

**INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL PERIODO 1° DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO
2010**

**Señora
Mileni Campoverde Palacios.
PRESIDENTA EJECUTIVA DE GEOMIL GEORGE MILENI S.A.**

De conformidad, con los estatutos de la Compañía y lo dispuesto por la Superintendencia de Compañías, presento el informe sobre las labores realizadas durante el ejercicio económico que finalizó el 31 de diciembre del 2010, cuyo contenido es el siguiente:

- 1. Entorno económico externo.**
- 2. Situación de los migrantes en el exterior.**
- 3. Situaciones relevantes.**
- 4. Situación financiera de la Empresa.**
- 5. Recomendaciones.**

1. ENTORNO ECONOMICO EXTERNO

El 2010, en términos generales fue un año mejor que el anterior, hubo un repunte en el crecimiento de algunos sectores de la producción, y la gran mayoría se han mantenido.

El crecimiento del PIB al terminar el 2010 fue de un 3.73%, la tasa de desempleo bajo en 1.34%, cifras que son alentadoras de todas formas, tomando en cuenta que la política en nuestro país no acaba de convencer a los inversionistas locales e internacionales.

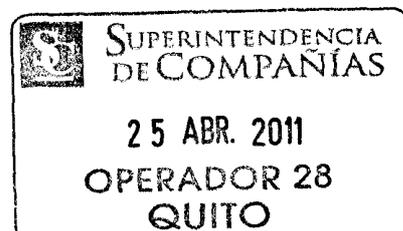
2. SITUACION DE LOS MIGRANTES EN EL EXTERIOR.

Nuestro servicio depende en gran parte, de los migrantes alrededor del mundo especialmente en Estados Unidos y España, a pesar de que muchos están regresando al Ecuador porque su situación era insostenible, los que se quedaron afrontaron muchos problemas, tuvieron que buscar nuevas alternativas para solventar estos malos momentos, recurriendo muchos de ellos a empleos informales, pero al final están superando estos tiempos y las estadísticas internas muestran un crecimiento moderado pero razonable frente al año pasado.

3. SITUACIONES RELEVANTES

1.- Emprendimos un servicio nuevo e innovador que brinde a los clientes todas las facilidades y comodidades; que le den la tranquilidad y principalmente le ahorren tiempo y dinero.

La idea fundamental es adelantarnos a los cambios de vida de sus clientes, vivimos en un mundo que se muestra cada vez más rápido, donde el tiempo es cada vez mas corto, vivimos haciendo mil cosas al mismo tiempo, he ahí la búsqueda de servicios que contrarresten este problema.



Hoy los clientes se ganan con valor agregado, creatividad y servicios cada vez más exclusivos. Las épocas en las que el cliente venía a nuestro negocio pacientemente están cada vez más lejanas y ahora es tiempo de ir al cliente y conquistarlo.

El proceso de expansión que ha iniciado Geomil Express implica una serie de proyectos que ubican a la Institución en posiciones de liderazgo en el área de servicios postales.

Uno de estos proyectos es el relacionado con la firma de un convenio comercial que permite a Geomil Express mantener e incrementar su cobertura de atención al público con costos de expansión inferiores a los que corresponderían a un desarrollo directo, mediante la apertura de unidades propias y que no implique incremento de personal propio.

Este proyecto pretende incentivar el desarrollo de alguna empresa, con la finalidad de introducirlos en el negocio de servicio postal, que estará complementado con otros productos y servicios, de tal manera que estos locales se conviertan en centros integrales de Servicios, con expectativas de crecimiento económico de la misma.

Desde el inicio Geomil Express apuntó a conseguir un socio estratégico, comercial, que posea además de una gran red a nivel nacional, un nivel de seguridad y confianza en sus clientes, valores intangibles de enorme significancia para nuestras pretensiones.

Es así que, Geomil tomó la firme decisión de que esa organización sería SERVIPAGOS, por estar convencidos que esta tenía todos las características y atributos para enfrentar tan enorme responsabilidad.

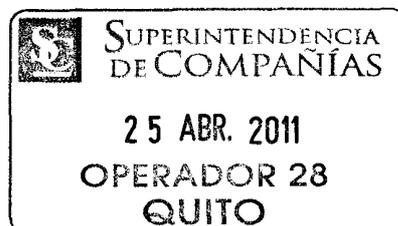
Para alegría nuestra, después del esfuerzo de varias personas, pero sobre todo el convencimiento de que esto sería una oportunidad para todos, se logró llamar la atención de la alta gerencia de SERVIPAGOS, los mismos que después de varias pruebas de valoración y estimación; decidieron dar luz verde al proyecto.

2.- Otro de los proyectos era llegar a los Estados Unidos con nuestra propia red, para satisfacción nuestra, ese gran objetivo se logró consolidar este año, se realizó la inversión más grande de los últimos tiempos, y hoy nuestra presencia en Estados Unidos es una realidad.

Dentro de todo esto hay un fin todavía más grande y un desafío para Geomil Express para en el 2011, y es que todos estos esfuerzos se los ha logrado en beneficio de nuestros clientes y de todas aquellas personas que aun no han sido atendidas, queremos sin duda superar todas las expectativas con el servicio más rápido, seguro y con las tarifas más bajas del mercado.

3.- Es importante informar también que se ha firmado convenios comerciales con empresas del medio, que nos dan la oportunidad de ofrecer el servicio con **COBERTURA MUNDIAL**, la diversificación de los destinos afianzará nuestro servicio, vivimos en un entorno globalizado, donde los servicios deben ir a la par con este sistema.

Para terminar quisiera invitarlos a que se unan a este proyecto y juntos convirtamos en la red más grande del Ecuador en el área de servicio postales.



4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y DE LOS RESULTADOS ANUALES COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

El señor Carlos Emilio Valencia, Contador general de la Compañía, ha presentado su informe de actividades conjuntamente con los estados financieros de GEOMIL EXPRESS S.A., al 31 de diciembre del 2010, sobre el cual se hace los siguientes comentarios, a fin de analizar la situación financiera de la empresa.

BALANCE GENERAL

Cuenta	2009	2010	diferencia
ACTIVO CORRIENTE	257.653,28	401.542,80	143.889,52
ACTIVO NO CORRIENTE	285.569,17	270.769,12	-14.800,05
OTROS ACTIVOS NO CORRIENTES	2.830,07	1.470,00	-1.360,07
PASIVO CORRIENTE	213.757,84	256.441,21	42.683,37
PASIVO NO CORRIENTE	363.594,84	270.369,18	-93.225,66
OTROS PASIVOS	1.339,08	1.941,77	602,69
PATRIMONIO	41.416,07	87.360,26	45.944,19
UTILIDAD / PERDIDA DEL EJERCICIO	-74.055,31	57.669,50	131.724,81

ACTIVOS.-

Como se observa en el cuadro anterior, se nota algunas variaciones importantes en los diferentes grupos de cuentas, mismos que explicaremos el porqué de los cambios:

ACTIVO CORRIENTE:

- **CUENTAS POR COBRAR AGENTES**

Se incrementó las cuentas de agentes por el motivo de envío de paquetería a Estados Unidos, por el total de 27.728,77 dólares, valores que se recuperaron paulatinamente, a la fecha está controlada.

- **CLIENTES DEL EXTERIOR**

Se facturó por liquidación anual de servicios de desaduanización y distribución en Ecuador la paquetería de España, quedando un saldo de 88.376,60, los que fueron cancelados en el mes de enero del 2011.

- **PRESTAMOS EMPLEADOS.**

Se autorizó el desembolso de fondos para préstamos a empleados según consta en archivos, ismos que son descontados mensualmente de sus sueldos.

- **CREDITO TRIBUTARIO I.V.A.**

Este año se utilizó el crédito tributario en 64.195,16 dólares, para pago de I.V.A. mensual.





- **CREDITO TRIBURARIO I.R.**

Se realizó la gestión de reclamo por pago indebido del período 2009, a SERVICIO DE RENTAS INTERNAS, mismo que fue aceptado, emitiendo la respectiva nota de crédito, por tanto se suma al crédito tributario 2008, por 12.523,75.

ACTIVO NO CORRIENTE:

- **VEHICULOS**

Se produjo la adquisición de un camión marca chevrolet NPR 71L, por el valor de 29.436,16 dólares.

PASIVO NO CORRIENTE:

- **CUENTAS POR PAGAR ACCIONISTAS.**

Se autorizó mediante acta No 52, el Sr. George Apolo autoriza que la cuenta pendiente que la compañía tiene con él, lo trasladen a la cuenta de FUTURA CAPITALIZACION, por el valor de 120.000,00 dólares.

PATRIMONIO:

- **APORTE FUTURA CAPITALIZACION.**

Mediante acta No 52, los socios de la Compañía Geomil Express autoriza al Sr, George Apolo, realizar un aporte para futura capitalización por el valor de 120.000,00 dólares.

ESTADO DE RESULTADOS.

Cuenta	2009	2010	Variación USD	Variación %
INGRESOS OPERACIONALES	950.401,81	1.084.504,37	134.102,56	14%
INGRESOS OPERACIONALES NO	15.073,64	13.591,21	-1.482,43	-10%
INGRESOS REEMBOLSO GASTOS	32.927,20	2.671,32	-30.255,88	-92%
COSTOS OPERACIONALES	423.164,19	472.867,55	49.703,36	12%
GASTOS DE VENTA	359.556,24	331.853,43	-27.702,81	-8%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	282.147,69	236.989,34	-45.158,35	-16%
GASTOS FINANCIEROS	7.589,84	1.387,08	-6.202,76	-82%
UTILIDAD / PERDIDA DEL EJERCICIO	- 74.055,31	57.669,50	131.724,81	

INGRESOS.-

Se puede observar en el cuadro que se produjo un incremento del **14%** en las ventas, por razones que explicamos anteriormente.

GASTOS.-

La curva de los gastos denota una ligera variación favorable, se ha hecho el esfuerzo en todas las unidades administrativas por mantener la calidad del servicio, sin incrementar costos de operación, administración y ventas.

Se ha llegado al tope máximo en ahorro de recursos, dependerá ahora de la buena gestión de ventas para superar estos parámetros en la medida que el Directorio lo proyecte.

5. RECOMENDACIONES A JUNTA GENERAL

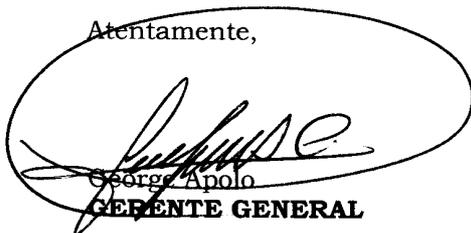
1.- La recomendación fundamental es no bajar la guardia, mantenernos a la expectativa de crear nuevos vínculos comerciales con empresas y personas, que den a la compañía la oportunidad de crecer, e ir armando una red de agentes y franquiciados, que consolide nuestro servicio a nivel nacional.

2.- El reto de este año será PLANTEAR AL GRUPO PRODUBANCO, el proyecto de IMPLEMENTACION DE UNA RED DE AGENCIAS PROPIAS, en las agencias de SERVIPAGOS a nivel nacional, creemos que esta estrategia dará buenos resultados, naturalmente beneficio para las dos empresas. Junto a esto un programa de comunicación agresivo, que sepan todos que GEOMIL, se ha preocupado por dar el servicio más fácil, seguro y confiable, un servicio más a la mano y con horarios de acuerdo a sus necesidades.

3.- Aprovechando la coyuntura de la operación SERVIPAGOS, se desarrolle el proyecto de hacer servicio a domicilio, a la paquetería y documentos que vienen de España y Estados Unidos.

Estoy seguro que tenemos y contamos con el equipo necesario que nos darán el soporte y asesoramiento en cada uno de sus departamentos, junto al grupo de gente que día a día trabajan incondicionalmente para mantener el su buen nombre y el nombre de la compañía a la que se deben.

Atentamente,


George Apolo
GERENTE GENERAL

