

**INFORME ANUAL DEL DIRECTOR EJECUTIVO
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2007
(Enero /2008)**

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 2007.

ADMINISTRATIVAS-FINANCIERAS

La empresa logró en el cuarto año de operaciones facturar \$ 935,962.00 a tres (3) clientes: Ferrero del Ecuador S. A., Baxter del Ecuador; e, Importadora BFS. Desde abril/07 hemos atendido el reparto de Alpina, con ciertos productos no perecibles vendidos a través de Ferrero.

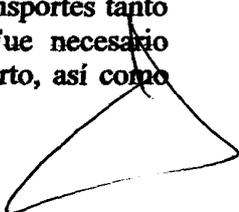
Durante diciembre/07 atendimos con una ruta en Guayaquil a PROALCO (Compañía manufacturera en Cuenca e importadora de productos de consumo masivo), como plan piloto; y, la decisión de esa compañía ha sido contratar todo el negocio de reparto con DILO a partir de enero/2008.

Los resultados alcanzados por la compañía se encuentran reflejados en los Estados Financieros a vuestra disposición. El ejercicio 2007 arroja una utilidad bruta de \$ 46,992.26, de la misma se aplicarán \$ 11,748.07 a las pérdidas de los dos (2) años 2004 y 2005, de acuerdo a lo permitido por las leyes tributarias, a la distribución de las utilidades anuales. Además, es muy satisfactorio señalar que para la participación a los trabajadores se repartirán \$ 5,286.63. Sin embargo, es muy importante resaltar que la empresa cuenta con un capital pagado de \$ 120,000.00, el mismo que fue incrementado durante el año en el monto de \$ 40,000.00; y, dispone al momento de activos fijos y vehículos, para lo cual ha realizado una inversión original sobre \$ 295.000.00 además entre sus activos también constan Gastos Preoperativos por \$ 59,600.00.

El flujo de caja ha sido celosamente manejado para poder cumplir con un sinnúmero de obligaciones atrasadas desde el año 2005, además para atender los gastos operativos corrientes del año 2007.

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 tres (3) vehículos de 2 TM durante 2007 y vendimos la camioneta Toyota adquirida en el 2005, de tal forma que al momento contamos con cinco (5) vehículos propios. Los dos vehículos de 2 TM nuevos operan desde la bodega en Guayaquil y tres vehículos (2 de 4 TM y 1 de 2 TM) operan desde la bodega en Quito.

Continuamos el proceso de maquila para Ferrero. Consecuentemente, nuestras operaciones se ampliaron y aquello representa ingresos adicionales. Además, son servicios que podemos ofrecer y prestar a nuestros potenciales clientes.

Finalmente, se logró efectuar un mantenimiento total, cambio de partes y piezas de los dos montacargas de la bodega en Quito; y, ambos se encuentren en perfectas condiciones de operación.

Se ha emitido el Reglamento Interno de Trabajo y el Reglamento de Seguridad para todo el personal 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.

En Guayaquil las operaciones se han mantenido en la misma bodega de Parque California que, se utiliza principalmente para el sistema cross-docking. Desde mayo/07 se encuentra dirigiendo esas oficinas y el proceso de operaciones el Sr. Lenin Romero.

PROYECCIÓN PARA 2008

La propuesta de la Dirección Ejecutiva para el año 2008, 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 al cierre del ejercicio asciende a 33 personas, incluida la Dirección Ejecutiva. Conforme a las normas legales vigentes un 25% laboran en DILO a través de una compañía que presta servicios de personal (tercerizadora) y el otro 75% laboran directamente para DILO.

En el caso de Baxter del Ecuador, sostuvimos un intenso proceso de negociación que duró aproximadamente tres meses, desde octubre/07. En diciembre/07 acordamos los términos del contrato por 2 (dos) años, con una facturación anual aproximada de \$ 300,000.00.

2.- Financieros

Durante el año 2007 contamos con un flujo de caja positivo en toda la extensión del año, pues el incremento de capital a \$ 120,000.00 permitió mayor liquidez.

Los préstamos en el Banco de Guayaquil y en el Banco del Pacífico fueron cancelados y se obtuvo un nuevo préstamo por \$ 40,000.00 en el Produbank – Panamá a una tasa más conveniente, casualmente para precancelar en el Banco Pacífico y disponer de la entrada para compra de un vehículo de 2 TM. Sin embargo, hemos adquirido nuevos compromisos financieros a largo plazo, por la compra de los vehículos para reparto, pero en este caso ellos mismos generan el monto requerido para su financiación.

Es importante anotar que los resultados del año 2007 son inferiores al año 2006, pero durante el año se pudieron financiar la compra de vehículos y el mantenimiento de los montacargas. Las utilidades del año 2006 no se distribuyeron a los accionistas y son de libre disposición; pero con relación a las utilidades del ejercicio 2007, recomiendo se proceda a la distribución a los accionistas, de conformidad con las normas legales vigentes, a la fecha de la Junta General de Accionistas.

Confiamos que los resultados del año 2008 serán más halagadores que el 2007, sobre todo para poder enjugar la pérdida de los dos primeros años de la operación de DILO.

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.
- 3.2 Ingreso del nuevo cliente PROALCO con rutas de reparto en Quito y Guayaquil, más acondicionamiento de mercadería.
- 3.3 Además en el caso de FERRERO. Cobro del almacenamiento tanto en posiciones secas como refrigeradas, a una tasa diaria negociada.

Construcción y manejo de una bodega refrigerada en Quito en marzo/2008 para 120 posiciones que, será utilizada por FERRERO para Depósito Comercial.

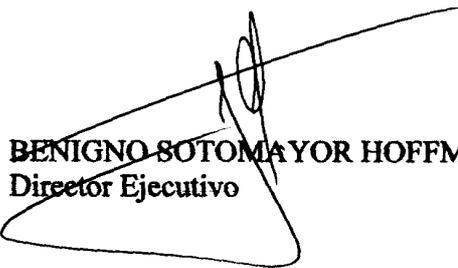
Nuevas rutas de cobertura, puesto que FERRERO aún tiene una parte importante del país en donde se puede atender con el sistema de reparto tienda a tienda.



3.4 Consecución de nuevos clientes que, hemos estimado podremos lograr. Un cliente mediano con ventas de aproximadamente 5 millones anuales y uno (1) pequeño 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