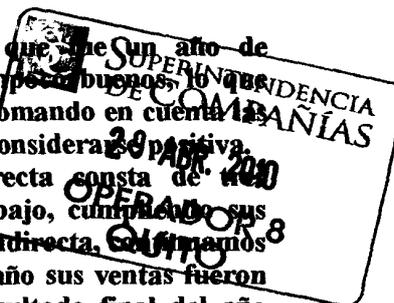




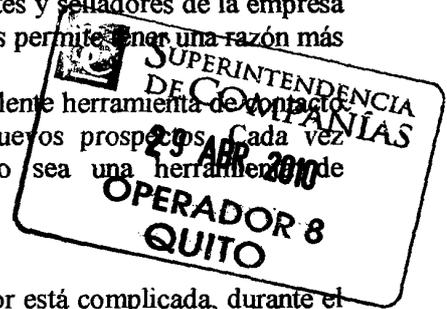
INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES PARA EL DIRECTORIO DE GENANDES S.A.

Luego de culminar el año fiscal 2009 me es grato presentar a ustedes un resumen de las principales actividades realizadas el presente año:

1. GENANDES S.A., como distribuidor oficial de ABS-GLOBAL para Ecuador, se encuentra comercializando dos líneas muy importantes: semen bovino y sellador para ubres. Al momento ABS-GLOBAL sigue siendo nuestro principal proveedor.
2. A partir de Enero del 2005 nos convertimos además en DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS de ABS-GLOBAL para todo el país, por lo que hemos ampliado nuestra red de ventas y distribución a nivel nacional.
3. ABS-GLOBAL de Estados Unidos nos concede al momento un crédito directo de 90 días en las facturas, plazo que estamos trabajando para cumplir.
4. En el caso de ABS-PECPLAN, nuestro proveedor de semen de Brasil, estamos trabajando con 120 días de crédito.
5. **Observando el balance adjunto, podrán observar que fue un año de estabilidad, sin meses excesivamente malos pero tampoco buenos, lo que desembocó en que haya una muy pequeña utilidad. Tomando en cuenta las dificultades políticas del país, esta estabilidad podría considerarse positiva.**
6. **En cuanto al sistema de ventas, nuestra red directa consta de 400 vendedoras que están realizando un muy buen trabajo, cumpliendo sus rutas y sus presupuestos de ventas. Respecto a la red indirecta, seguimos trabajando con los mismos distribuidores, pero este año sus ventas fueron inestables, siendo ese el principal factor para el resultado final del año fiscal. Es difícil contar con su compromiso y, si bien tenemos implementado un presupuesto mensual, no hemos encontrado un sistema adecuado de control para que lo cumplan.**
7. Dentro de lo planes de trabajo para el 2010 vamos a continuar con capacitaciones para nuestras vendedoras, a través de cursos de ventas y de seminarios de ganadería que les permitan realizar ventas técnicas. Ese es uno de los principales enfoques que plantea ABS Global.
8. Otro aspecto en el que vamos a trabajar en el 2010 es en la implementación de Programas Técnicos de Capacitación tanto para los ganaderos como para el personal de la hacienda. Vamos a enfocar sobre todo en Eficiencia de Manejo Reproductivo, para lograr mejores índices y mayor rentabilidad.
9. Según datos entregadas por ABS, logramos captar el 25% del mercado de semen importado en dosis y el 28% del mercado en dólares. Nos sentimos satisfechos con ese resultado ya que el mercado de inseminación artificial es un mercado maduro, donde el crecimiento es cada vez más difícil.

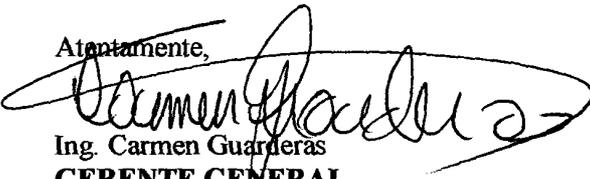


10. Durante este año hemos participado en varias actividades promocionales, siendo las más importantes:
 - a. Feria de las Terneras Holstein – Febrero 2009
 - b. Feria Ganadera Sto Domingo de los Colorados – Julio 2009
 - c. Feria Holstein Friesian – Septiembre 2009
 - d. Feria del Cantón Montufar – Septiembre 2009
 - e. Feria Ganadera de Guayaquil – Octubre 2009
 - f. Feria de Cuenca – Noviembre 2009
11. Dentro de los factores que nos han ayudado a incrementar las ventas y a mejorar la cartera son nuestras alianzas técnico-comerciales con varias plantas lecheras. La principal es Industrias Lecheras TONI, la principal industria lechera de la Costa. Continuamos trabajando el convenio con NESTLE-DPA, la planta lechera más grande del país y la principal compradora de la Sierra, que está dando muy buenos resultados. Hace pocas semanas finalmente logramos establecer un convenio con Pasteurizadora Quito, la mayor compradora de leche en la Sierra Centro.
12. Continuamos comercializando la línea de detergentes y selladores de la empresa SEMAGRO, que aunque el margen es pequeño, nos permite tener una razón más para llegar a nuestros clientes adecuadamente.
13. Nuestra página WEB se ha convertido en una excelente herramienta de contacto y comunicación para con nuestros clientes y nuevos prospectos. Cada vez tenemos más visitantes y esperamos que esto sea una herramienta de crecimiento.



Si bien la situación económica y socio-política del Ecuador está complicada, durante el 2010 queremos continuar consolidando nuestra posición en todo el país, incrementando las ventas a través de una completa cobertura de nuestra red propia de ventas, y de un constante apoyo a nuestros distribuidores. Siendo la cartera nuestro principal problema, este año vamos a hacer un enfoque fuerte para mantenerla bien, mejorando así la liquidez.

Atentamente,


Ing. Carmen Guarderas
GERENTE GENERAL

Machachi, Abril 1 de 2010