

Quito, 30 de marzo 2018

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 2017.

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 2017.

Puntos principales:

- Situación financiera al cierre del ejercicio y los resultados anuales, comparados con el ejercicio precedente.
- En el año 2017 las ventas disminuyeron notablemente, de \$436522.24 en el año 2016 a \$290826.44, por lo que durante este período se generó una pérdida de \$368.92.
- Fue un año en que las ventas se contrajeron por la situación económica que vive el país que produjo la reducción de los gastos por parte de la empresa pública y privada, generando un decrecimiento en las compras de nuestros principales clientes y así como también de clientes eventuales que en su mayoría han dejado de comprar.
- Las ventas a través de mercado libre también se han visto afectadas, el porcentaje de ventas por este sistema también disminuyó con respecto al año anterior. Se inició las publicaciones a través de OLX para tener otro canal de ventas.
- Seguimos ofreciendo las misma políticas crédito a los clientes frecuentes y más restringido a pequeños y nuevos clientes debido a las circunstancias económicas del país.
- Se redujo el personal por propia voluntad, 1 vendedor y 1 técnico que no han sido reemplazados y cuyas funciones se están cubriendo con el personal que tiene ahora la empresa.

### - Recomendaciones

En el primer trimestre del año 2018 las ventas han sido muy bajas siguiendo la constante que tuvimos durante el año 2017. La inestabilidad política y económica en el país está afectando las actividades comerciales a todo nivel. Sin embargo se deben tomar algunas acciones para mantenernos en el mercado, por lo que sugiero reforzar en los siguientes puntos:

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

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

Atentamente,



Guillermo Estrella S.  
GERENTE GENERAL