

Quito, 10 de abril de 2018

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

Agroscopio.com se encuentra atravesando un buen momento, el panorama es alentador y las oportunidades son variadas. No estamos conformes con los resultados obtenidos, pero seguimos trabajando duro cada día para lograr superarnos y obtener mejores resultados para todos ustedes.

El periodo 2017 empezó muy lento, el mercado prácticamente estaba parado y fue una situación generalizada para todos los sectores, el motivo; elecciones presidenciales. Al comienzo fue la expectativa de la gente en un cambio de gobierno, y posteriormente fueron los resultados la causa de los pocos negocios que se logró cerrar durante los primeros seis meses.

Afortunadamente el ánimo de la gente cambio, el mercado sintió un poco más de confianza en el gobierno elegido y los negocios que no se dieron al comienzo del año se lograron cerrar en los meses siguientes. A pesar del comienzo lento se logró igualar los resultados del periodo 2016.

Durante este periodo abrimos la tan ansiada sucursal en Babahoyo. Abrir una sucursal en la costa siempre fue nuestro objetivo y durante mucho tiempo se busco la mejor forma de hacerlo. La sucursal de Babahoyo se logró concretar gracias a una alianza con dos personas naturales, Fernando Muñoz Benítez 21% y Uwe Nickelsen 26% (Ordagro 53%), tenemos una Asociación en Cuentas en Participación y se maneja como un centro de costos. Esta sucursal fue abierta oficialmente en el mes de mayo del 2017 y sus resultados hasta el momento no son los mejores. La sucursal promete mucho y puede ser mucho más rentable y una gran generadora de negocios, pero al momento esta estable, con pocas ventas, pero es rentable.

El personal como siempre ha sido el punto más débil para todos los locales donde opera la marca Agroscopio.com, Lasso, Latacunga y Babahoyo. Siendo esta última donde más dificultad existe para encontrar talento comprometido.

Se probó enviando gente de la sierra a la costa, se probó con gente local y por último con gente de Guayaquil para obtener personal de mejor nivel.

Durante el periodo se ha invertido mucho en sacar a esta sucursal adelante, y se seguirá apostando al éxito de este local porque sabemos que podrá consolidarse el próximo periodo.

A nivel general las ventas de tractores en numero de unidades fue menor al numero vendido durante el 2016 pero las ventas de implementos fue mayor y logro cubrir ese vacío en las ventas.

Actualmente la empresa tiene excelentes relaciones con todos sus proveedores internacionales, todos conocen y entienden de las posibilidades de crecimiento que existen en el mercado ecuatoriano de la mano de Agroscopio.com.

Continuamos apalancándonos con créditos locales, de socios, de personas que han confiado en la empresa y del Banco Guayaquil. Este periodo también hemos podido aprovechar de mejor manera los créditos que nos han extendido ciertos proveedores internacionales. Esto nos ha ayudado de sobremano para poder mantener un stock adecuado de productos.

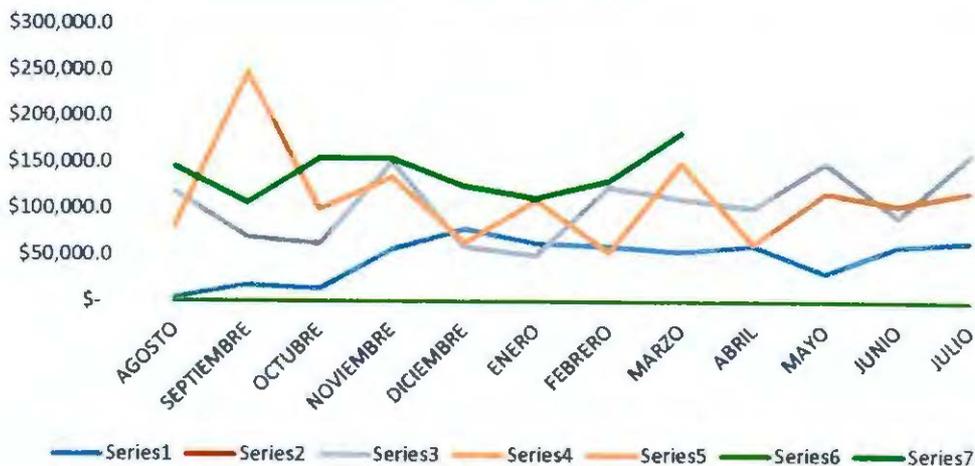


Las ventas promedio mensuales fueron de \$117,283.00. siendo nuestro mejor mes noviembre y octubre con \$155000 respectivamente y el mes más bajo enero con \$54000. Resultado muy similar al alcanzado en el 2016.

Durante el periodo se arranco con un plan de modernización de ciertos procesos, para tener mejor control y para hacer las diferentes actividades de manera mas eficiente. Se contrato un nuevo sistema de manejo de ventas e inventarios, se adquirió el sistema Fenix y se logro migrar exitosamente al mismo a finales del periodo. Se contrato un make over del portal web, lastimosamente el trabajo final aun no esta completado y se espera acabar a finales de abril 2018 o principio de mayo 2018. Una vez completado este cambio se duplicará el portal para poder dar nuestros primeros pasos en el mercado de Colombia y Perú, esto será una prueba para medir hasta donde podemos llegar con nuestros productos.

Continuamos con una cartera por cobrar muy alta, se ha logrado bajar significativamente las cuentas más viejas pero el mismo giro del negocio nos obliga a seguir teniendo que dar crédito a los clientes bajo circunstancias especiales. El objetivo para este nuevo periodo es cerrar las operaciones superando los \$2'000.000.00 en ventas.

### Ventas Historicas



- Verde actual
- Tomate periodo anterior

A finales del periodo se inicio conversaciones con varias personas interesadas en replicar el negocio y abrir franquicias o locales de manera conjunta. Se están estudiando todas estas posibilidades y esperamos que alguna de ellas se concrete.

Este año también se tomó la decisión de dejar de tercerizar los servicios del taller y abrir nuestro propio taller en las instalaciones de Lasso. Hemos iniciado con este plan según los requerimientos de Kioti y la forma como se hará esto es abriendo otra empresa, con los mismos socios, los mismos porcentajes, el capital lo pondrá Ordagro hasta entregar el taller listo para su apertura. Los socios recibirán estas acciones de la nueva empresa a manera de dividendo por su inversión en Ordagro. Hasta la fecha se ha invertido en este proceso \$21084.45.



Otro cambio en la empresa es la actualización del capital social de la empresa, según requerimiento del Banco Guayaquil, para poder acceder mas fácilmente a nuevos créditos y por montos mayores se ha ampliado el monto del capital social, de \$2000.00 a \$10000.00, sin que esto afecte la estructura societaria o la distribución de las acciones de cada socio.

Esto es todo lo que puedo informaries hasta el momento.

Muy atentamente,



Fernando Muñoz  
Gerente Ordagro  
1713445516

  
Ordagro Compañía de Comercio S.A.  
R.U.C. 1792497558001

