

Machala, Abril 4 del 2017

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, fungicidas, fertilizantes, nutrientes, etc. Todos estos productos son adquiridos localmente.

#### **PROVEEDORES:**

En la actualidad nos proveemos localmente de empresas como PROTECSA S.A., IMPORTADORA DEL MONTE S.A., productos como Nematicidas el RUGBY, herbicida el GLIFOSATO y fertilizantes foliares como NOVATEC PREMIUM, BASF FOLIAR ALGAE, FETRILON COMBI, KELPAK, etc.

### **VENTAS:**

Este año las ventas han disminuido drásticamente en relación con el año anterior además otros ingresos sumando US\$ 567.717,09, con un costo de ventas de US\$ 319.967,65, 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\$ 58.892,85, y los gastos de administración US\$ 170.357,93 lo que nos da un total de US\$ 229.250,78.



## **UTILIDAD BRUTA EN OPERACIÓN:**

La utilidad bruta en operación suma US\$ 18.498,66, y los gastos financieros ascienden a \$ 16.717,73, para dejar una utilidad contable antes de la participación de empleados de US\$ 1.780,93.

### **UTILIDAD NETA A DISTRIBUIR:**

A la utilidad contable, debemos restarle el 15% de la participación a trabajadores US\$ 267,14 y el 25% del Impuesto a la Renta causado US\$ 378,45, lo que nos genera una utilidad líquida de US\$ 1.135,34.

El anticipo de impuesto a la renta causado es de US\$ 14.481,36, debido a las retenciones en la fuente que nos han realizado los clientes, las mismas que ascienden a US\$ 2.918,92 tendríamos un valor a pagar de US\$ 11.562,44.

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

Atentamente,

Ing. Dalton León Guaycha GERENTE GENERAL