

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

Agroscopio.com tiene treinta y tres meses operando y sirviendo a nivel nacional. Este es nuestro primer año de corrido con la representación de la marca KIOTI y los resultados son alentadores, las posibilidades de crecimiento son muchas y durante todo este tiempo nos hemos venido consolidando como empresa cada vez con nuevos productos y teniendo experiencias positivas con muchos clientes.

Lo más importante durante este periodo es la consolidación de ciertas representaciones como Kioti, Cremasco, Zeppelin y ahora Yomel de Argentina, maquinaria de gama alta que seguro servirá mucho para posicionar mejor nuestros tractores y nuestra marca Agroscopio.com.

Durante este año se ha trabajado mucho con el objetivo de abrir un local en la costa que nos catapulte para tener un lugar privilegiado en el mercado de maquinaria a nivel nacional. El 2016 fue clave para consolidar alianzas e inversiones propias de la empresa y de terceros para poder hacer esto una realidad.

Este momento la mayor parte de la inversión está orientada en tener maquinaria en stock para necesidades del mercado, al tener tantas líneas y diferentes marcas hemos tenido que hacer esfuerzos cada vez más grandes para poder apalancarnos y lograr este objetivo. Seguimos recurriendo a socios, bancos, tarjetas y personas externas por financiamiento.

Las ventas promedio mensuales son de \$118,000.00, lo que significa que tener maquinaria para poder cubrir cuatro meses de ventas supera los \$400,000.00. Debido a esto, y a al igual que el periodo pasado hasta que la empresa pueda sostenerse sola financieramente frente a la necesidad de capital se reinvertirá la totalidad de las utilidades que pudiera haber. Al mismo tiempo reconocemos la necesidad de los accionistas en ver frutos de sus inversiones y si el 2017 lo permite haremos una primera entrega de utilidades.

El 2016 ha sido nuestro mejor año hasta la fecha, estamos muy contentos con los resultados y esperamos poder cada día mejorar estos resultados.

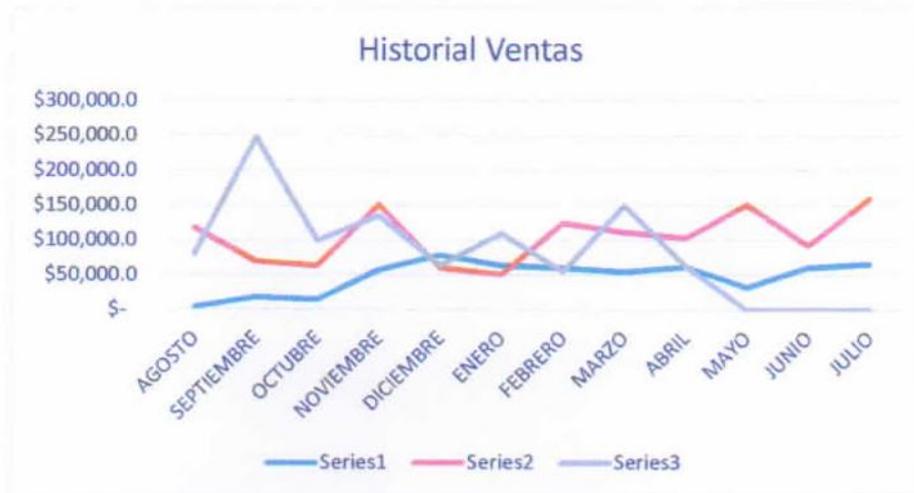
Las relaciones con los proveedores son muy buenas, debido al problema de flujos a veces tenemos pequeños inconvenientes, pero nada grave y todo siempre se ha resuelto de la mejor manera.

Los riesgos que tenemos por delante son muchos. El local de la costa nos presenta con muchas oportunidades de crecimiento y también con muchos riesgos por lo que significa un local satélite fuera de nuestro ambiente natural. Esperamos solventar estos riesgos con la contratación del mejor personal posible para disminuir estas posibilidades.

Otro de los principales riesgos o amenazas que tenemos es el actual ambiente económico en el país. La situación es complicada y aun no se vislumbra cual será el desenlace final, pero en todo caso si las cosas continuarían como hasta el mes de diciembre podríamos decir que el 2017 será un año positivo.

Tenemos una cartera por cobrar muy alta que ya nos está causando molestias, se recurrió a una empresa especializada en cobranzas, pero no tuvimos éxito con ellos, estamos conversando con otra para poder obtener los resultados deseados.

Por último, nuestra principal debilidad sigue siendo la calidad del personal, no llegan a los niveles deseados a pesar de brindarles todo el apoyo, confianza y motivación.



Las ventas tuvieron un incremento contra el mismo periodo del 62% según los datos de nuestro sistema POS y nuestros costos administrativos (personal, operativos, comisiones) están alrededor de \$120,000.00. El 2017 trae muchas incógnitas y retos, el principal para nosotros es lograr establecernos con éxito en la costa y poco a poco ingresar a ese mercado

Esto es todo lo que puedo informarles hasta el momento.

Muy atentamente,


Fernando Munoz
Gerente Ordago
1713445516