

Estimados Señores Accionistas
"ORDAGRO COMPAÑÍA DE COMERCIO S.A.":

Es un gusto para mí como Gerente poder decirles que Agroscopio.com tiene veinte y un meses operando y sirviendo a nivel nacional, este es nuestro primer año de corrido desde la apertura, los resultados son alentadores, las posibilidades de crecimiento son muchas y durante todo este tiempo nos hemos venido consolidando como empresa.

El punto más importante de este periodo 2015 es sin dudas la obtención de la representación de los tractores coreanos KIOTI. Este objetivo se logró después de meses de negociaciones, de acuerdos, de conversaciones con muchas personas para poder transmitir a la fábrica todo un plan operativo que les asegure a ellos que Agroscopio.com era la empresa indicada para ser su distribuidor en Ecuador. Los resultados que tuvimos durante el 2015 fueron muy buenos, apenas tomamos la marca se lograron colocar en menos de dos meses tres tractores.

Parte del acuerdo con KIOTI fue tomar el stock del anterior importador, lo hicimos a un valor no tan atractivo, pero eran las condiciones del anterior importador para poder cerrar el acuerdo, este stock tiene un valor de \$208,000.00 aproximadamente y \$27,000.00 en partes y repuestos. Apenas se cerró el acuerdo se puso el primer pedido de tractores y partes por un valor de \$125,000.00.

Todo este proceso tuvo un costo alto para la empresa, el equipo directivo se vio volcado casi por completo a cerrar este acuerdo, que tomó meses, y una vez alcanzado el objetivo el mismo equipo se mantuvo delante de esta línea de negocio por muchos meses para sacarla adelante. Otras líneas de negocio sufrieron esta falta de atención y las ventas en otros rubros descendieron drásticamente, aun ahora esta tendencia no se ha logrado corregir.

Durante este periodo abrimos nuestra primera sucursal, tenemos una franquicia en Belisario Quevedo, Latacunga, esta es operada por el jefe de Taller de KIOTI. Como ustedes conocen esta administración siempre trata de hacer todo lo posible por cuidar su inversión y mantenemos los costos al nivel más bajo dentro de las posibilidades. Por este motivo se llegó a un acuerdo con Edgar Chicaiza, Ing. Mecánico Eléctrico, estudiado en Europa para que él sea la persona que a su riesgo e inversión construya el taller oficial de nuestra marca KIOTI. Tenemos una alianza sólida y bien encaminada para dar un excelente servicio a los clientes y a través de esta ubicación generar más ventas y sobre todo operar como taller. El taller comenzó a operar a finales del 2015 y en ese corto periodo facturo cerca de \$17,000.00.

El negocio de tractores es muy atractivo, nos coloca en una posición superior en relación a otros negocios del ramo, pero sobre todo es una línea de negocio que requiere de mucho capital, más del que tenemos como activo en la empresa. Por este motivo una vez que se alcanzó el acuerdo con KIOTI se procedió a solicitar fondos a nuestro banco oficial, el Banco Guayaquil, a socios y a personas interesadas en ingresar como financieristas.

Se logró captar los siguientes fondos de las siguientes personas/instituciones:

FERNANDO MUNOZ BENITEZ	\$20000
BANCO GUAYAQUIL AMEX	\$20000
MARTHA CUESTA	\$5000



Además, se usó casi en su totalidad el capital disponible de la empresa en ese momento, alrededor de \$43,000.00, para poder hacer los pedidos de tractores. Mantenemos valores reinvertidos de KIOTI Corea fruto de venta del stock anterior por un valor de \$66,000.00 que próximamente deberemos cancelar. La necesidad de recursos para esta operación es una constante.

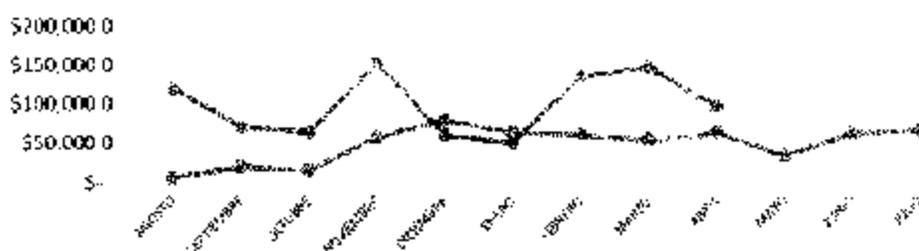
Es por este motivo que hasta que la empresa pueda pararse sola frente a esta necesidad de capital se reinvertirá casi en su totalidad las utilidades que pudiera haber frente a esta oportunidad única de negocio que tenemos frente a nosotros, esperamos que las mismas ventas de KIOTI con capital externo generen recursos propios en unos cuatro años.

Nuestro portal sigue siendo nuestro mejor canal de ventas, llegamos a todo el país e incluso nos llegan solicitudes del exterior. Al final del 2015 iniciamos con una actualización y cambio de look del portal y hemos tenido buena respuesta de los usuarios.

Hemos afianzado la mayoría de nuestras relaciones con proveedores locales, y con otros hemos depurado un poco. Mantenemos un stock constante de productos de todas las líneas y lo seguiremos haciendo con la idea de mantenernos como el único Supermercado Agropecuario a nivel nacional.

La parte laboral sigue siendo nuestro principal problema, la falta de personas calificadas y con deseos de trabajar de manera seria y con conciencia de equipo nos restan ventas que de otra manera seguro se podrían haber conseguido. Como administración creemos que con un buen equipo de ventas fácilmente se podría aumentar un 30% las ventas de manera mensual.

Sales Since Opening August 2014



Las ventas aproximadas según nuestro sistema POS para el periodo están sobre \$860,000.00 y nuestros costos administrativos están alrededor de \$67,600.00. El 2016 trae muchos retos y oportunidades, nuestra meta es superar el \$1'250,000.00 durante este periodo. Esperamos poder hacer lo mejor para seguir incrementado el valor de nuestra empresa.

Esto es todo lo que puedo informarles hasta el momento.

Muy atentamente,

Fernando Muñoz
Gerente Ordago
1713445516

