

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

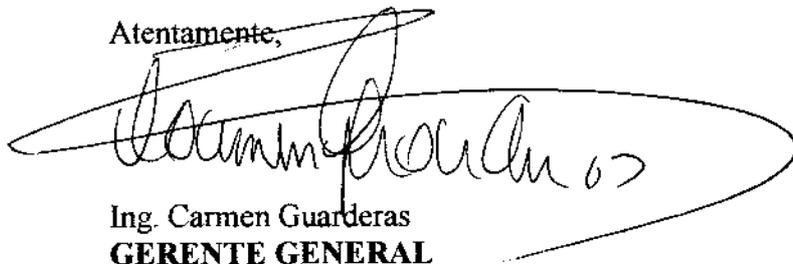
Luego de culminar el año fiscal 2018 me es grato presentar a ustedes un resumen de las principales actividades realizadas el presente año:

1. GENANDES S.A. tiene dos importantes distribuciones en su portafolio comercial: semen e implementos de inseminación de ABS-GLOBAL, y la línea veterinaria de CARVAL de Colombia para Ecuador. También desde este año comenzamos a importar y comercializar desde Sudáfrica parches para detección de celos de la marca BOVIFLAG.
2. Desde Enero del 2005 somos 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, durante el 2018 se cumplió con los plazos de pago estipulados por ABS. Gracias al adecuado cumplimiento de los plazos de pago, ABS incrementó nuestro límite de crédito, lo que permitió que en el 2018 realicemos importaciones más grandes y más frecuentes; de esa forma logramos manejar inventarios más estables.
4. En el caso de ABS-PECPLAN, nuestro proveedor de semen de Brasil, estamos trabajando con 120 días de crédito. Durante el 2018 los tramites de importación se normalizaron, pero por temas burocráticos siempre son lentas.
5. Desde el 2016 somos DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS de CARVAL COLOMBIA que cuenta con un completo portafolio de productos. Durante el 2018 las ventas crecieron considerablemente sobre todo en lo que se refiere a la línea hormonal maquilada para Carval por Von Franken en Argentina. Este portafolio ayudó para que la participación de las ventas se incremente al 38% de las ventas totales de Genandes.
6. El 2018 fue definitivamente el año de consolidación comercial para GENANDES. Las inversiones en mercadeo realizadas durante el 2018 dieron frutos, tanto en la línea de ABS como en CARVAL. Genandes continúa en los primeros lugares de venta de semen, superando la participación del mercado del 25%. El mercado de semen es un mercado maduro, por lo que crecer implica un esfuerzo grande.
7. Durante el 2018, continuamos invirtiendo en promoción y mercadeo, como una herramienta de crecimiento, tanto en ABS como en CARVAL.
8. La red de ventas continuó creciendo durante el 2018, sobre todo en zonas que no estaban adecuadamente atendidas:
 - a. **Sierra Norte:** La alianza comercial con Zooimport para comercializar a través de su red de ventas va dando buenos resultados, tomando en cuenta que la producción lechera de esta zona se encuentra en un momento comercial y político complicado.

- b. **Austro:** Nuestros distribuidores en el Austro, El Establo M&M Agrícola tuvo un excelente año tanto en semen como en productos veterinarios. A través del año ellos han organizado varios eventos técnicos que han permitido que las marcas se conozcan cada vez más.
 - c. **Manabí:** Esta zona continua siendo problemática para GENANDES. Continuamos con la relación comercial con el Dr. Víctor López, pero estamos controlando cartera debido a constantes demoras.
9. Durante este año hemos participado en múltiples actividades comerciales y técnicas, siendo las más importantes:
- a. Feria Macaji Riobamba: Abril 2018
 - b. Feria Santo Domingo de Los Tsachilas: Julio 2018
 - c. Feria Centro Agrícola de Mejía – Julio 2018
 - d. Feria Holstein Friesian – Septiembre 2018
 - e. Evento Técnico Promocional MEGAGRO-GENANDES-MIRAMONT: Hacienda del señor Fernando Santos – Septiembre 2018
 - f. Feria AGLYG Guayaquil – Octubre 2018
 - g. Feria de Cuenca: Noviembre 2018
10. El tema de la cartera continúa siendo la faceta más sensible dentro del trabajo de la empresa. Hemos desarrollado políticas y promociones que nos ayuden a manejar una rotación de cartera razonable, por ejemplo, a través de uso de tarjetas de crédito. Sin embargo, con el crecimiento en ventas, de la misma manera ha crecido la cartera, sobre todo en las zonas de Santo Domingo y Manabí.
11. La principal meta para el 2019 es consolidar la alianza comercial con nuestra empresa hermana Megagro, con la que nos hemos planteado la meta de duplicar las ventas. Para ello se está planificando contratar un médico veterinario que haga desarrollo en los puntos de ventas de Megagro para crear demanda de los productos de CARVAL.

Si bien la situación económica del país, sociopolítica y sobre todo del sector lechero esta complicada, para el 2019 tenemos planes que nos permitan crecer y consolidar nuestra presencia 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 01 del 2019