



# NABLATEL S.A.

Quito, 24 de Abril del 2009

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

### 1. Cumplimiento de los objetivos económicos del 2007

En relación al año 2007 no se pudo mantener el mismo volumen de ventas, hubo una disminución del 40%.

### 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, El señor Santiago Mora renuncia voluntariamente al cargo de vendedor en el mes de enero.

El señor Edison Franco renuncia voluntariamente al cargo de mensajero en el mes de septiembre y se incorporó a trabajar en reemplazo el señor Kleber Cuzco.

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

En relación al año anterior no se logran aumentar las ventas hubo una disminución notable, en el año 2007 se logró vender 541.694,17 dólares, y en el año 2008 llegamos a 387.829,39 dólares, cabe señalar que en lo que si pudimos aumentar fue en el margen de utilidad obtenido que en el año 2007 fue de 0.06 y en el 2008 fue de 0.12 generándose una utilidad en el ejercicio de 43.418,77 dólares antes de pagar impuesto a la renta.

### 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.





## **NABLATEL S.A.**

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

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**

