

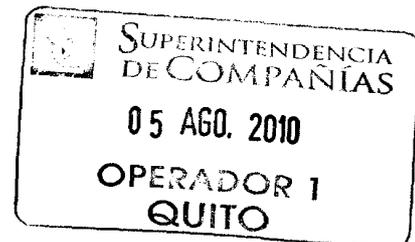
## INFORME AÑO 2009 – DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO

Este informe anual tiene por objeto, poner en conocimiento la resultante operativa, comercial y contable de nuestra empresa:

### **1.- OBJETIVOS:**

De acuerdo a la actividad y el objeto social de la compañía se realizo nuevas estrategias comerciales entre ellas a continuación:

- La integración de un nuevo producto al Programa de Capacitación, considerado como cortesía para nuestros clientes antiguos y nuevos otorgarles el certificado a Cancún para que lo disfruten con sus familias.
- Se realizaron capacitaciones de forma grupales a todo del departamento Comercial para la implementación de nuevas estrategias de ventas y mercadeo para generar un desarrollo efectivo al ejecutar la comercialización del producto
- Se implemento por el Departamento de Recursos Humanos realizar la capacitación de introducción sobre la organización (filosofía, objeto social, estrategias de mercadeo) a todo el personal nuevo contratado después de la selección para luego su distribución a cada una de las áreas asignadas.
- Se coordinó aplicar una valoración sorpresiva a todo el personal que labora en la organización en cada una de sus actividades a desempeñar, para evaluar y realizar correctivos preventivos si los hubiere, para que la organización cuente con personal capacitado y con conocimientos actualizados que ayuden a nuestros clientes.
- En el Departamento de Logística se implemento nuevas técnicas de envíos de nuestro producto como es la posventa para que todos los clientes afiliados se encuentren satisfechos tanto con el producto el servicio y a su vez agilizar la tarea al departamento de Atención al Cliente y contar con información actualizada y efectiva para una mejor atención.
- En el Departamento Comercial se aplico nuevas normativas de control para todo el personal para generar mayor productividad y control a nivel administrativo que genero un excelente resultado ya que contamos con personal comprometido con la compañía.
- Se implemento estrategias de incentivos para el personal comercial para generar mayor productividad lo cual dio excelentes resultados ya que las ventas se incrementaron.



1.4 Situación Financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.

	2008	2009	AUMENTO
Ventas Netas	932554,5	1251967,39	319412,89
UTILIDAD	69755,25	116069,95	46314,7
15% UTILIDADES	12935,32	22574,68	9639,36
25% IMPUESTO A LA RENTA	18325,03	31980,8	13655,77
UTILIDADES DESPUES IMPUESTOS	38494,9	61514,47	23019,57
10% RESERVA LEGAL	4837,57	4837,57	0
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>33657,33</b>	<b>56676,9</b>	<b>23019,57</b>

1.5 Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.

La organización obtuvo una utilidad de \$ 116.069.95 dólares americanos que fueron repartidas en los siguientes parámetros:

- El 15% participación trabajadores fue de \$ 22.574,68 los cuales fueron repartidos a los empleados de la empresa de acuerdo a la ley.
- El 25% Impuesto a la Renta fue de \$ 31.980,80 de los cuales fueron cancelados en el Servicio de Rentas Internas.
- El 10% Reserva Legal fue de \$ 4837.57 de acuerdo a la ley.
- Y el neto de las utilidades que fue de \$ 23019.57 que fueron repartidas entre los socios que constituyen la organización.

Agradezco la gentileza a la presente.

  
Srta. Jeanneth Farinango

G. Administrativa

CITE EMPRESARIAL

CITE  
EMPRESARIAL  
RUC: 1791994221001

