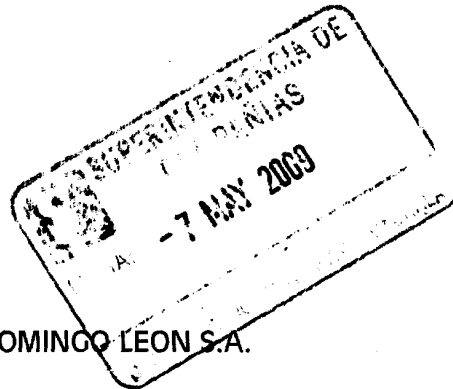


AGRODOL AGROCOMERCIO DOMINGO LEON S.A.

Barrio 19 de Noviembre No. 10 Mz E84

Telf. 072938198

Machala, Marzo 23 del 2009



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

ESTIMADOS SEÑORES:

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

PROVEEDORES:

En la actualidad nos proveemos localmente de empresas como CORPORACION AGRICOLA COPA S.A., nuestro mayor proveedor, Importadora del Monte, Agripac, productos como nematocida el COUNTER, herbicida el GLIFOSATO y fertilizantes foliares como Nitrofoska, Basf foliar Algae, Fetrilón Combi, Kelpak, etc.

VENTAS:

Este año las ventas descendieron en promedio con el año anterior sumando US\$ 743.568,11, con un costo de ventas de US\$ 631.404,21, el COUNTER sigue siendo nuestro producto más importante.

GASTOS OPERATIVOS:

Los gastos de ventas suman US\$ 20.265,04 y los gastos de Administración US\$ 63.490,04 lo que nos da un total de US\$ 83.755,08

UTILIDAD BRUTA EN OPERACIÓN:

La utilidad bruta en operación suma US\$ 28.408,82, para dejar una utilidad contable antes de la participación de empleados de US\$ 28.287,93, los gastos no deducibles ascienden a US\$ 389,81.

UTILIDAD NETA A DISTRIBUIR:

A la utilidad contable, debemos sumarle los gastos no deducibles y restarle el 15% de la participación a trabajadores US\$ 4.301,66 y el 25% del Impuesto a la Renta causado US\$ 6.094,02, lo que nos genera una utilidad líquida de US\$ 17.892,25.

El impuesto a la renta causado es US\$ 6.094,02, debido a las retenciones en la fuente que nos han realizado, las mismas que ascienden a US\$ 8.000,81 no tendríamos valor a pagar, por cuanto los impuestos retenidos son mayores al impuesto causado.

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

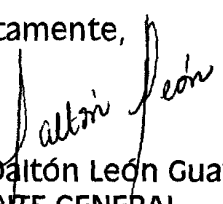
Aún no disponemos de Bodegas para el almacenamiento de los productos, lo que hacemos es comprar al proveedor y que nuestros clientes retiren directamente de las bodegas de este.

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

