INFORME QUE PRESENTA EL GERENTE DE LA COMPAÑÍA SEINNATIONAL CIA. LTDA. A LOS SOCIOS SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

Quito a 30 de enero del 2012

Señora y señores socios:

En mi calidad de Gerente y representante Legal de esta compañía, y dando cumplimiento a la norma legal vigente, me permito poner en conocimiento de ustedes la gestión desarrollada al ejercicio del año 2011.

1. **Metas y Objetivos.**

   Deseo empezar indicando que el objetivo trazado que fue captar mercado incorporando nuevos clientes así como buscar la colaboración de personal técnico idóneo y reforzar el área financiera y administrativa; se ha cumplido, puede que no en la magnitud que hubiésemos esperado pero al momento contamos con una cartera interesante de clientes entre los que figuran: BIRA S.A. y SODIREC S.A. los cuales representan al momento nuestros clientes estrella.

2. **Hechos extraordinarios ocurridos durante este periodo.**

   Bueno como algo extraordinario puedo anotar el repunte que tuvimos con los trabajos realizados en especial fuera de la provincia; lo que ha permitido hacernos conocer fuera del entorno donde nos hemos estado manejando; dando un paso en la meta de ser conocidos a nivel nacional a corto plazo.

3. **Situación económica financiera.**

   La compañía durante este periodo, una vez cumplida todas sus obligaciones tanto patronales como tributarias, ha experimentado una utilidad de 1.677,10 USD con un ingreso por ventas de 25.635,72 USD y un egreso de 23.958,62 USD. Lo resaltable del ejercicio es como me adelante a indicar que se cumplieron las metas propuestas además de contar con el personal hasta ahora idóneo en la parte contable y técnica, situación de la cual estábamos adoleciendo.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
30 NOV 2012
OPERADOR 5
QUITO

4. **Destino de utilidades.**

   Por decisión de quienes forman SEINNATIONAL se determinó que las utilidades serán recapitalizadas dentro del ejercicio del año 2012.

5. Conclusiones y Recomendaciones.

Como conclusión me permito indicar se ha logrado captar ya un nicho de mercado, así como hacernos conocer ya no solamente en la provincia sino fuera de ella, puesto que hemos dado servicio en la provincia de El Oro y directamente en las ciudades des de Machala, Piñas y Zaruma.

La recomendación es continuar con la estrategia de marketing que se ha pensado desarrollar para este nuevo año; contando con la construcción de la nueva página web, la presencia de un asesor en marketing así como estrechar el vínculo con CH ASESORES respecto a la asesoría en Seguridad y Prevención de Riesgos Laborales que es el tema que nos ha llevado a vincularnos con esta empresa; para de esta forma poder seguir creciendo.

Finalmente agradezco su cooperación y confianza depositada con el firme compromiso de seguir manejando los recursos de esta compañía con honestidad y seriedad; pongo a disposición de ustedes, los estados financieros correspondientes al ejercicio 2011, los que una vez conocidos y analizados espero sean aprobados.

Es todo cuanto puedo informar a ustedes para los fines consiguientes.

Atentamente:

Julio Alejandro Leppe Tamayo, Ing.

Gerente