

## **INFORME DE 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 2015

### **Comentarios generales.-**

Durante el año 2015 la empresa Semidor S.A., no cumplió con el presupuesto de ventas planteado, la empresa cerró sus ventas con un 38% por debajo del objetivo planteado para el presupuesto del año.

En cuanto a la línea de semillas, un 21% menos en ventas con respecto al presupuesto, la variedad Nemo Netta sigue teniendo presencia sin embargo el mercado exige variedades nuevas de mayor tamaño, al respecto ingresamos con Semiramis variedad que cumple satisfactoriamente con las exigencias del mercado actual.

En la línea de sistemas de riego, logramos un 84% frente al presupuesto planteado, las políticas de importación a inicios del año 2014 por parte del Aduanas se mantuvieron, afectando a nuestras importaciones. El ingreso al mercado ecuatoriano de nuevas líneas de productos similares a los nuestros, con precios muy bajos pero con materiales de muy mala calidad, ocasionó una caída en ventas en el segundo trimestre del año, sin embargo estos productos nos han permitido demostrar que nuestro precio vs calidad han sido un costo beneficio importante para el agricultor final.

En cuanto a línea de Agroquímicos, con respecto al año pasado las ventas se mantuvieron en los fertilizantes. Específicamente en la línea Sibbiopharm tuvimos un cumplimiento del 64%, relacionado directamente con la caída de los precios internacionales de la rosa ecuatoriana. Las devaluaciones del rublo, la caída del precio y el poco margen de ganancia del sector floricultor, ha ocasionado un decrecimiento en ventas. Adicionalmente la falta de liquidez y la dificultad en la recuperación de cartera, han contribuido a un decrecimiento en la línea de productos biológicos. Merhav Agro, esta línea mantuvo el nivel de ventas con respecto al año pasado.

En la línea de herramientas agrícolas Tabor Tools, mantuvimos las ventas con referencia al año anterior y es la única línea en la que se cumplió el objetivo planteado por la empresa.

En el segundo semestre del año 2015 nos asociamos con la empresa ISSI NITZAN, básicamente son equipos de desinfección de agua. El objetivo

planteado con esta línea fue cumplido en un 100% a pesar de que ingresamos al mercado a mediados año. Los proyectos vendidos nos permitieron incrementar nuestras ventas generales en un 11%. Estamos seguros que ésta línea tiene un gran futuro en nuestro país, entendemos que la visión del agricultor actual es la tecnificación y diferenciación de sus productos.

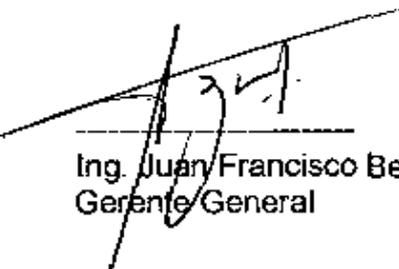
En resumen nuestra gestión durante el año 2015 no fue satisfactoria, creemos que la apertura al mercado con nuevas líneas productos, incremento de la fuerza de ventas y el servicio al cliente nos permitirá mantenernos en el mercado y ser más competitivos para el año siguiente.

#### **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