

Quito, 27 de marzo 2017

Señores Socios  
Nablatel S.A.

Me dirijo a ustedes con la finalidad de cumplir con las disposiciones legales de conformidad con el artículo 422 de la Ley de Compañías, y poner en consideración de la Junta de Socios el informe anual de labores correspondiente al año económico 2016.

El objetivo primordial del informe de contabilidad, es presentar una información financiera útil, oportuna y confiable a los accionistas de NABLATEL S.A. para la toma de decisiones y la evaluación de las actividades desarrolladas durante el año 2016.

Puntos principales:

- Situación financiera al cierre del ejercicio y los resultados anuales, comparados con el ejercicio precedente.
- En el año 2016 las ventas disminuyeron de \$593910.61 en el año 2015 a \$436522.24 en el año 2016 sin embargo se generó una utilidad de \$77747.96 antes del impuesto a la renta.
- Fue un año en que las ventas se contrajeron por la situación económica que vivió el país que produjo la reducción de los gastos por parte de la empresa pública generando un decrecimiento en las compras de nuestros principales clientes que son a su vez proveedores del estado.
- Las ventas a través de mercado libre se mantienen y hemos logrado contactos con clientes que han seguido haciendo pedidos frecuentes directamente, estableciendo nuevas relaciones comerciales a nivel nacional, sin embargo el porcentaje de ventas por este sistema también disminuyó con respecto al año anterior.
- Seguimos ofreciendo las mismas políticas crédito a los clientes frecuentes y más restringido a pequeños y nuevos clientes debido a las circunstancias económicas del país.

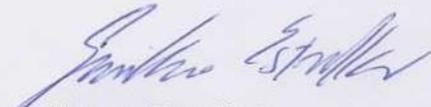
- Recomendaciones

En el primer trimestre del año 2017 las ventas han sido muy bajas, talvez ocasionado por la época electoral y la incertidumbre que las acciones políticas generan lo que se refleja en la inestabilidad del mercado. Mientras no se sepa las políticas económicas del nuevo gobierno seguramente el mercado se mantenga igual por lo que no se puede esperar un repunte significativo de las ventas al el momento, por lo que para mantenernos debemos tomar algunas acciones entre las que sugiero

- Hacer uso de las redes sociales para promocionar la empresa
- Fortalecer las ventas a través de Mercado Libre
- Dar mayor impulso a la provisión de servicio técnico.
- Hacer una labor post venta más eficaz
- Realizar visitas a los clientes para conocer sus necesidades y nuestras debilidades

Queda a disposición de los señores accionistas los documentos contables para su revisión.

Atentamente,



Guillermo Estrella S.  
GERENTE GENERAL