

150507

**INFORME ANUAL DEL DIRECTOR EJECUTIVO
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2006
(Abril /2007)**

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 2006.

ADMINISTRATIVAS-FINANCIERAS

La empresa logró en el tercer año de operaciones facturar US\$ 849,017.20 concentrados principalmente en dos clientes, Ferrero del Ecuador S. A. y Baxter del Ecuador (en lo que corresponde a pacientes con deficiencia renal hasta septiembre/06; y, para la totalidad de las ventas a partir de octubre/06). Durante dos meses atendimos también a Pasteurizadora Quito, con ciertos productos no perecibles en un plan piloto dirigido por Ferrero.

Los resultados alcanzados por la compañía se encuentran reflejados en los estados financieros a vuestra disposición, el ejercicio 2006 arroja por primera ocasión una utilidad bruta de US\$ 76,140.36, de la misma se aplicarán US\$ 19,035.09 a las pérdidas de los dos (2) años anteriores, de acuerdo a lo permitido por las leyes tributarias en lo concerniente a la distribución de las utilidades anuales. Además, es muy satisfactorio señalar que para la participación a los trabajadores se repartirán US\$ 8,565.79. Sin embargo, es muy importante resaltar que la empresa cuenta con un capital pagado de US\$ 120,000.00, el mismo que fue incrementado durante el año en el monto de US\$ 40,000.00; y, dispone al momento de activos fijos y vehículos en los cuales realizó una inversión original sobre US\$ 200,000.00 además que, sus gastos preoperativos ascendieron a US\$ 59,600.00.

El flujo de caja fue celosamente manejado para poder cumplir con un sinnúmero de obligaciones atrasadas del año 2005, además para atender los gastos operativos corrientes del año 2006. Esto demandó que se efectuara un aumento de capital con aportes en efectivo de \$ 40,000.00 que, permitió terminar el año 2006 con un flujo de caja positivo.

OPERATIVAS

Se ha logrado eficientizar el reparto de la mercadería y el uso de los transportes tanto para las transferencias como para los repartos urbanos y rurales. Fue necesario rediseñar rutas para obtener mejores índices de cumplimiento en el reparto, así como ingresos más estables para los transportistas tercerizados.

En lo concerniente a vehículos de reparto, adquirimos un tercer vehículo de 4 Tm. a fines del 2006, de tal forma que contábamos con tres vehículos propios; y, adquirimos un cuarto

vehículo en enero del 2007. Los dos vehículos nuevos operarán desde la bodega en Guayaquil y los dos vehículos usados operarán desde la bodega en Quito.

Analizamos el proceso de maquila que Ferrero tenía contratado con terceros; y, acordamos que DILO podría efectuar tal proceso con más eficiencia. Consecuentemente, nuestras operaciones se ampliaron a prestar ese nuevo servicio que, a más de representar ingresos adicionales, cumplió nuestro espectro de otros servicios que en el futuro podemos ofrecer y prestar a nuestros potenciales clientes.

Se resolvió efectuar un mantenimiento total, cambio de partes y piezas de uno de los dos montacargas de la bodega en Quito que, nos será entregado en abril/2007. Inmediatamente, se efectuará un mantenimiento integral del 2º montacargas, para que ambos se encuentren en perfectas condiciones de operación.

Se han definido instructivos y normas de seguridad para todo el personal operativo de DILO, a fin de evitar accidentes de trabajo. En este campo el Gerente de Operaciones ha logrado que el personal cumpla estrictamente con los instructivos emitidos para este propósito.

A comienzos de año se reubicaron las oficinas administrativas (Dirección Ejecutiva y Contabilidad) al sitio original donde operaron en el año 2004, esto es al sur de la bodega, en el edificio antiguo de Maquita. En la parte norte de la bodega se ubicó la Gerencia de Operaciones, Administración del despacho de vehículos, Control de equipos de facturación y Control de inventarios en bodega, reparto a clientes y transferencias.

En Guayaquil las operaciones se han mantenido en la misma bodega de Parque California que, se utiliza principalmente para el sistema cross-docking. Desde enero/2005 se encuentra dirigiendo esas oficinas y el proceso de operaciones la Sra. Deicy Pisco.

PROYECCIÓN PARA 2007

La propuesta de la Dirección Ejecutiva para el año 2007, en lo que respecta al mantenimiento y crecimiento de clientes, se enmarca principalmente en los siguientes aspectos administrativos, financieros y ventas.

1. – Administrativo - Operativo

Continuar mejorando el transporte, tanto en vehículos propios como en tercerizados para las transferencias y repartos. La eficiencia en el uso de los vehículos de transporte es el eje principal de los ingresos de la compañía; y, allí radica igualmente la imagen del servicio (indicador de gestión de entregas) que presta DILO a sus clientes.

La logística de la distribución y reparto en todo su conjunto es fundamental, desde el almacenamiento y control de inventarios, hasta el paquetero y despacho a los vehículos de reparto; así como la cobertura de entrega a los minoristas (o usuarios en el caso de Baxter).

En toda esa cadena hemos mantenido un extremo cuidado para beneficio de nuestros clientes.

El personal fue calificado según su rendimiento, se redujo el exceso y se lo reubicó en nuevas funciones y responsabilidades. Un 50% laboran en DILO a través de una compañía que presta servicios de personal (tercerizadora) y el otro 50% laboran directamente para DILO.

Luego de una prolongada negociación con UNIVERSAL FRUITS que nos demandó mucho análisis de los servicios que prestamos, no obtuvimos el contrato que mucho anhelábamos, a pesar de que estamos convencidos que nuestra calidad de servicios y la oferta presentada eran las más convenientes. Pero factores internos del grupo NOBIS, por compromisos personales entre ciertos directivos y funcionarios de UNIVERSAL FRUITS, pesaron en nuestra contra.

En el caso de Baxter del Ecuador, igualmente fue un proceso de negociación que duró aproximadamente un año, desde octubre/05. Igualmente, en septiembre/06 fuimos adjudicados el reparto a nivel nacional de todos sus productos, con un monto de facturación anual aproximada de \$ 320,000.00 (en consideración al movimiento de productos en número de bultos que Baxter proyectó).

2.- Financieros

Para el año 2007 se estima que contaremos con un flujo de caja positivo en toda la extensión del año, pues el incremento de capital a \$ 120,000.00 permitirá mayor liquidez.

Así mismo, la deuda que manteníamos por dos vehículos y por un préstamo de Ferrero fueron cancelados en el año 2006. Quedan aún pendientes los préstamos en el Banco de Guayaquil y en el Banco del Pacífico; pero el primero estará totalmente cancelado hasta mayo/2007. Sin embargo, hemos adquirido nuevos compromisos financieros por la compra de los dos (2) vehículos para reparto, pero en este caso ellos mismos generan el monto requerido para su financiación.

Confiamos que los resultados del año 2007 sean más halagadores que el 2006, sobre todo para poder enjugar la pérdida de los dos primeros años de la operación de DILO. Además, para el año 2007 contamos dentro del capital de operación, del monto de las utilidades de los accionistas que, no se distribuyeron y se mantienen como reservas.

3.- Ventas

La proyección de crecimiento en ventas contempla los siguientes aspectos:

- 3.1 Mantenimiento de los clientes actuales (FERRERO y BAXTER), basados en el mejoramiento continuo del servicio que les prestamos que, se demuestra por los indicadores de gestión en porcentajes superiores a los acordados como óptimos.

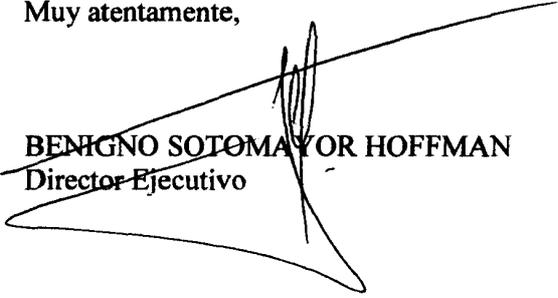
Además, en el caso de FERRERO con nuevas rutas de cobertura, puesto que FERRERO aún tiene una parte importante del país en donde se puede atender con un sistema de reparto tienda a tienda.

En el caso de BAXTER, se deberán revisar y mejorar los valores actuales de transporte, en consideración a que los precios acordados en la negociación fueron pactados en base a volúmenes proyectados que, todavía no se cumplen, luego de haber transcurrido seis (6) meses después de que iniciamos las operaciones en octubre/06.

3.2 Consecución de nuevos clientes que, hemos estimado podremos lograr. Un cliente mediano con ventas de aproximadamente 5 millones anuales y dos (2) pequeños con ventas de 2 a 3 millones anuales.

Puede darse el caso que estos clientes que antes puntualizamos, solamente los atendamos parcialmente del total del sus ventas.

Muy atentamente,



BENIGNO SOTOMAYOR HOFFMAN
Director Ejecutivo