

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

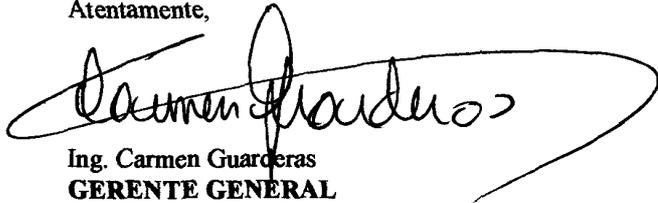
Luego de culminar el año fiscal 2007, me es grato presentar a ustedes un resumen de las principales actividades realizadas el presente año:

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 hemos convertido 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 nos concede al momento un crédito de 90 días en las facturas, plazo que estamos trabajando para cumplir.
4. Como podrán observar en los balances adjuntos al presente informe, el año 2007 fue un año de crecimiento y consolidación. Luego de haber tenido múltiples problemas de cartera y de mercado durante el 2006, el año 2007 comenzamos a advertir los resultados de toda la inversión realizada, sobre todo en la Costa. En cuanto a nuestra red de ventas directas, contamos con tres vendedores propios que están realizando un muy buen trabajo y cumpliendo con sus presupuestos de ventas. Adicionalmente procedimos a re-estructurar todo nuestro sistema de sub-distribución, contando ahora con tres nuevos distribuidores en: Manabí (Dr. Iván Intriago MVZ), Austro (Veterinaria San Francisco – Dr. Francisco Larriva MVZ) y Santo Domingo (Dr. Octavio Arcos MVZ).
5. Dentro de lo planes de trabajo para el 2008 el principal es capacitar a nuestros vendedores propios, a través de cursos de ventas y de seminarios de ganadería que les permitan realizar ventas técnicas; ese en unos de los principales enfoques que plantea ABS Global.
6. Según datos entregadas por ABS, logramos captar el 29% del mercado de semen importado en dosis y el 32% 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.
7. Durante este año hemos participado en varias actividades promocionales, siendo las más importantes:
  - a. Feria de Ibarra – Abril 2007
  - b. Feria Ganadera Sto Domingo de los Colorados – Julio 2007
  - c. Feria Holstein Friesian – Julio 2007
  - d. Feria del Cantón Montufar – Septiembre 2007
  - e. Feria Ganadera de Guayaquil – Octubre 2007
  - f. Feria de Cuenca – Noviembre 2007
8. 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. Adicionalmente firmamos convenios con NESTLE-DPA, la planta lechera más grande del país y la principal compradora de la Sierra; así como con Industria FLORALP, una de las más importantes plantas lecheras de la Sierra Norte.

9. Uno de los aspectos que más ha apoyado el trabajo de comercialización es la promoción de nuestros PROGRAMAS DE ASISTENCIA TÉCNICA, con los que hemos logrado mejorar las ventas a través de la fidelización de nuestros clientes. Estos programas son:
  - a. PROGRAMA DE MEJORAMIENTO GENÉTICO GMS
  - b. PROGRAMA DE LECHE DE CALIDAD QMS
10. Queremos a futuro poder ofrecer a nuestros clientes el programa RMS para Manejo Reproductivo, que ABS lo está manejando con gran éxito en varios países.

Nuestros planes para el 2008 son importantes y ambiciosos. Queremos continuar consolidando nuestra posición en todo el país y mejorando la cobertura de nuestra red propia de ventas. En La Costa vamos a continuar trabajando en promoción y esperamos que eso continúe reflejándose en las ventas.

Atentamente,



Ing. Carmen Guarderas  
**GERENTE GENERAL**

Machachi, Abril 22 de 2008

