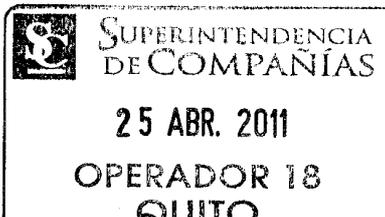


INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES PARA EL DIRECTORIO DE GENANDES S.A.

Luego de culminar el año fiscal 2010 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. Desgraciadamente por la situación actual de nuestro país están cada vez más estrictos, barajando la posibilidad de eventualmente eliminar el crédito.
4. En el caso de ABS-PECPLAN, nuestro proveedor de semen de Brasil, estamos trabajando con 120 días de crédito.
5. **El año 2010 fue complicado, sobre todo los últimos meses. Si bien las ventas fueron estables, a excepción del mes de Diciembre, el balance final del año fue negativo. Luego de revisar la operación anual con nuestro asesor contable, observamos que los costos operativos se ha incrementado a un nivel más alto que las ventas, principalmente por parte de nuestros Sub-Distribuidores.**
6. **Nuestra red directa realizo un muy buen trabajo; si se observa el reporte mensual de ventas, las ventas directas de GENANDES son estables y nos permiten cubrir en general el punto de equilibrio. Nuevamente vemos que los meses buenos son aquellos donde tenemos buenas ventas a través de nuestra red de Sub-Distribuidores. No hemos encontrado una forma efectiva para contar con su compromiso, por lo que estamos considerando ampliar nuestra cobertura con vendedores propios.**
7. La principal meta para el 2011 es la de crecer en el mercado, siendo este un requerimiento formal de ABS. Nuestro proveedor nos solicita anualmente la entrega de presupuestos, y cada vez están más exigentes respecto al cumplimiento. Para el año Fiscal 2011-2012 nos han solicitado mostrar crecimiento y cobertura, lo cual estamos empeñados en cumplir.
8. Para poder crecer en ventas y en cobertura estamos en el proceso de contratar otro vendedor nuevo, para cubrir la Sierra Centro (Cotopaxi, Tungurahua y Chimborazo) zona donde nuestro posicionamiento es bajo.



9. Uno de los principales problemas que tiene GENANDES en la actualidad es su limitado capital operacional, ya que la mayoría de nuestro capital esta en inventarios y cartera. Luego de meditar mucho la idea, hemos tomado la decisión de vender una parte del paquete accionario a un grupo económico involucrado en la ganadería lechera. Nos encontramos en proceso de negociación esperamos llegar a un feliz término, para beneficio de la empresa.
10. Durante este año hemos participado en varias actividades promocionales, siendo las más importantes:
 - a. Feria de Riobamba – Abril 2010
 - b. Feria Holstein Friesian – Septiembre 2010
 - c. Feria del Cantón Montufar – Septiembre 2010
 - d. Feria Ganadera de Guayaquil – Octubre 2010
 - e. Feria de Cuenca – Noviembre 2010
11. La situación de nuestra cartera es realmente buena, sobre todos gracias a nuestras alianzas técnico-comerciales con varias plantas lecheras: Industrias Lecheras TONI, la principal industria lechera de la Costa; NESTLE-DPA, la planta lechera más grande del país y la principal compradora de la Sierra Pasteurizadora Quito, la mayor compradora de leche en la Sierra Centro; y Alpi Ecuador, que trabaja en la Sierra Norte.
12. A finales del 2010 terminamos nuestra relación comercial con SEMAGRO, debido sobre todo a la falta de disponibilidad de producto y a los constantes incrementos de precios.
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 continua siendo inestable, durante el 2011 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. Esperamos incorporar a los nuevos accionistas a la empresa para, a través de eso, hacer un importante aporte de capital que permita una operación más fluida de nuestra empresa.

Atentamente,



Ing. Carmen Guarderas
GERENTE GENERAL

Machachi, Marzo 21 del 2011

