

Machala, Abril 27 del 2015

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\$ 2'233.317,83, con un costo de ventas de US\$ 1'768.791,83, 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\$ 152.799,17, y los gastos de administración US\$ 250.529,34 lo que nos da un total de US\$ 403.328,51.

UTILIDAD BRUTA EN OPERACIÓN:

La utilidad bruta en operación suma US\$ 61.197,39, y los gastos financieros ascienden a \$ 33.311,63, para dejar una utilidad contable antes de la participación de empleados de US\$ 27.885,79.

UTILIDAD NETA A DISTRIBUIR:

A la utilidad contable, debemos restarle el 15% de la participación a trabajadores US\$ 4.182,87 y el 22% del Impuesto a la Renta causado US\$ 5.214,64, lo que nos genera una utilidad líquida de US\$ 18.488,28.

El impuesto a la renta causado es de US\$ 5.214,64, debido a las retenciones en la fuente que nos han realizado los clientes, las mismas que ascienden a US\$ 16.656,35 tendríamos un crédito tributario a favor por US\$ 11.441,71.

El Banco del Pacífico S.A. y el Banco Pichincha son las instituciones financieras con quienes hemos venido operando durante el presente año.

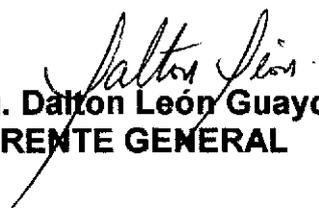
Actualmente disponemos de una bodega alquilada para el almacenamiento de los productos.

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