

## **INFORME DE LA GERENCIA DE SEMIDOR S.A. PARA LA JUNTA DE ACCIONISTAS**

En cumplimiento a las expresas disposiciones de la Ley de Compañías y los Estatutos Sociales de la Empresa, presento a consideración de los señores accionistas el presente informe al Ejercicio Económico 2009:

### **Comentarios generales.-**

Durante el año 2009 SEMIDOR S.A. bajo sus ventas en relación al año 2008 en aproximadamente 20%. Se continuó con la importación de productos de los proveedores existentes de la empresa y se estableció contacto la empresa Sibbiopharm Ltd. empresa que se dedica a la venta de productos agrícolas biológicos, llegando a un entendimiento preeliminar.

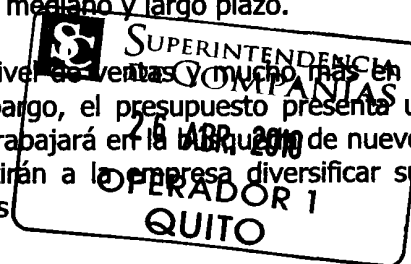
En lo que se refiere al primer semestre del año, la empresa no cumplió con los presupuestos existentes de ventas, llegando a un 80% de lo presupuestado. En la línea de semillas se estableció un convenio con la casa matriz otorgándonos un descuento en los productos que distribuimos, este convenio nos permitió recobrar las ventas en el segundo trimestre del año y mantener nuestro posicionamiento en el mercado. En cuanto se refiere a equipos de riego superamos en un 20% nuestro presupuesto de ventas. El sector se vio fuertemente afectado debido a la situación económica del país y al aumento de costos de producción en el sector florícola, sobretudo las producciones de gypsophilla, ocasionando la quiebra y posterior cierre de algunas fincas, lo que influyó directamente en las ventas y recuperación de cartera de la línea de Merhav Agro (TOG 75). Con respecto a Zoberbac, las ventas se mantuvieron en el año.

Durante el segundo semestre del año, las ventas sufrieron una baja ya que comenzó a sentirse como país cada vez más fuerte el efecto de la crisis mundial. La recesión comenzó en verano y se extendió hasta finales de año, con los correspondientes problemas en recuperación de cartera debido a los graves problemas de flujo de nuestros clientes.

A pesar de los problemas antes mencionados, la empresa creció en la línea de riego, la política de precios versus la excelente calidad del producto nos permitió crecer sobre todo en el mercado de la costa y en la sierra centro específicamente en el sector hortícola. Implementamos además una línea de filtros y accesorios que nos permitió entrar en otro segmento del mercado como el sector florícola.

Durante el 2009 la recuperación de cartera aumento a 120 días en promedio, situación que nos obligó a reconsiderar la política de ventas y de crédito, acortando cada vez más los plazos y exigiendo a los clientes garantías de pago, política que a la postre nos permitió cumplir con nuestras obligaciones de corto, mediano y largo plazo.

Para el 2010 se pronostica un año complicado a nivel de ventas y mucho más en lo que se refiere a recuperación de cartera, sin embargo, el presupuesto presenta un incremento de ventas, el Departamento de ventas trabajará en la búsqueda de nuevos proveedores para incluir nuevas líneas que permitan a la empresa diversificar sus clientes y aumentar sus ingresos con otros productos



### **Disposiciones de la Junta General.**

De acuerdo a los Estatutos de la Compañía así como a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías, la gerencia ha cumplido con todas las resoluciones de la Junta de Accionistas.

El presente informe queda a disposición de los señores accionistas, ante cualquier inquietud respecto al mismo estoy a su disposición para aclararla.

Atentamente,

Ing. Juan Francisco Bermeo Bermeo  
Gerente General

