

**INFORME ANUAL DEL DIRECTOR EJECUTIVO
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2012
(Abril/2013)**

Señores Accionistas de Distribución Logística Integral S.A. "DILO":

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 periodo comprendido de enero a diciembre 2012

ADMINISTRATIVAS-FINANCIERAS

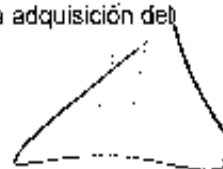
La empresa logró en su noveno año de operaciones facturar US\$ 1.767.653,77, siendo nuestros principales clientes: Ferrero del Ecuador, Universal Sweet Industries y Pasteurizadora Quito. Otros clientes más pequeños en facturación fueron Goldfarma y Nefrocontrol durante este periodo.

Durante el 2012, el porcentaje del costo de venta sobre los ingresos se incremento en un 5,18% en comparación al año anterior. Así mismo, los gastos operacionales se incrementaron en un 5,63% comparados con el año anterior. La ampliación a una segunda bodega requirió de un incremento en el personal, elevando el costo de venta y mayores gastos operacionales.

	<u>2011</u>	<u>2012</u>	<u>Variac. %</u>
Ingresos	1.733M	1.768M	1.96%
Costo Venta	1.141M	1.255M	9.98%
% sobre Ingresos	65.80%	70.98%	
Costo Operacional	386M	408M	5.18%

Los resultados alcanzados por la compañía se encuentran reflejados en los Estados Financieros a vuestra disposición. El ejercicio 2012 arroja una Utilidad Bruta de US\$ 12.933,78. Luego de asignar el 15% de Participación de los Trabajadores por el monto de US\$ 1.940,07 queda una Utilidad Neta de US\$ 10.993,71 a la cual se le ha aplicado un 23% de Impuesto a la Renta, 10% de Reserva Legal dando como resultado un monto de US\$ 5.029,13 como Reparto a Accionistas. Al cierre del 2012, el índice de liquidez de la empresa fue de 0,71 con un total de activos fijos por US\$ 558.468,34

Durante el 2012, hemos podido cumplir con todos nuestros compromisos a proveedores, con las obligaciones bancarias y el financiamiento de los vehículos mas la adquisición del terreno en Tumbaco mediante préstamo hipotecario.



OPERATIVOS

Durante el 2012, se adquirieron dos nuevos montacargas para la ciudad de Quito debido a la ampliación de las operaciones en esa ciudad, y, el resto de los montacargas tanto en Quito como los de Guayaquil han recibido el respectivo mantenimiento preventivo. Lo mismo ha ocurrido con los coches hidráulicos. Adicionalmente, se han realizado adecuaciones en infraestructura civil e inversión de nuevos racks para soportar la operación en esta ciudad.

Por otro lado, durante el 2012 se procedió subdividir la cámara de frío en tres áreas independientes para disponer de mayor flexibilidad al momento de almacenar otros productos y obtener un ahorro energético en caso de no ocupar toda la capacidad de almacenamiento. Tanto las cámaras de refrigeración de Quito como en Guayaquil han mantenido un buen funcionamiento, gracias a los contratos de mantenimiento preventivo que tenemos con los proveedores.

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 se ha mantenido operativa sin novedades.

A diferencia del 2011 en que nos preparamos para una auditoría de recertificación, durante el 2012 tuvimos la auditoría de seguimiento ISO 9001:2008 en el mes de agosto, por lo cual previamente, se realizó una auditoría interna en DILO en el mes de junio. Se paso la auditoría de seguimiento sin mayores novedades.

Se continúa con el programa de reconocimiento al personal "DILO MAN", así como los programas de capacitación, tales como: Inducciones al Nuevo Personal, Capacitación de Procesos ISO y Seguridad Ocupacional. 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.

Desde enero/11 se ha continuado cancelando el canon mensual por la compra hipotecaria del terreno en Tumbaco. Durante el 2012 se han realizado varias gestiones con miras a desarrollar un proyecto inmobiliario con un socio estratégico con el objetivo de obtener un mayor rédito por este bien. Sin embargo, también se vislumbra la posibilidad de la venta del terreno si el precio es el adecuado. La plusvalía obtenida por el terreno bordea el 50% conservadoramente.

PROYECCIÓN PARA 2013

1. - Administrativo - Operativo

Entre los objetivos se encuentran:

- a) Ocupar nuestra capacidad de almacenamiento a través de la incorporación de nuevos clientes que, requieren un servicio integrado en su logística.

- b) Al igual que el año anterior, la capacitación constante al personal durante este 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 2012, estimo que en el 2013 contaremos con un flujo de caja positivo en toda la extensión del año con la diferencia que no habrá inversión en adecuaciones y equipos que deberían mejorar nuestros indicadores de liquidez. Sin embargo, la no renovación del contrato de USI y su salida finales de enero/13 afectará los ingresos de la empresa que tendrá que ser compensado con un crecimiento de servicios logísticos con los actuales clientes o la incorporación de nuevos clientes.

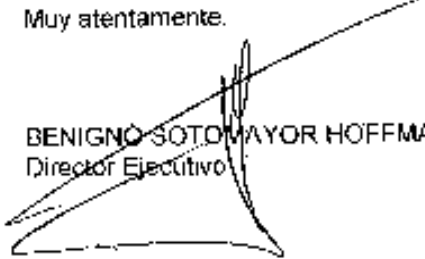
Al igual que el año anterior, una labor de cobranza oportuna y estricta será clave para tener recursos disponibles en cualquier eventualidad. Se deben implementar procedimientos de control y fechas para una facturación completa y a tiempo de nuestros servicios.

Es necesario cumplir con la implementación de NIFFS a los Estados Financieros del año 2012, puesto que se deben enviar a la Superintendencia de Compañías junto con la documentación que anualmente se remite. Como esto no será posible atender hasta el 30 de abril/2013, se deberá solicitar una prórroga de treinta días para este propósito.

3.- Ventas

Las ventas del 2012 se incrementaron en un 2% comparado al 2011. Para el 2013, estimo que se verán reducidas, entre un 5% a 10% en relación al 2012. Si logramos mayor utilización de nuestros clientes a las capacidades de almacenamiento con que disponemos tanto en Quito como Guayaquil compensaremos en algo la reducción de las ventas.

Muy atentamente.


BENIGNO SOTOMAYOR HOFFMAN
Director Ejecutivo