

**INFORME ANUAL DEL DIRECTOR EJECUTIVO  
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2011  
(Marzo/2012)**

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 2011

**ADMINISTRATIVAS-FINANCIERAS**

La empresa logró en su octavo año de operaciones facturar US\$ 1'733.932,30 siendo nuestros principales clientes: Ferrero del Ecuador, Universal Sweet Industries y Pasteurizadora Quito. Otros clientes más pequeños en facturación fueron Nefrocontrol, Tropical Alimentos y Pepsico durante este período.

Los resultados alcanzados por la compañía se encuentran reflejados en los estados financieros a vuestra disposición. El ejercicio 2011 arroja una Utilidad Bruta de US\$ 156.804,25. Luego de asignar el 15% a Participación de los Trabajadores por el monto de US\$ 23.520,64 queda una Utilidad Neta de US\$ 133.283,61 a la cual se le ha aplicado un 24% de Impuesto a la Renta, 10% de Reserva Legal y el componente del Salario Digno dando como resultado un monto de US\$ 89.998,51 como Reparto a Accionistas. Al cierre del 2011, el índice de liquidez de la empresa fue de 0,95 con un total de activos fijos por US\$ 554.934,05.

Durante el 2011, el porcentaje del costo de venta sobre los ingresos se incremento en un 4.42% en comparación al año anterior. Sin embargo, los gastos operacionales se redujeron en un 10.41% comparados con el año anterior gracias a un control estricto del gasto durante todo el año.

**OPERATIVOS**

Durante el 2011, tanto los montacargas de Quito como los de Guayaquil han recibido el respectivo mantenimiento preventivo. Lo mismo ha ocurrido con los coches hidráulicos.

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 2011 se realizó una auditoría interna en junio, además de las Revisiones Gerenciales mensuales, en preparación a la auditoría de recertificación ISO 9001:2008 por parte Bureau Veritas. Se obtuvo la recertificación por tres años más, hasta diciembre/14 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. Desde enero/11 se ha venido pagando puntualmente el respectivo canon mensual. Durante el 2011 se realizaron varias gestiones con miras a obtener el permiso de construcción sin mayores resultados por ende, sugiero la venta del terrero (que además ha ganado entre un 20 a 30% de plusvalía) para incursionar en la construcción de nuevas bodegas para DILLO o en su defecto, comprar bodegas que nos permitan la expansión de nuestros servicios hacia nuevos clientes.

### **PROYECCIÓN PARA 2012**

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**

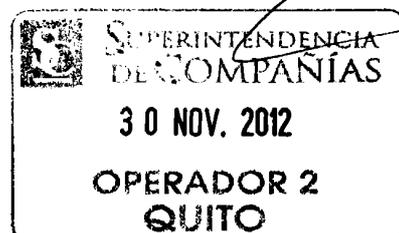
Entre los objetivos se encuentran:

- a) Ampliar nuestra capacidad de almacenamiento que nos permita crecer con potenciales clientes que, requieren un servicio integrado en su logística.
- b) 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.

#### **2.- Financieros**

Al igual que el 2011, estimo que en el 2012 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 adecuar la nueva bodega arrendada del Sur, especialmente en la inversión de nuevos racks y la compra de dos montacargas para soportar la operación de esta segunda bodega.

Al igual que el año anterior, 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.



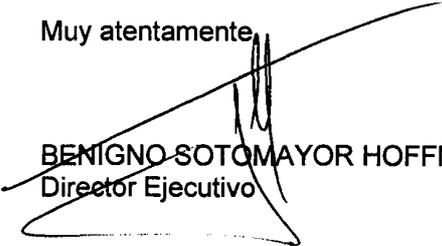
En lo concerniente a los préstamos de largo plazo, recomiendo renovar los correspondientes al Produbank – Panamá que, tienen una tasa conveniente para la empresa y nos ayudaría a mantener niveles de liquidez necesarios que nos permitirán realizar las inversiones de expansión requeridas durante el año.

Durante el 2011, hemos podido cumplir con los compromisos a proveedores, con las obligaciones bancarias y el financiamiento de los vehículos.

### **3.- Ventas**

Las ventas del 2011 se incrementaron en un 18.20% comparadas al 2010. Para el 2012, se contempla un ligero incremento de las ventas, entre un 5% a 10% en relación al 2011. 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 o comprar bodegas en Quito en el menor tiempo posible. Sin capacidades de almacenamiento, no será fácil captar nuevos clientes a los cuales les podamos ofrecer un servicio integrado en almacenamiento, manejo de inventarios, acondicionamiento y reparto.

Muy atentamente,

  
BENIGNO SOTOMAYOR HOFFMAN  
Director Ejecutivo

