

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

Luego de culminar el año fiscal 2012 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. Respecto al crédito directo de tenemos de parte de ABS-GLOBAL de Estados Unidos, a partir del 2012 las políticas se han vuelto más estrictas y ahora nos dan solamente 60 días.
4. En el caso de ABS-PECPLAN, nuestro proveedor de semen de Brasil, estamos trabajando con 120 días de crédito.
5. Luego de un difícil año 2011, el año 2012 fue un año de recuperación comercial, sobre todo a partir del segundo semestre, lo que nos permitió revertir las cifras de inicio de año y terminar el año fiscal con una ligera ganancia. Logramos un 80% de cumplimiento del presupuesto de ventas.
6. El año 2012 fue una etapa de ajustes, sobre todo en los gastos operativos, lo que nos ha permitido bajar nuestro punto de equilibrio.
7. Los niveles de ventas por parte de nuestros distribuidores continúan siendo inestables y en general no cumplen su presupuesto. Para el 2013 estamos modificando las políticas a través de mayores incentivos que les motiven a vender más.
8. A finales de año se realiza una re-estructuración de la red de ventas, cambiando la representante de la Sierra Centro. Parte de los buenos resultados son gracias a la labor realizada por la Ing. Catalina Gómez. Para el 2013 planificamos contratar dos nuevos vendedores: uno para la Sierra Norte y otro para la Sierra Sur.
9. En el mes de Octubre logramos negociar una línea de productos para ordeño y calidad de leche con la empresa SPARTAN, la cual se está comercializando exitosamente y ha ayudado a incrementar los montos de ventas generales.
10. Durante este año hemos participado en varias actividades promocionales, siendo las más importantes:
 - a. Feria Holstein Friesian – Septiembre 2012
 - b. Feria del Cantón Montufar – Septiembre 2012
 - c. Feria Ganadera de Guayaquil – Octubre 2012

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 Pasterizadora Quito, la mayor compradora de leche en la Sierra Centro; y Alpicuador, que trabaja en la Sierra Norte.
12. Para el 2013 tenemos dos planes importantes, que nos permitan incrementar las ventas globales
 - a. Continuar buscando otras líneas de productos, que nos permitan diversificar el portafolio.
 - b. Ejercer mayor control y brindar asistencia más cercana a los distribuidores independientes, para así lograr niveles adecuados de ventas.

Si bien la situación económica y socio-política del Ecuador continúa siendo inestable, durante el 2013 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.

Atentamente,



Ing. Carmen Guarderas
GERENTE GENERAL

Machachi, Marzo 18 del 2013