada a un proceso de selección y embalaje que determinará "la empresa". Si por el efecto de este proceso de selección, resultaren productos que no cumplan con los requisitos establecidos en este proceso.... (En esta cláusula se debe establecer que se hace con el producto que no puede ser exportado o vendido, ¿se le compra igual? ¿Se devuelve?)

6.- ENTREGA

Los bulbos y/o flores será entregada materialmente a más tardar el día en (se debe señalar donde, puede ser en el lugar del productor, o de la empresa o en otro lugar).

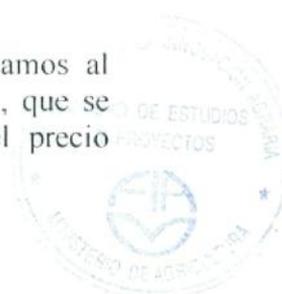
7.- PRECIO Y FECHA DE PAGO

El precio será fijado de conformidad a las siguientes condiciones y variedad de....
(Se debe establecer el valor de conformidad a la política de precio que tenga la empresa, con premios y castigos de conformidad a la calidad. Se debe establecer también el lugar donde se hará el pago y de que manera: en cuotas, al contado, por parcialidades, etc)

El pago se efectuará dentro de..... días, contados desde la fecha, en que el producto haya sido debidamente calificado (Se debe poner aquí, la política general de la empresa en cuanto a pagos)

8.- ANTICIPOS Y/O PRESTAMOS

A cuenta del precio estipulado. "la empresa" podrá entregar anticipos y/o préstamos al "productor", las que se pactan con arreglo al detalle indicado en ANEXO adjunto, que se entiende formar parte integrante de este contrato. Todo anticipo que exceda del precio pactado en la cláusula N° 7, se considerará préstamo.



Muz

9.- DEDUCCIONES DEL PRECIO

"La empresa" queda expresa e irrevocablemente facultada para deducir del precio estipulado los anticipos o préstamos que haya recibido de ella "productor", como asimismo cualquier otro saldo deudor que tenga este último con la primera, (más los intereses y recargos pactados en este contrato). Tanto los anticipos y/o préstamos como todo saldo deudor que resulte en contra de "el productor", deberá ser pagado por éste a más tardar en la fecha indicada en la cláusula séptima anterior (incluyendo los intereses, que serán los corrientes en plaza para operaciones de dinero a 30 días).

10.- DEPÓSITO

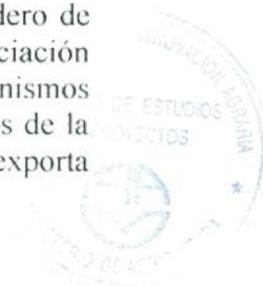
Las flores y/o bulbos objeto de esta compraventa se entregan en este acto en depósito a "el productor", entendiéndose para el solo efecto de lo dispuesto en los artículos 2212 y 2213 del Código Civil, que dicha entrega se ha efectuado mediante la suscripción del presente instrumento. "EL VENDEDOR" se obliga al cultivo, cuidado, mantención y cosecha de las flores y/o bulbos en perfectas condiciones, hasta su restitución a "la empresa". Esta en su calidad de dueña y depositante de los productos podrá inspeccionarlos a través de sus delegados las veces que lo estime conveniente, particularmente a fin de entregar al depositario las recomendaciones sobre supervisión, normas técnicas de cuidado, conservación, cosecha y transporte de los mismos, operaciones éstas que "el productor" bajo su responsabilidad y con el personal técnico adecuado de su dependencia serán las únicas que podrá realizar, estándole expresamente prohibido usar en beneficio propio o de terceros los productos que recibe en depósito y bajo ninguna circunstancia podrá disponer de ellos. Todos los gastos en que deba incurrir, el depositario para cumplir las obligaciones antes señaladas, serán de su exclusivo cargo, los que asume desde ya sin derecho a retribución alguna al reembolso de tales gastos y de sus servicios, atendido el contrato de compraventa que ha celebrado, conjuntamente con el presente depósito. (Esta es una cláusula bastante dura, a pesar de que la hice menos pesada para el productor, propongo que se discuta).

11.- CONDICIONES GENERALES DE LAS FLORES Y/O BULBOS

Las flores o bulbos, objeto de este contrato se entiende primordialmente como un artículo apto para su exportación, debiendo cumplirse con las reglamentaciones vigentes pudiendo excluirse de esta compraventa, aquel producto dañado o que carezca de condiciones y/o presentación para su comercialización en estado fresco en los mercados de exportación.

"El productor" se obliga a seguir y ejecutar las instrucciones que "la empresa" le imparta en lo referente a metodología y ritmo de cosecha, como asimismo, cuando proceda, en lo relativo a características y condiciones de embalaje. Igualmente, "el productor" asume expresamente la obligación de respetar en su integridad todas las disposiciones legales y/o reglamentarias, de seguridad y control, respecto de los procedimientos, procesos y embalaje del producto que fijen las autoridades u organismos competentes, ya sean nacionales o extranjeros como ser: Ministerio de Agricultura de Chile, Servicio Agrícola y Ganadero de Chile, Ministerio de Salud Pública de Chile, Servicio Nacional de Salud de Chile, Asociación de Exportadores de Chile, y otros organismos nacionales, como igualmente organismos extranjeros como el F.D.A. y U.S.D.A. de los Estados Unidos de Norteamérica y otros de la Comunidad Económica Europea, y eventualmente, de otros países a los cuales Chile exporta habitualmente los productos materia de este contrato o pueda exportarlas en el futuro.

(cláusula que también debemos conversar).



Queda expresamente prohibido a "el productor" el uso de productos químicos que no se encuentren autorizados en los mercados de destino. En consecuencia, será de exclusiva responsabilidad de "el productor" cualquier reclamo proveniente de dichos mercados de comprobarse la presencia de residuos químicos en las flores o bulbos materia del presente contrato, debiendo en tal caso operar el ajuste de precio señalado en la cláusula N° 7, en favor de "la empresa".(procede?)

Cualquier sanción, gasto adicional, merma y/o pérdida de los productos, como consecuencia del incumplimiento de la obligación a que se refiere esta letra, será de responsabilidad o cargo exclusivo de "el productor".

12.- PAGO EN MONEDA EXTRANJERA

El pago de las obligaciones expresadas en dólares moneda de los Estados Unidos de América, se hará en moneda nacional al tipo de cambio vigente fijado para el dólar observado el día anterior a la fecha del efectivo pago según lo obtenido en las empresas bancarias, de acuerdo a las normas cambiarias vigentes.

13.- ENTREGA DE ANTICIPOS O PRESTAMOS

La entrega de anticipos y/o préstamos, según el Anexo, estará condicionada al informe favorable del (Depto. Técnico) de "la empresa", en el sentido de haber cumplido toda y cada una de las recomendaciones dadas para la obtención del producto en estado óptimo, entre ellas: Al cumplimiento de las labores de producción del huerto; al estado sanitario del mismo; y a que el pronóstico y entrega de la cosecha en cada oportunidad corresponda a la cantidad de flores y/o bulbos estimada en el contrato.

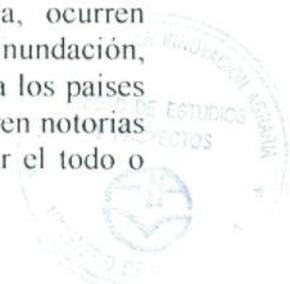
Será obligación de "el productor" aceptar o suscribir los documentos que se exijan por los anticipos y/o préstamos que reciba de "la empresa" y por los saldos insolutos que resulten de acuerdo a lo estipulado en la Cláusula octava anterior, a sólo requerimiento de ésta, quien queda facultada para cobrarlos judicial o extrajudicialmente o para resolver el presente contrato, con indemnización de perjuicios. En todo caso, serán de cargo de "el productor" todos los gastos e impuestos que graven los documentos que se emitan con dicho propósito.

14.- DEVOLUCIÓN DE FLORES Y/O BULBOS

Las flores y/o bulbos que deban ser devueltas a "el productor" de acuerdo a la cláusula quinta anterior, deberá ser retirada por éste desde la Central Frutícola dentro de las 48 horas siguientes de procesada la fruta. (Transcurrido este plazo "la empresa" no responderá por el deterioro de la fruta y tendrá derecho a cobrar los gastos o perjuicios que esto le ocasione).

15.- FUERZA MAYOR O CASO FORTUITO

"La empresa" y "el productor" en su caso, quedará exenta de toda responsabilidad respecto al cumplimiento cabal e íntegro del presente contrato, si durante su vigencia, ocurren situaciones de fuerza mayor, tales como, acto de autoridad, revolución, guerra, inundación, boicott internacional, huelga actos terroristas o restricciones a las importaciones a los países de destino o cierre de dichas importaciones, sean parciales, definitivas o, si surgieren notorias anomalías en el o los mercados de destinos y debido a ello, no pudiese exportar el todo o parte de la fruta.



M/S

Sin perjuicio de lo convenido en el párrafo anterior, el producto que no pudiere ser exportado por las causales señaladas, se considerará de mercado interno y se les aplicará la cláusula quinta (devolución, menor precio, para conversar).

16.- RENOVACIÓN

Las Partes convienen que el presente contrato de compraventa de flores y/o bulbos y depósito se renovará automáticamente por la o las temporadas que correspondá y por las veces que sea necesario cuando, a la fecha de pago del precio indicado en la cláusula séptima anterior, "el productor" esté adeudando a cualquier suma de dinero. La renovación será obligatoria para "el productor" y facultativa para "la empresa". Con todo, no operará esta prórroga, si "el productor" paga la deuda dentro de..... (para determinar)

Si opera la renovación automática antes convenida, regirán en todas sus partes las estipulaciones contenidas en el presente instrumento, variando solamente la fecha de pago del total del precio que será, a más tardar, el díadel año que corresponda a la o las nuevas temporadas. Además, el otorgamiento de anticipos y/o préstamos será el que expresamente convengan las partes. Si la "empresa" opta porque el contrato no se renueve lo comunicará por escrito a "el productor", con quien se deberá acordar la forma de pago del saldo adeudado.

17.- MATERIALES DE EMBALAJE

"La empresa" podrá entregar materiales a "el productor", para el embalaje, sin costo para éste, "el productor" deberá devolver los materiales de embalaje no empleados, en condiciones de volver a ser usados y en unidades completas, tal como le fueron entregados, a más tardar 10 días después del término de su faena total de embalaje. Los materiales de embalaje que "el productor" no restituya dentro de este plazo o sean rechazados por su mal estado, se entenderán comprados por él, en el precio que "la empresa" ha fijado para este solo efecto, en la lista de precios los mismos que se encuentra a disposición del productor en las oficinas de Flores del Sur S.A.

18.- DOMICILIO

Para todos los efectos legales derivados del presente contrato las partes fijan su domicilio en la Comuna de Temuco, IX región y se somete a la competencia de sus Tribunales.

13.- REDUCCION A ESCRITURA PUBLICA

Las partes se facultan, recíprocamente y de modo irrevocable para que cualesquier de ellas, reduzca a escritura pública el presente contrato y Anexos, el cual costa dehojas.



Mtz

