



NABLATEL S.A.

Quito, 18 de Abril del 2008

INFORME DEL AÑO A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE NABLATEL SA

1. Cumplimiento de los objetivos económicos del 2007

En relación al año 2006 no se pudo mantener ni superar volumen de ventas brutas, hubo una disminución del 23%.

Con respecto al otorgamiento de créditos a clientes grandes como pequeños, si hemos cumplido con la disposición de controlar a quienes se otorgan los mismos y no hemos tenido problema con la recaudación de las cuentas a su vencimiento.

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.

Gracias a la implementación del sistema contable a finales del año 2006, en el año 2007 se pudo manejar los inventarios de la mercadería, las cuentas por cobrar y la facturación a clientes con mayor control y agilidad, por esta razón el sistema se seguirá utilizando en el año 2008.

En lo laboral, se incorporaron a trabajar durante el 2007: Santiago Mora como vendedor, Edison Franco como mensajero, Irma Bock y Norma Irigoyen como auxiliares contables.

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

En relación al año anterior no se logró mantener el volumen de ventas a 600,000 dólares, hubo una disminución de un 23%, pero optimizamos los gastos y así generamos una utilidad en el ejercicio de 66,224.12 dólares antes de pagar impuesto a la renta. En el año anterior las ventas fueron superiores a los 600,000 dólares.



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 como discos SCSI, SAS, 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.

Se establece como un objetivo mínimo de ventas 50,000 USD por mes.

Se recomienda seguir buscando mercado y clientes en las provincias donde hay una demanda que cubrir, sobre todo en las ciudades como Cuenca, Guayaquil, Manta, Machala, Esmeraldas, Loja principalmente.

Actualizar la base de datos de clientes para expandir nuestro mercado y ofrecer nuestros productos y servicios sobre todo a quienes en este último año no se les ha estado atendiendo.

Ing. Guillermo Estrella
GERENTE GENERAL