



NABLATEL S.A.

Quito, 9 de Abril del 2010

INFORME DEL AÑO 2009 A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE NABLATEL SA

1. Cumplimiento de los objetivos económicos del 2009

En relación al año 2008 se pudo incrementar el volumen de ventas en un 10% lo cual se consiguió gracias al óptimo manejo en la disminución de los costos de importación que fue de un 19% aproximadamente, así pudimos comercializar nuestros productos a un mejor precio de acuerdo al movimiento del mercado local.

2. Cumplimiento de la resoluciones de la junta

Se ratifica al Ing. Guillermo Estrella como gerente general y el Ing. Jaime Suárez como Presidente.

Se ratifica al Dr. Raúl Estrella como abogado de la empresa.

Las resoluciones de la junta se dan por cumplidas.

3. Informe sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio en los ámbitos administrativo, laboral, y legal.

En lo laboral, en el mes de junio ingresan a la empresa las señoritas Cristina Mantilla Estrella en el área de ventas e importaciones y la señorita Nuria Estrella Santos como auxiliar de oficina, con el resto de personal las funciones no han tenido cambios.

4. Situación financiera al cierre del ejercicio y los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.

En relación al año 2008 se logra aumentar las ventas aproximadamente en un 10%, hablemos de cifras, en el año 2008 se vendió 387.829,39 y en el año 2009 las ventas se cerraron en 426.736,00, dándonos una utilidad de 48.809,57 antes del impuesto a la renta, mayor en un 13% a la utilidad del año 2008 que fue de 43.148,77.



NABLATEL S.A.

5. Propuesta sobre el destino de las utilidades en el ejercicio económico

Se destinara las utilidades a fortalecer la posición de NABLATEL SA en el mercado, importando servidores y partes para poder dar un mejor servicio y tener la disponibilidad de partes para alquileres, y ventas, y de esta manera sobrevivir a la crisis económica que está pasando nuestro país, de igual manera seguir optimizando los costos en las importaciones para poder tener precios competitivos en el mercado local.

6. Recomendaciones a la Junta de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Mantener mucho cuidado en el otorgamiento de créditos tanto a clientes grandes como pequeños. Y no confiarse de un nombre de empresa grande al otorgar un crédito. Mantener un permanente escrutinio sobre la cartera de la empresa y los clientes. No aceptar cheques a clientes pequeños desconocidos a menos que se tengan datos fidedignos de los mismos.

Se recomienda insistir en la apertura de mercado hacia las provincias, para lo cual se recurrirá al marketing directo con las empresas más representativas, en Cuenca, Guayaquil, Manta, Machala, Esmeraldas, Loja principalmente.

Ing. Guillermo Estrella
GERENTE GENERAL

