

INFORME DE GERENTE
MILESTONE TECHNOLOGIES CIA. LTDA.
EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2007

Quito, 11 de abril del 2008

Señores Junta Directiva:

De acuerdo con las disposiciones legales y estatutos de la compañía, me es grato exponer a ustedes, el informe de la gestión realizada por la gerencia durante el ejercicio económico comprendido desde el primero de enero hasta el treinta y uno de diciembre del año 2007.

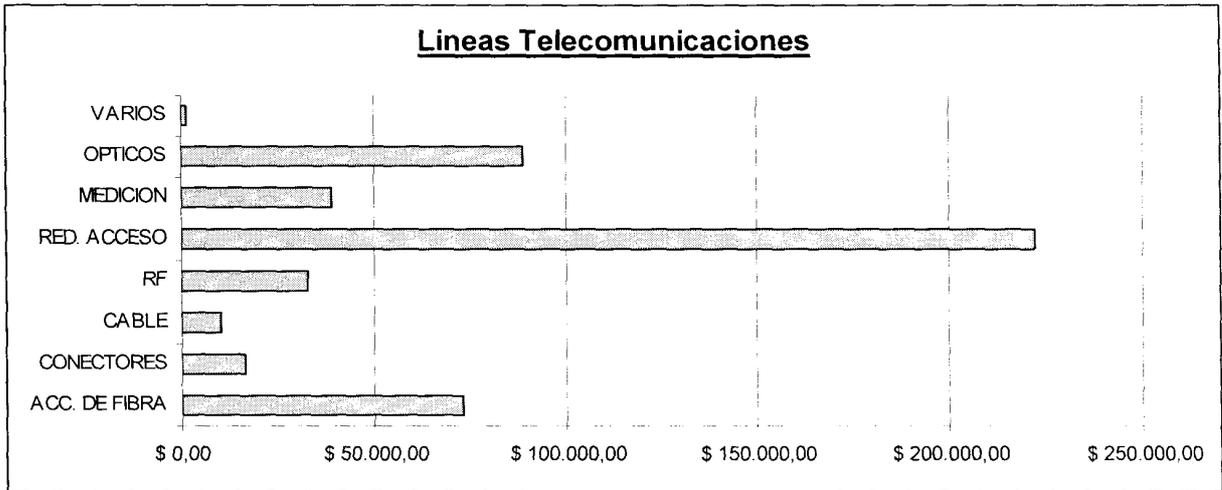
En el período mencionado, la gestión se enfocó en el crecimiento en el mercado, búsqueda de nuevos clientes y crecimiento de nuestro portafolio de productos y es así que resumo los siguientes hitos dados durante ese período:

Para el año 2007 se tiene una utilidad neta del ejercicio de USD 16739,46. Monto atribuible a una generación de ingresos de USD 559901,75. Este valor en una proporción del 89,2% para ingresos propios de la comercialización de bienes y 10,8% para ingresos propios de la prestación de servicios.

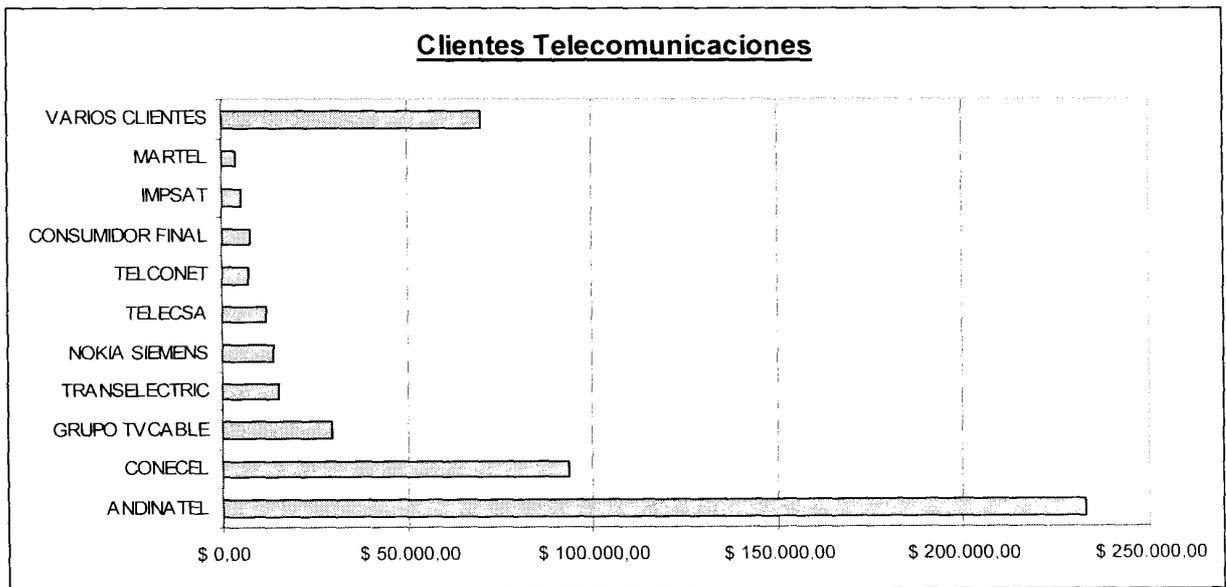
El crecimiento en la comercialización de bienes es de 19,1% y en servicios es de -32,8% con relación al ejercicio económico del año 2006. En lo referente a la comercialización de bienes, esta se subdivide en dos categorías principales que son: telecomunicaciones y electrónicos. En proporción al monto total de ingresos Telecomunicaciones fue un 85,6% y electrónicos un 3,7%. El crecimiento en la comercialización de bienes-telecomunicaciones es de 71,9% y de bienes-electrónicos es de -85,5%, como se puede apreciar de mejor manera en la siguiente tabla:

TOTAL (100%): 559901,75		
BIENES: 89,2%		SERVICIOS: 10,8%
Crecimiento: 19,1%		Crecimiento: - 32,8%
TELECOMUNICACIONES: 85,6%	ELECTRONICOS: 3,7%	SERVICIOS: 10,8%
Crecimiento: 71,9%	Crecimiento: - 85,5%	

En lo referente al mercado de telecomunicaciones la línea mas destacada es la de Redes de accesos, Accesorios de fibra así como Equipos Ópticos. A continuaron se detalla las diferentes líneas que manejamos en relación a bienes:



En esta categoría de introdujeron nuevas marcas a nuestro portafolio como: OPTRON, WILSON, COMBA, WINYUAN y ONSITE. Se comercializo una nueva línea que se llamada Equipos de medición donde se comercializaron: GPS's, Cámaras de fotos, Brújulas, Inclinómetros y Binoculares con un excelente resultado. En relación a nuestros principales clientes estos fueron: Andinatel, Porta y Clientes finales. En clientes como Globalcrossing (Impsat) y Telconet ha sido difícil lograr consolidarnos como se puede observar en la siguiente grafica.

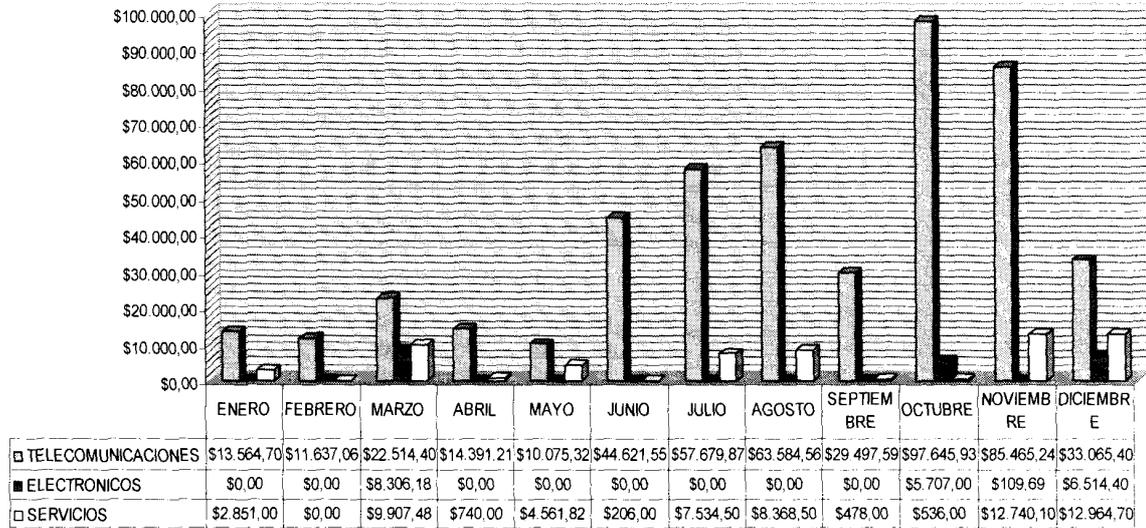


En la categoría de electrónicos se introdujo un nuevo proveedor que es SPECTRONIC pero no se lograron ventas en este periodo. En relación a nuestros clientes la Armada fue nuestro principal cliente este año. Comando conjunto y Fuerza Terrestre prácticamente quedaron relegados.

En la categoría de servicios se ha logrado reorganizar el departamento, por lo que se ha incrementado la facturación gracias a los nuevos grupos de instalación como son: REDCOM y QRTELCOM y hoy en día que nuestro principal cliente es Huawei.

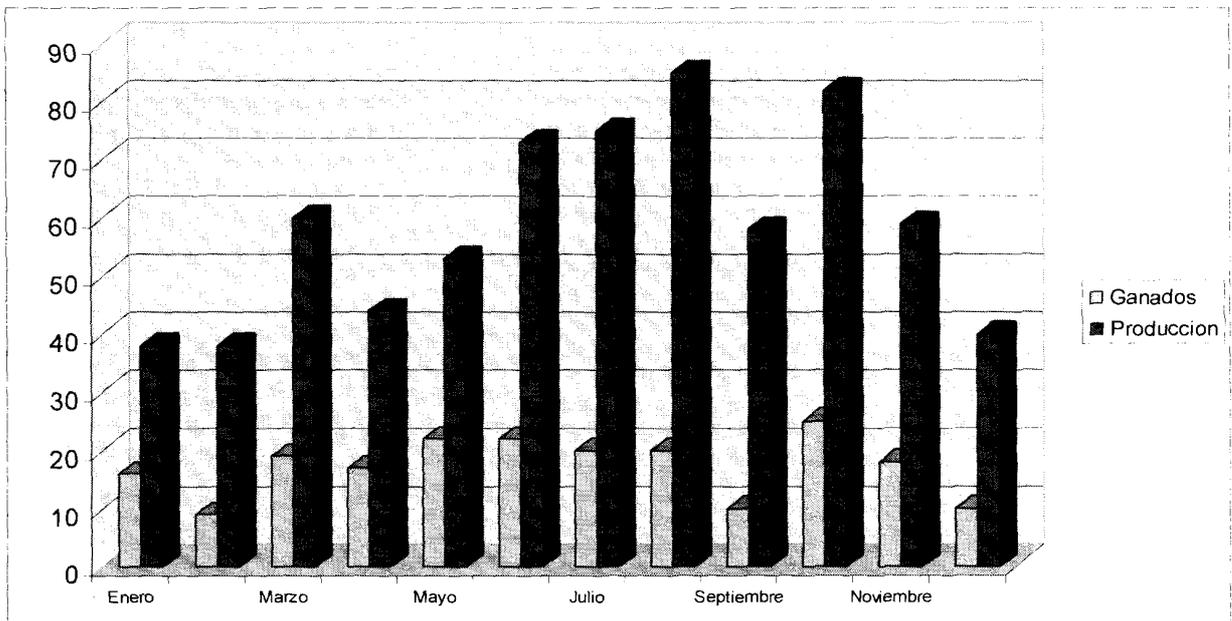
La siguiente tabla indica la distribución de ventas durante cada mes y su diferente naturaleza.

DISTRIBUCION MENSUAL 2007



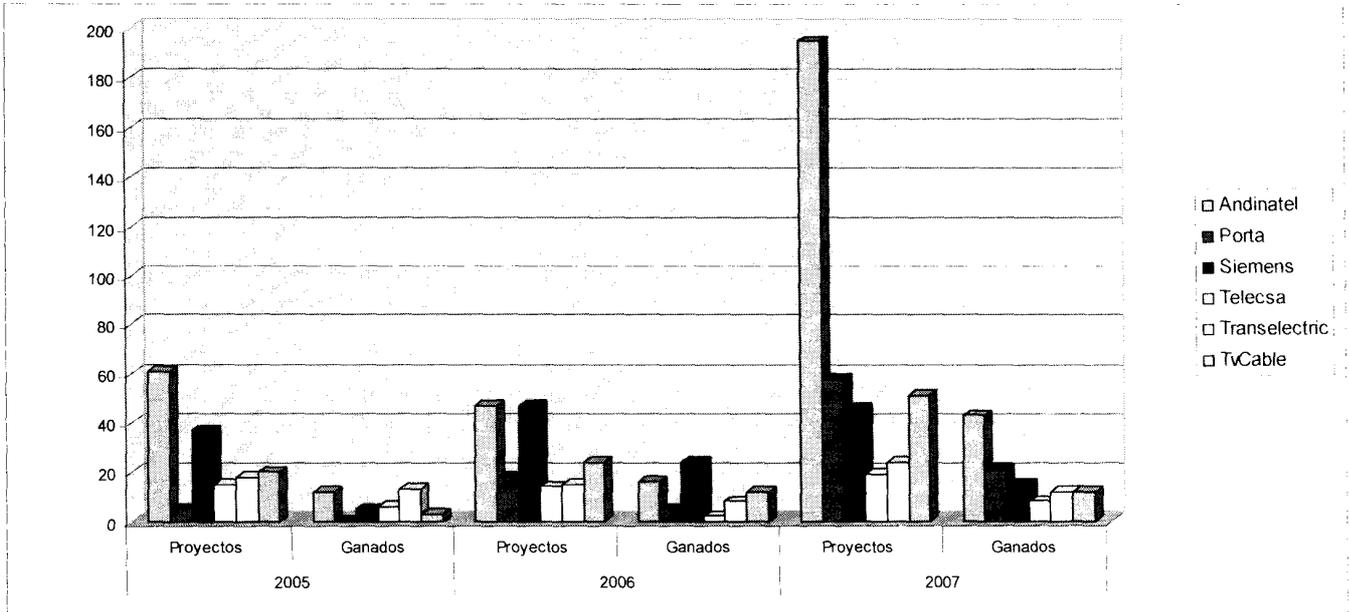
En esta grafica se puede observar los meses de mayor demanda a las tres diferentes categorías

Con relación a la cantidad de proyectos realizados durante el periodo en mención la siguiente grafica nos ilustra la cantidad de proyectos generados por mes y su porcentaje de efectividad de manera general involucrando todos los proyectos del año.



El total de proyectos realizados en el año fue de 705 y el total de proyectos ganados fue de 208, lo que nos da un porcentaje de efectividad del 30%. Si hacemos una comparación con relación a años anteriores podemos observar la gran diferencia que existe. La cual la atribuyo a algunos factores como el nuevo gobierno (Andinatel), la introducción de nuevos proveedores (Onsite, Winyuan,

Optron y Wilson) y nuevas líneas (Eq. Medición) así como también a la contratación de una asistente quien vino a descongestionar las labores administrativas que veníamos realizando los operativos de la empresa. La siguiente grafica muestra los principales clientes, número de proyectos por cliente y de estos cuantos fueron ganados comparando entre el año 2005, 2006 Y 2007



Esta tabla comparativa nos ilustra el crecimiento en clientes como: Andinatel, Porta, Telecsa, Transelectric y TvCable. Así como también nos indica la disminución de proyectos con Siemens (Nokia-Siemens).

El financiamiento para la operación de la empresa se lo ha manejado con préstamos directos a largo plazo para el giro de comercialización de bienes y para el giro de servicios se mantuvo la alianza estratégica con el Ing. Paco Ortiz. pero en menor grado que en años anteriores

Auguro que el presente año, será de consolidación y mayor crecimiento en el mercado nacional; contando para ello con el apoyo que ustedes han sabido brindar a esta administración.

Atentamente,

Ing. Pablo Rodríguez R.
GERENTE GENERAL