

Machala, Marzo 25 del 2011

Sr. Domingo León Carbo
PRESIDENTE DE AGRODOL AGROCOMERCIO DOMINGO LEON S.A.
SEÑORES ACCIONISTAS
CIUDAD.-

Estimados Señores:

El objetivo principal de la compañía, es la venta al por mayor y menor de insumos agrícolas, los productos que distribuimos para la agricultura son herbicidas, Nematicidas, fungicidas, fertilizantes, nutrientes, etc. Todos estos productos son adquiridos localmente.

PROVEEDORES:

En la actualidad nos proveemos localmente de empresas como ECUAQUIMICA C.A., INTEROC S.A., COPA S.A., EUROFERT S.A., productos como Nematicidas el COUNTER, RUGBY, herbicida el GLIFOSATO y fertilizantes foliares como Nitrofoska, Basf Foliar Algae, Fetrilon Combi, Kelpak,, etc.

VENTAS:

Este año las ventas se han mantenido en relación con el año anterior además otros ingresos sumando US\$ 906.616,26, con un costo de ventas de US\$ 715.543,51, los Nematicidas COUNTER Y RUGBY, y el Fertilizante NOVATEC han sido nuestros productos más importantes.

GASTOS OPERATIVOS:

Los gastos de ventas suman US\$ 78.540,54 y los gastos de administración US\$ 74.487,80 lo que nos da un total de US\$ 153.028,34

UTILIDAD BRUTA EN OPERACIÓN:

La utilidad bruta en operación suma US\$ 21.685,65, para dejar una utilidad contable antes de la participación de empleados de US\$ 32.906,76, los gastos financieros ascienden a \$ 2.105,78 y los gastos no deducibles ascienden a US\$ 3.031,87

UTILIDAD NETA A DISTRIBUIR:

A la utilidad contable, debemos sumarle los gastos no deducibles y restarle el 15% de la participación a trabajadores US\$ 4.936,01 y el 25% del Impuesto a la Renta causado US\$ 7.750,65, lo que nos genera una utilidad líquida de US\$ 20.220,09.

El impuesto a la renta causado es de US\$ 7.750,65, debido a las retenciones en la fuente que nos han realizado, las mismas que ascienden a US\$ 7.519,05 tendríamos un valor a pagar de US\$ 231,61.

El Banco del Pacífico S.A. es la institución financiera con quién hemos venido operando durante el presente año.

Actualmente disponemos de una bodega alquilada para el almacenamiento de los productos.

PROCEDIMIENTOS Y LOGISTICA DE COMPRAS, VENTAS:

En toda primera venta siempre se califica al cliente, se le asigna un código y un cupo, se toma el pedido y se procede a la facturación los plazos otorgados dependen mucho del monto de la venta.

Concluyo agradeciendo al personal técnico, de ventas, administrativo y al señor presidente de la empresa, por el apoyo brindado durante mi gestión.

Atentamente,


Ing. Dalton León Guaycha
GERENTE GENERAL

