

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 2017.

Comentarios generales.-

Durante el año 2017 la empresa Semidor Cia. Ltda. cerró el año con ventas por USD. 1'425.544, lo cual representa una caída del 22% de las ventas con respecto al año 2016.

Durante el 2017, la empresa ha procurado definir de mejor manera 4 líneas específicas de negocio: productos biológicos, agroquímicos, semillas y sistemas de riego. Estas líneas ofrecen insumos para diferentes sistemas productivos y para eslabones específicos dentro de las diferentes cadenas de valor, con lo cual se busca diversificar los ingresos y disminuir la dependencia a un producto o cultivo.

La línea de productos biológicos sigue siendo la más importante en cuanto a porcentaje de ventas, representando el 61% de las ventas totales de la empresa. Dentro de esta línea, el acaricida biológico BTB representa el 95% de las ventas con un monto cercano a los USD 800.000. A pesar de las excelentes características del producto, la excesiva dependencia ha provocado que una caída en las ventas de BTB genere una brusca caída en las ventas de la empresa. Es importante mencionar que en el futuro se buscará disminuir esta dependencia procurando potencializar las ventas de Bactofit y de introducir nuevos productos en el mercado.

El segundo rubro con el 11% de las ventas son los accesorios y cintas de riego. En esta línea, las ventas se reducen básicamente a cintas GoldenTree de 15 y 20 cm que representan el 95% del total vendido en este segmento. Dentro de este rubro, también se vuelve necesario explorar nuevos productos y nichos de mercado para potencializar de mejor manera la relación de exclusividad que mantenemos con nuestro proveedor. Si bien el negocio del riego en el país es muy reducido y competitivo, creo que tenemos suficiente variedad de productos como para incursionar con éxito en nichos de mercado específicos.

La tercera línea de negocios representa la venta de semillas con el 10% del total vendido. De igual manera, dentro de esta línea también la empresa tiene una marcada dependencia a la venta de la variedad Nemonetta que representa el 68% del total de ventas en este segmento, por lo que también se vuelve

necesario diversificar y potenciar las ventas para sacar un mejor provecho de la relación de exclusividad con nuestro proveedor.

La última línea de negocio representa la línea de Agroquímicos, con un 9% de las ventas totales. Dentro de esta línea se ha dejado de lado la comercialización de fertilizantes y productos quelatados para potenciar las ventas de las líneas de negocio mencionadas anteriormente. Dentro del rubro agroquímicos, las ventas de KCl y NaCl como insumos para los sistemas de riego que inyectan Neuthox representan el 95% del monto total en este segmento. Este es un rubro de ventas estable y de alta rentabilidad que favorecen la posición de la empresa en el mercado.

En resumen, la gestión durante el año 2017 podría definirse como de transición hacia una gestión más enfocada en líneas de negocio definidas en las cuales se potencian nuestras ventas y conocimientos en productos exclusivos de alta calidad y con una funcionalidad única en el mercado. En base a este objetivo, se incrementará la fuerza de ventas y se diversificará los mercados incursionando en los cultivos de la Costa.

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. Diego Vizcaino
Gerente General

