AGRODOL S.A.

Machala, Mayo 20 del 2013

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 PROTECSA S.A., ECUAQUIMICA C.A., INTEROC S.A., AGRITOP S.A. productos como Nematicidas el COUNTER, RUGBY, herbicida el GLIFOSATO y fertilizantes foliares como NOVATEC PREMIUM, BASF FOLIAR ALGAE, FETRILON COMBI, KELPAK, etc.

VENTAS:

Este año las ventas se han incrementado en relación con el año anterior además otros ingresos sumando US$ 1´762.054,05, con un costo de ventas de US$ 1´441.228,49, el Nematicida COUNTER , y la línea de Fertilizantes, como el NOVATEC PREMIUM Y NOVATEC 45 han sido nuestros productos más importantes.

GASTOS OPERATIVOS:

Los gastos de ventas suman US$ 113.994,42 y los gastos de administración US$ 136.598,68 lo que nos da un total de US$ 250.593,10.

AGRODOL S.A.

UTILIDAD BRUTA EN OPERACIÓN:

La utilidad bruta en operación suma US$ 63.565,42, para dejar una utilidad contable antes de la participación de empleados de US$ 51.343,45, los gastos financieros ascienden a $ 16.903,46 y otros gastos ascienden a US$ 1.985,50

UTILIDAD NETA A DISTRIBUIR:

A la utilidad contable, debemos sumarle los gastos no deducibles y restarle el 15% de la participación a trabajadores US$ 7.701,52 y el 23% del Impuesto a la Renta causado US$ 10.494,32, lo que nos genera una utilidad líquida de US$ 33.147,60.

El impuesto a la renta causado es de US$ 10.494,32, debido a las retenciones en la fuente que nos han realizado los clientes, las mismas que ascienden a US$ 11.014,23 tendríamos un crédito tributario a favor por US$ 519,91.

El Banco del Pacífico S.A. y el Banco Pichincha son las instituciones financieras con quienes 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