

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Para **Milerexpres S.A.** el año 2006 ha sido bastante duro, para la intermediación, pues la proliferación de nuevas Compañías de intermediación, que ofrecen sus servicios a comisiones muy bajas (del 1% al 3 %), hace que los clientes, permanentemente nos hagan ajustar las comisiones hacia abajo con las consiguientes pérdidas de ingresos.

A pesar de este decrecimiento en los ingresos, los gastos se han mantenido al mismo nivel, debido a que la estructura humana y tecnológica, ya estaba hecha, y se la ha mantenido pensando que en el año 2007 se recuperará el número de personal que se ha perdido.

Un paso importante que se ha dado en este año es haberle dado paso a un sistema tecnológico integrado. Esto facilitará nuestras operaciones, tanto interna como hacia los clientes y temporales, lo que nos da una ventaja competitiva, que será explotada en un futuro inmediato.

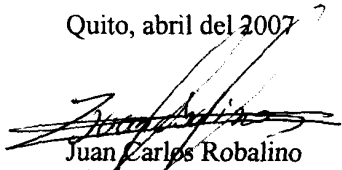
Se ha dado también, a partir de mediados del año 2006, mucha importancia al área de Mercadeo y Ventas; con nuevas estructuras. Seguramente tendremos resultados positivos en el año 2007.

De parte del gobierno, habido una corriente controladora hacia la intermediación, con reglamentos, decretos, etc, que han significado mucha atención de nuestra parte y gastos que no estaban presupuestados.

A pesar de todas estas circunstancias, **Milerexpres S.A.** se ha mantenido en el mercado como una de las compañías líderes en intermediación, brindando buen servicio, y manteniendo a sus clientes.

Si bien el resultado neto del año 2006 no fue el más óptimo, las situaciones comentadas anteriormente, auguran un crecimiento económico a futuro. Basado en lo expuesto, pongo a consideración de los socios los estados financieros así como el destino de la utilidad a distribuir, por el año terminado al 31 de diciembre del 2006.

Quito, abril del 2007


Juan Carlos Robalino
GERENTE GENERAL
MILEREXPRES S.A.