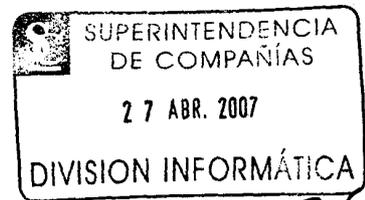




NABLATEL S.A.



42518

Quito, 9 de Abril del 2007

INFORME DEL AÑO A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE NABLATEL SA

1. Cumplimiento de los objetivos económicos del 2006

Se logró sobrepasar los 600,000 dólares en ventas brutas para el año que se había fijado como objetivo.

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.

Se logro implementar en la oficina un sistema contable (piloto) en el último trimestre del año que permita el registro de las cuentas e inventarios de la mercadería, sistema que satisface las necesidades y se seguirá utilizando en el año 2007.

En lo laboral se incorporó a trabajar durante el 2006: Diego Díaz.

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

En relación al año anterior se logran aumentar las ventas a 668,220.88 dólares, generándose una utilidad en el ejercicio de 40,964.23 dólares antes de pagar impuesto a la renta. En el año anterior las ventas fueron inferiores a los 600,000 dólares.

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.

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



NABLATEL S.A.

- 6.1 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.
- 6.2 Se establece como un objetivo mínimo de ventas 50,000 USD por mes.
- 6.3 Se recomienda abrir el mercado hacia las provincias donde hay un mercado posible sin atender, 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