

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

Luego de culminar el año fiscal 2016 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, luego de cumplir adecuadamente con los plazos de pago, nuevamente han flexibilizado el crédito, cancelando las factura 50% a 60 días y 50% a 90 días. Durante el 2016 continuamos trabajando con crédito a 120 días en pedidos grandes, lo cual facilitó la operación.
4. En el caso de ABS-PECPLAN, nuestro proveedor de semen de Brasil, estamos trabajando con 120 días de crédito. Nuevamente por problemas con los protocolos sanitarios de Brasil, durante el 2016 pudimos realizar solamente una importación. Hasta la presente fecha no hemos logrado la nueva certificación del centro de inseminación, requisito solicitado por Agrocalidad.
5. Luego de iniciar negociaciones con la empresa de productos veterinarios CARVAL de Colombia, iniciamos la comercialización de esta línea desde el mes de Junio del 2016. Al contar con un portafolio de productos en completo, con precio competitivo y excelente calidad, su introducción en el mercado ha sido bastante fácil. Para manejar esta línea de contrato desde Enero el Dr. Sebastian Cuadrado, excelente incorporación al equipo técnico de GENANDES. Para el 2017 de acuerdo al presupuesto y perspectivas, esperamos que esta línea llegue al 50% de las ventas de la empresa.
6. Al igual que el 2015, a pesar de situación socio-política y económica en el país, este fue nuevamente un año de buen crecimiento y consolidación en el mercado. Genandes continúa en los primeros lugares de venta de semen, superando la participación del mercado del 23%. El mercado de semen es un mercado maduro, por lo que crecer implica un esfuerzo grande.
7. Durante el 2016, gracias a una mayor liquidez en la empresa, se tomó la decisión de hacer importantes inversiones en promoción y mercadeo, como una herramienta de consolidación en el mercado y debido a la importancia de introducir la línea de CARVAL. Se invirtieron cerca de \$15.000 en capacitación, promoción, ferias y eventos, un valor nunca antes invertido en la empresa. Por este motivo el resultado del ejercicio fiscal arrojó pérdidas, algo que desde el punto de vista fiscal por ahora es conveniente.

8. Desde el punto de vista comercial, durante el 2016 se logro crecer hacia zonas que no estaban adecuadamente atendidas, gracias a la contratación de una vendedora propia y dos distribuidores independientes, quienes vienen haciendo un excelente trabajo de re-posicionamiento de marca:
 - a. Sierra Norte: Ing. Maria de Lourdes Cajas
 - b. Sierra Centro (Tungurahua y Chimborazo): Dr. Francisco Gallegos
 - c. Costa Norte: Dr. Oscar Córdova
9. Durante este año hemos participado en varias actividades promocionales, siendo las más importantes:
 - a. Semanario de Lechería – Machachi: Marzo 2016
 - b. Feria Macaji Riobamba: Abril 2016
 - c. Lanzamiento del programa ABS MONITOR con la visita del Dr. Helio Rezende: junio 2016
 - d. Feria Santo Domingo de Los Tsachilas: Julio 2016
 - e. Feria Centro Agrícola de Mejia – Julio 2016
 - f. Feria Holstein Friesian – Septiembre 2016
 - g. Feria Ganadera de Guayaquil – Octubre 2016
10. La situación de nuestra cartera se ha complicado ligeramente debido sobre todo a la recesión en la que está entrando el país. Para el 2017 continuaremos fortaleciendo nuestras alianzas técnico-comerciales con varias plantas lecheras, las cuales nos permiten pago por debito directo: 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. Así mismo, continuamos ofreciendo al cliente la facilidad de pagar con tarjeta de crédito.
11. La principal meta para el 2017 es consolidar la alianza comercial con nuestra empresas hermanas: Megagro, Milktronic y Miramont, la cual que nos permitirá crecer con un mayor enfoque nacional.

Si bien la situación económica y socio-política del Ecuador se ha complicado, durante el 2016 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, Abril 1 de 2017