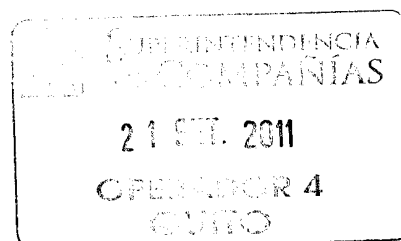


INFORME DEL GERENTE GENERAL

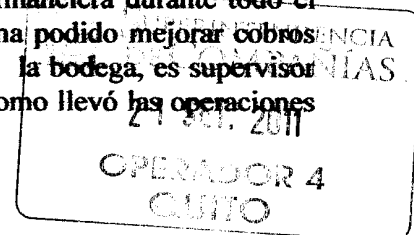
**A la Junta Universal de Accionistas de TURIS AGRO NELPO S.A.
19 de abril de 2011**

Pongo a vuestra consideración el presente Informe Anual de Actividades, correspondiente al año 2010:

1. Avances. En el año 2010, NELPO se concentró en recuperación de la crisis económica que llevó a la quiebra a muchas florícolas. Con préstamos personales al comienzo del año, se pudo cancelar los roles atrasados, pagar las cuentas pendientes con el IESS y el SRI, y ponerse al día con proveedores. Pasado el verano, el mercado mejoró, tanto en volumen como en precio. Sin embargo, las cuentas incobrables del 2009, tanto por clientes insolventes como por IVA, implicaron una pérdida para la empresa de de \$93.796.
2. El presupuesto de ventas para 2010 fue de \$344.467 pero se realizaron ventas de \$489.980 (144% de lo presupuestado); estas se comparan con \$502.841 en el 2009. El presupuesto de costos directos para 2010 fue de \$156.656 y se realizaron costos por \$187.320 (120%). El control de costos en 2010 fue efectivo, logrando en promedio egresos por \$3068 por mes en químicos y fertilizantes y 5.065 horas trabajadas.
3. La implantación del subsistema de facturación en la contabilidad de QuickBooks y la aplicación de informes de depósitos por el Helm Bank han permitido manejar las cuentas por cobrar con mucho detalle y oportunidad. De ahí que las cuentas atrasadas se han disminuido a un mínimo.
4. Al igual que en el 2009, se dejó de comprar plantas a proveedores comerciales, propagando en finca las plantas para reposición, tanto de Limonium como de Callas. Así, los costos directos de producción bajaron 45%, desde \$360.890 en el 2009 a \$198.678 en el 2010. Por otro lado, se sobrepasó el presupuesto para costos indirectos y gastos de ventas y administrativos de \$172.000 a \$258.607 (148%). El aumento fue principalmente por el cambio de criterio contable para la asignación de costos entre directos e indirectos. Se consiguió una utilidad en operaciones de \$75.346 pero esta no cubrió las cuentas de incobrables que fue \$91.858, lo que llevó a la pérdida en el 2010.
5. Luego del ensayo en 2009 con 6,000 plantas de Ranunculus provenientes de Holanda, se amplió la producción a 42.000 plantas en el 2010 durante los meses de Junio, Julio y Agosto con muy buenos resultados. Luego de mejorar la calidad del agua de riego, se bajaron las infestaciones con hongos y nematodos que habían deteriorado la producción en el 2009. La venta de Ranunculus en 2010 produjo ingresos por \$95.000 con costos de \$38.283 y determinó la decisión de iniciar una producción sostenida con bulbos de Italia a finales del 2010. Por inconvenientes en Aduanas, se demoró la importación y siembra hasta comienzos del 2011.



6. Tanto la siembra de *Ranunculus* como la auto propagación de plantas de *Limonium sinensis* y *altaica* ha permitido eliminar el costo de plantas y pago de regalías que, en años anteriores, determinaron egresos onerosos. Las variedades de *L.sinensis* y *L.altaica* son bastante rústicas y solo requieren un mínimo de agroquímicos y fertilizantes. Además, luego de un ensayo exitoso, se adoptó un proceso de fumigación en túneles con una insecticida que elimina Thrips, la principal causa de intercepciones cuarentenarias en aduanas de Estados Unidos. Este secreto profesional nos ha permitido eliminar los reclamos por intercepción/fumigación de la flor en Estados Unidos y cumplir con los requisitos fitosanitarios del gobierno ecuatoriano.
7. Finalmente, el proceso de tinturación de *Limonium sinensis* con pinturas de látex nacionales más baratas que las importadas, nos bajó costos y abrió mercados para un producto nuevo con colores como amarillo, verde, rojo, púrpura y azul, que se ajustan a las fiestas y estaciones en Estados Unidos.
8. Las ventas en 2010 se desglosan así: *Limonium sinensis* \$216.218, *L.altaica* \$127.553, *Ranunculus* \$95.666 y callas \$18.643. Los activos de la empresa disminuyeron \$212.644 desde el 2009 a causa de las depreciaciones y la pérdida en el ejercicio y la reducción en cuentas por cobrar.
9. Disposiciones. La Gerencia respondió a las disposiciones de la Junta General de Accionistas del 2009, de la siguiente manera:
 - La Gerencia informó a los accionistas en dos ocasiones durante el 2010 sobre la gestión del IVA, la reducción de costos.
 - Se implantó la clara definición de términos de crédito para clientes y se remitió a los abogados la cobranza de cuentas impagas.
 - Se dio inicio a la compra de las acciones de Eli Grun y Janan Vaca en Ecuatever, a fin de solucionar el impasse de los derechos al agua de riego entre NELPO y Ecuatever.
10. Pérdidas y Ganancias. Para el año 2010, NELPO tuvo ventas por \$489.980. Se cerró el año con una pérdida de \$93.796.
11. Balances. Los activos totales de la empresa alcanzaron \$382.956, lo que representa una fuerte disminución con relación al 2009. El patrimonio de la empresa decreció en \$93.796.
12. Personal. En promedio, se contó con 30 trabajadores de campo durante todo el año, los que cumplieron actividades de cultivo, cosecha y poscosecha. Los trabajadores fueron contratados directamente por NELPO. En la administración, se contó con una contadora y un asistente administrativo, un bodeguero y chofer. La oficina administrativa manejó personal y coordinó ventas y despachos de producto. La Gerencia manejó directamente el área de ventas y gestión financiera durante todo el año. Con el nuevo sistema de facturación y cobranzas, se ha podido mejorar cobros oportunos a los clientes. El bodeguero, además de controlar la bodega, es supervisor de riego. 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, 19 de abril del 2011

