

INFORME DEL GERENTE GENERAL

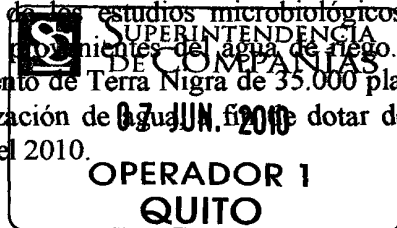
**A la Junta Universal de Accionistas de TURIS AGRO NELPO S.A.
9 de mayo de 2010**

Pongo a vuestra consideración el presente Informe Anual de Actividades, correspondiente al año 2009:

1. Avances. En el año 2009, se concentraron los esfuerzos en responder a la crisis económica, que para NELPO, causó la disminución de demanda de flor, aumentos de los precios de insumos y el incremento de cuentas incobrables. Las ventas en el 2009 fueron \$502.841, comparadas con \$657,091 en el 2008. Sin embargo, de este total, \$163.306 fue por venta de rosas producidas por Ecuatever sobre la cual NELPO no realizó ningún beneficio (la venta, proceso, empaque, transporte y cobranza fueron realizados por Ecuatever), o sea la venta de producto propio fue tan solo \$339.535 (52% de la de 2008).
2. Frente al aumento de precios de químicos y fertilizantes, se emprendió en un gran esfuerzo de reducción de consumos, logrando bajar el costo de estos de \$10,179 en enero a \$4,249 en diciembre. En igual período, el número de horas trabajadas bajó de 8000 a 5700. Se dejó de comprar plantas a Danziger y van Zanten, propagando en finca las plantas para reposición, tanto de *Limonium* como de Callas. A pesar de estos logros, los costos directos de producción subieron de \$348.437 en el 2008 a \$360.890 en el 2009. Los costos indirectos así como los gastos de ventas y administrativos, disminuyeron del 2008 al 2009, desde \$326.245 a \$221.992 pero no se pudo compensar la reducción en ventas, lo que redundó en un año de pérdidas para la empresa, con un déficit operativo de \$150.675. Además de las pérdidas en operaciones, no se pudo cobrar \$64.320 a clientes que quebraron, tanto en Ecuador como en Estados Unidos.

La auto propagación de plantas de *Limonium sinensis* y "Safora" disminuyó el costo de plantas en el 2009, con lo que el costo unitario del "bunch" quedó en \$1,43. La serie "China" ofrece los colores blanco, rosado y amarillo, que son demandados en los mercados de Norte América y, a pedido de nuestros clientes de supermercados, hemos desarrollado un proceso de tinturación de esta flor con otros colores tales como verde, rojo, púrpura y azul, de acuerdo a las fiestas y la estación en Estados Unidos.

Se hizo un ensayo de siembra de 6,000 plantas de Ranúnculos provenientes de Terra Nigra en Holanda. La primera siembra de 6 colores en 15 variedades permitió exportar algunas cajas entre enero y marzo, con muy buenos precios, lo que despertó mucho interés en nuestros clientes. Sin embargo, durante el segundo ciclo de producción, se registró un deterioro de las plantas que, luego de los estudios microbiológicos, se atribuyó a infestaciones de hongos y nematodos provenientes del agua de riego. Al haber aceptado a comienzos del año, el ofrecimiento de Terra Nigra de 35.000 plantas nuevas, se decidió ampliar la planta de potabilización de agua, para dotar de un riego garantizado para las nuevas plantas durante el 2010.



Las ventas en 2009 se desglosan así: rosa flor de Ecuatever \$163.306, *Limonium sinensis* (China y Sensi) \$115.641, Limonium "Safora", \$80.446, patrones de rosa \$47.785, yemas de rosa \$41.149 y callas \$13.624.

Los activos de la empresa aumentaron en \$13.000 desde el 2008. La pérdida en el ejercicio ha sido cubierta con aportes y prestamos de los socios y cuentas por pagar a proveedores.

3. Disposiciones. La Gerencia respondió a las disposiciones de la Junta General de Accionistas del 2008, de la siguiente manera:
 - La Gerencia no gestionó el préstamo autorizado por la Junta debido a la situación crítica financiera en el país y el mundo.
4. Pérdidas y Ganancias. Para el año 2009, NELPO tuvo ventas brutas de \$502.841, de las cuales, \$339.535 (67%), fueron de producción propia, lo que representa una disminución del 47% frente al año 2008. Se cerró el año con una pérdida de \$112.942.
5. Balances. Los activos totales de la empresa alcanzaron \$715.600,58, lo que representa un mínimo aumento con relación al 2008. El patrimonio de la empresa decreció en \$15.032.
6. Personal. En promedio, se contó con 32 trabajadores durante todo el año, los que cumplieron actividades de cultivo, cosecha y pos cosecha. Los trabajadores fueron contratados directamente por NELPO. En julio, se contrató una contadora y se suspendió la contratación de la contabilidad con CM Corp. La Gerencia manejó directamente el área de ventas y gestión financiera durante todo el año. La oficina administrativa manejó personal y coordinó ventas y despachos de producto. A partir de octubre, se instauró un nuevo sistema de facturación y cobranzas, también en manos de la vendedora/administradora. El bodeguero, además de controlar la bodega, ayudó en empaque de producto. El chofer realizó las compras y el ingeniero agrónomo llevó las operaciones diarias y los controles de producción. La Subgerente se dedica al control de calidad y supervisión general. El transporte de flor a Quito es realizado por un chofer profesional con su propio furgón refrigerado.

Atentamente,



Dr. David Nelson
GERENTE GENERAL

Quito, 9 de mayo del 2010