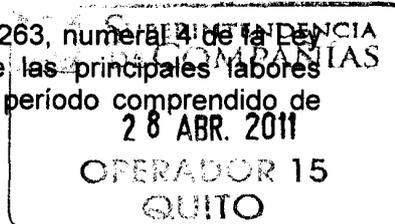


**INFORME ANUAL DEL DIRECTOR EJECUTIVO
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2010
(Marzo/2011)**

Señores Accionistas de Distribución Logística Integral S.A.:

Con el fin de dar cumplimiento con lo establecido en el artículo 263, numeral 4 de la Ley de Compañías, presento a su consideración, un resumen de las principales labores administrativas - financieras y operativas realizadas durante el período comprendido de enero a diciembre 2010



ADMINISTRATIVAS-FINANCIERAS

La empresa logró en su séptimo año de operaciones facturar US\$ 1'466.930,16 siendo nuestros principales clientes: Ferrero del Ecuador, Universal Sweet Industries y Pasteurizadora Quito. Durante este período también atendimos hasta septiembre/2010 a Proalco.

Los resultados alcanzados por la compañía se encuentran reflejados en los estados financieros a vuestra disposición. El ejercicio 2010 arroja una utilidad bruta de US\$ 108.759,55 aplicándose US\$ 23.111,40 a las pérdidas de años anteriores, de acuerdo a lo permitido por las leyes tributarias, luego de asignar el 15% a Participación de los Trabajadores por el monto de US\$ 16.313,93. Al cierre del 2010, el índice de liquidez de la empresa fue de 2,87 con un total de activos fijos por US\$ 552.587,34.

Durante el 2010, se estandarizaron los fletes tanto por tonelaje como por destino a nivel nacional y de esta manera se logró una reducción del rubro de transporte en comparación al año anterior lo cual influyo que nuestro costo de venta se redujera en un 9,22% en comparación al año anterior.

Así mismo, los gastos administrativos de US\$ 431.172,98 solamente se incrementaron en 2.67% comparados con el año anterior gracias a un control estricto del gasto durante todo el año.

OPERATIVOS

En lo concerniente a vehículos de reparto, en julio/10 se adquirió para Quito un vehículo Hino de 4.5T al cual se le monto un furgón aislado que se adquirió. También se instalaron en dos vehículos furgonados equipos de refrigeración que la empresa había adquirido años atrás, lo que nos da la capacidad de ofrecer transporte refrigerado propio, en vez de tercerizar dicho servicio.

En noviembre/10 también se adquirió una furgoneta para el trabajo de mensajería, traslado de personal en horas avanzadas de la noche y para el reparto de producto en pequeñas cantidades. Con esa compra sumamos una flota propia de 3 vehículos de reparto en Guayaquil y otros 5 vehículos de reparto en Quito.

Durante el 2010, tanto los montacargas de Quito como los de Guayaquil han recibido el respectivo mantenimiento preventivo. Así mismo, algunos de los coches hidráulicos tanto en Quito como Guayaquil requerían un mayor mantenimiento preventivo, lo cual se dio.

Al igual que el año anterior, el proceso de acondicionamiento para Ferrero continuó estable, pero con limitantes de espacio dentro de la bodega, especialmente en el último trimestre del año. La máquina Ink-Jet con la cual realizamos el trabajo de acondicionamiento y las cámaras de refrigeración tanto en Quito como en Guayaquil han mantenido su buen funcionamiento gracias a los contratos de mantenimiento preventivo que tenemos con los proveedores.

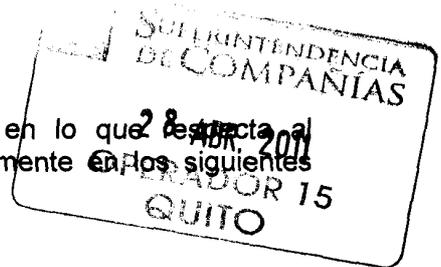
Se continúa con el programa de reconocimiento al personal "DILO MAN", así como los programas de capacitación, tales como: Inducciones al Nuevo Personal, Capacitación en Excel y Capacitación de Procesos ISO. Adicionalmente, se continúa impulsando nuestro Sistema de Gestión de Calidad (SGC), principalmente a través de la activa participación del personal en las Revisiones Gerenciales mensuales.

Durante el 2010 se realizaron varias auditorías internas, además de las Revisiones Gerenciales mensuales, en preparación a la obtención de la recertificación ISO 9001:2008, la misma que fue otorgada en octubre/10 como Operador Logístico en los servicios de Almacenamiento, Control de Inventarios, Preparación y Despacho, Acondicionamiento de Productos, Reparto y Recaudo de Valores.

En diciembre/10 se culminó con éxito la compra de un terreno de 6.631 mt² en Tumbaco al Banco de Guayaquil, a través de una hipoteca a cinco años plazo. El plan a futuro es la construcción de las nuevas bodegas de DILO que permitirán la expansión de sus servicios hacia nuevos clientes.

PROYECCIÓN PARA 2011

La propuesta de la Dirección Ejecutiva para el año 2011, en lo que respecta al mantenimiento y crecimiento de clientes, se enmarca principalmente en los siguientes objetivos administrativos, financieros y ventas.



1. – Administrativo - Operativo

Entre los objetivos se encuentran:

- a) Un uso eficiente del transporte propio como tercerizado. Será fundamental para los resultados de la empresa trabajar conjuntamente con ALAS para aprovechar sinergias. Además, se considerará poner publicidad de DILO, tanto en unidades propias como tercerizadas.
- b) Ampliar nuestra capacidad de almacenamiento que nos permita crecer con potenciales clientes que, requieren un servicio integrado en su logística.
- c) La capacitación constante al personal durante el próximo año será de vital importancia, para lograr un trabajo de equipo coordinado y un nivel de servicio (cliente interno y externo) adecuado. Esto será parte de una estrategia para fidelizar al cliente actual; e, incrementar nuestra base de clientes. Como parte de un objetivo interno, se tienen que establecer back-ups individuales a través de la rotación del personal en la capacitación de otros cargos.

A handwritten mark or signature in the bottom right corner of the page.

2.- Financieros

Al igual que el 2010, estimo que en el 2011 contaremos con un flujo de caja positivo en toda la extensión del año. Sin embargo, podría ser algo más reducido debido a las inversiones que se realizarán para la construcción de las nuevas bodegas. Una labor de cobranza oportuna y estricta será clave para tener recursos disponibles en cualquier eventualidad. Se deben implementar procedimientos de control y fechas para una facturación completa y a tiempo de nuestros servicios.

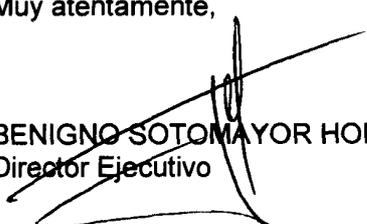
En lo concerniente a los préstamos de largo plazo, recomiendo renovar los correspondientes al Produbank – Panamá que, tienen una tasa conveniente para la empresa y nos ayudaría a mantener niveles de liquidez necesarios que nos permitirán realizar las inversiones de expansión requeridas durante el año.

Durante el 2010, hemos podido cumplir con los compromisos a proveedores, con las obligaciones bancarias y el financiamiento de los vehículos. Recomiendo se proceda a la Capitalización de las Utilidades del ejercicio 2010 más la Reserva Legal, por un monto total de \$ 60,000.00, de tal forma que el capital de la compañía suscrito y pagado, ascienda a \$ 180,000.00 dentro del monto del capital autorizado. Esta resolución la deberá tomar la Junta General de Accionistas.

3.- Ventas

Las ventas del 2010 sufrieron una reducción del 14% aprox. comparadas al 2009. La razón fundamental fue el término de las relaciones comerciales con Baxter. Para el 2011, se contempla un ligero incremento de las ventas un 5% a 10% en relación al 2010. Estimo que nuestras capacidades de almacenamiento tanto en Quito como Guayaquil estarán cercanas al 100% de nuestra capacidad instalada lo que nos obligaría a buscar otras alternativas de almacenamiento o en su defecto construir nuestras propias bodegas en Quito en el menor tiempo posible. No será fácil captar nuevos clientes con necesidades de almacenamiento, manejo de inventarios o acondicionamiento, Sin embargo, donde si podríamos crecer es en el servicio de transporte.

Muy atentamente,


BENIGNO SOTOMAYOR HOFFMAN
Director Ejecutivo

