

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

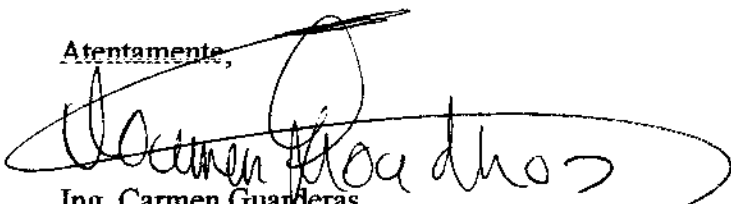
Luego de culminar el año fiscal 2019 me es grato presentar a ustedes un resumen de las principales actividades realizadas el presente año:

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 2019 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 y extendió el tiempo de crédito, lo que permitió que en el 2019 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. Cabe recalcar que en el 2019 el manejo de inventarios y la logística mejoró considerablemente, lo que facilitó y agilizó las importaciones desde Brasil.
5. Desde el 2016 somos DISTRIBUIDORES EXCLUSIVOS de CARVAL COLOMBIA que cuenta con un completo portafolio de productos. El crecimiento de ventas durante el 2019 fue bastante menor a los niveles presupuestados, por lo que se comenzó a realizar más trabajo de Marketing con el objetivo de continuar fortaleciendo esta línea de productos. La participación en ventas bajó al 19,67% de las ventas totales de Genandes. Para el 2020 estamos analizando cómo enfocar el mercado de productos veterinarios, donde el cliente definitivamente compra por precio y no por calidad.
6. Durante el 2019 GENANDES continuó consolidando su posición comercial dentro del mercado de semen, lo que permitió que ubicarnos 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. En el 2019, continuamos invirtiendo en promoción y mercadeo, como una herramienta de crecimiento, tanto en ABS como en CARVAL. En lo que se refiere a ABS, realizamos algunas actividades diferentes que dieron excelentes resultados.
8. La red de ventas continuó consolidándose durante el 2019, 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:** Luego de no observar resultados en esta zona, tomamos la decisión de no trabajar más a través de distribuidores, sino más bien atender directamente a los clientes.
 - d. **Santo Domingo:** Luego de haber trabajado por más de un año con el Dr. Óscar Córdoba como distribuidor con excelentes resultados, debido a su constate retraso en pagos, tomamos la decisión de terminar la relación comercial.
9. En el 2019, luego de analizar los resultados de las ferias ganaderas de los años anteriores, conjuntamente con el directorio tomamos la decisión de no participar más eventos de este tipo. Siendo el costo de estás extremadamente alto, se invirtió en otras actividades comerciales y técnicas que sin duda arrojaron mejores resultados:
- a. Feria de Riobamba Macaji - 2019
 - b. Charla Técnica GENANDES ABS con el apoyo de la Dra. Carolina Fiebig de Chile – Septiembre 2019
 - c. Evento Pre-Feria de Cuenca en la hacienda de nuestro distribuidor Francisco Mosquera: Noviembre 2019
 - d. Cursos de Inseminación Artificial: Febrero, Junio y Septiembre
10. El tema de la cartera continúa siendo el tema más complicado 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. Este año se tomó la decisión de termina la relación con los distribuidores de Santo Domingo y Manabí, cuya cartera pendiente de pago se ha entregado a un abogado para que proceda a través de medios judiciales.
11. Una importante innovación de este año ha sido el uso más eficiente de medios digitales para promocionar nuestros productos y servicios, con excelentes resultados reales de contacto con nuevos clientes.

Si bien la situación económica del país, sociopolítica y sobre todo del sector lechero esta complicada, para el 2020 tenemos planes que nos permitan crecer y consolidar nuestra presencia en todo el país, optimizando las ventas a través de nuevos canales electrónicos de promoción y distribución. Ante la presencia del COVID-19 estamos definitivamente enfocándonos en las ventas y pago en línea para proteger a nuestros colaboradores, así como a nuestros clientes.

Atentamente,



Ing. Carmen Guarderas
GERENTE GENERAL

Machachi, Marzo 30 del 2020