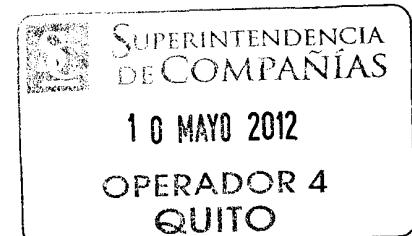


**INTEGRACIÓN LOGISTICA INLOG S.A.
INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
ADMINISTRACION, 2011**

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE INLOG S. A.

ENFOQUE DE LA ADMINISTRACION EN EL EJERCICIO 2011



El enfoque de la Administración de INLOG durante el año 2011 estuvo centrada en la generación de negocios que nos permitan mantener el crecimiento y una adecuada rentabilidad.

INLOG en el año 2011 se convirtió en la empresa de mayor crecimiento del sector de servicios logísticos en el país y se ha posicionado como el Operador con mejores opciones en el mercado de Consumo Masivo.

AREA COMERCIAL

La estrategia comercial de la compañía en el año 2011, se ha mantenido enfocada a clientes del mercado de consumo masivo y otros segmentos ya consolidados como son los de tecnología y ferretería.

En el año 2011 en el segmento industrial y de consumo masivo, Inlog captó las siguientes cuentas:

FARCOMED: Negociación concluida a finales del 2011 e implementada al 100% en el 2012. Cliente al que le prestamos el servicio de almacenamiento, preparación de pedidos y entrega de la línea de No Habituales.

BIOFEED: Cliente al que le brindamos los servicios de Almacenamiento refrigerado y seco, y Distribución a nivel nacional. Este cliente maneja productos de salud animal.

SEPROTEICO / DOS: Cliente del sector de tecnología a quien le prestamos el servicio de Almacenamiento, Distribución e Instalación de equipos de computación a nivel nacional en los programas de automatización del sector público.

FERRERO: Cliente al que le prestamos el servicio de almacenamiento de Azúcar y abastecimiento a la planta de producción.

CONECEL: Somos operadores de CLARO para las cuentas corporativas a en Quito y Guayaquil en el 2011 y a nivel nacional desde abril del 2012.

AREA DE OPERACIONES

El año 2011 ha sido muy importante en el desarrollo del área de Operaciones de INLOG manteniendo sus objetivos de:

- MANTENER LA SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES EXISTENTES
- IMPLEMENTAR LAS NUEVAS OPERACIONES CAPTADAS.

El crecimiento de la compañía ha sido posible por la conservación de las cuentas existentes y la incorporación de nuevos clientes.

Nuestros clientes captados en años anteriores han renovado permanentemente con INLOG gracias a una percepción de servicio y costo adecuada.

Los estándares exigidos por nuestros clientes, la mayoría de ellos compañías multinacionales o nacionales líderes en los segmentos en los que se manejan, nos han obligado a afinar nuestros procesos, pasar auditorías internacionales de calidad, certificarnos con calificadoras de riesgo y entrar en procesos de entrenamiento intenso a nuestro personal de operaciones y servicio al cliente.

En el año 2011 se concretó la certificación BASC (Business Alliance for Secure Comerce) que mejora sustancialmente el alcance de nuestro Sistema de Gestión que tiene como base las normas ISO 9001:2008. El impacto de esta implementación ha sido muy positivo y nos ha permitido mejorar sustancialmente nuestros sistemas de seguridad.

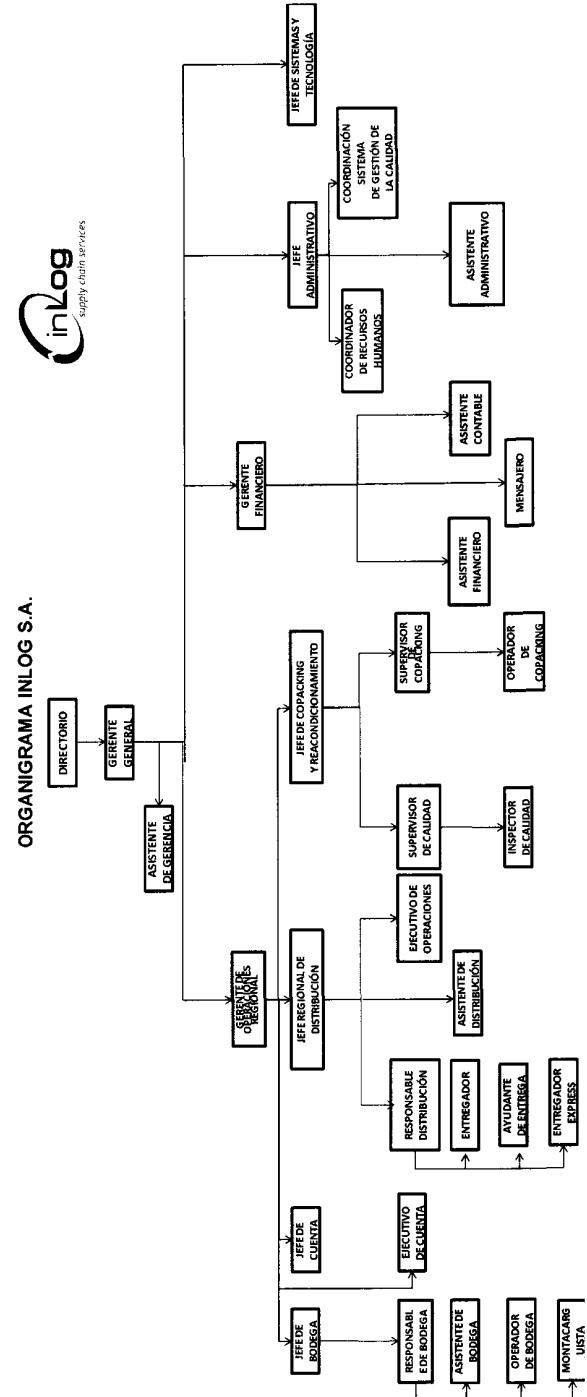
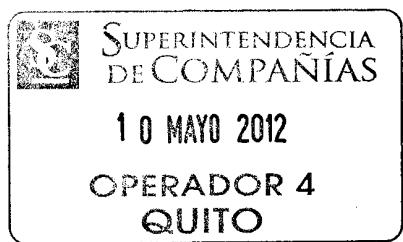
Tenemos previsto para el segundo semestre de este año arrancar con la implementación de las normas OSHAS 18000, referidas a

Para Septiembre del año 2012 proyectamos ser capaces de planificar nuestras rutas de entrega a través del sistema Road Show, que nos garantizará, el mejor nivel de servicio al menor costo. Adicionalmente, estamos desarrollando una aplicación Android para dispositivos móviles que nos permitirá registrar y reportar en línea las transacciones que hacemos en el mercado e incluso tomar información de nuestros puntos de entrega. Todo esto se visualizará a través de nuestra página WEB.



ADMINISTRACIÓN

La estructura de INLOG es la siguiente:



La Administración ha incrementado su volumen de acción en la compañía por la dinámica del personal: Al 31 de diciembre del 2010 cerramos con 122 personas, mientras que al 31 de diciembre de 2011 registramos 130 personas e nuestro rol.

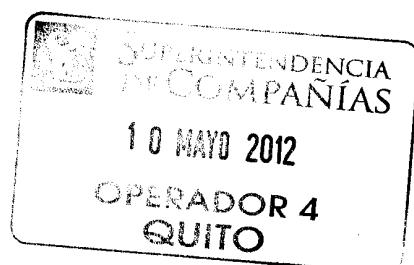
Igualmente los volúmenes de compra y calificación de proveedores se han vuelto muy relevantes.

Adicionalmente, es importante resaltar que en el año 2010 INLOG se hizo acreedor a un préstamo no reembolsable de parte del programa INNOVAECUADOR del Ministerio de Competitividad y Productividad por el Proyecto: AUTOMATIZACION DE LA CADENA DE SUMNISTRO DE INLOG que está relacionado con la implementación del sistema ROAD SHOW y tecnología móvil para el registro de nuestras entregas. Este proyecto se está implementando desde Diciembre de 2011.

FINANZAS

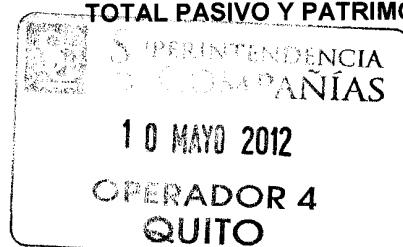
Desde el punto de vista financiero, hemos logrado mantener un escenario positivo, con utilidades netas del 7.43% sobre nuestros ingresos.

Una relación de la posición financiera de la compañía en el 2010 vs. el año 2011 se presenta a continuación:



BALANCE GENERAL RESUMIDO Y COMPARATIVO 2010 A 2011

	2010	2011
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
ACTIVO DISPONIBLE	85,355.20	239,240.72
CUENTAS POR COBRAR	659,586.03	884,453.21
ACTIVO REALIZABLE	0	0
GASTOS ANTICIPADOS	<u>30,965.49</u>	<u>18,498.66</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>775,906.72</u>	<u>1,142,192.59</u>
ACTIVO FIJO	480,449.74	446,686.23
OTROS ACTIVOS	<u>31,032.00</u>	<u>32,904.00</u>
TOTAL ACTIVOS	<u>1,287,388.46</u>	<u>1,621,782.82</u>
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
OBLIGACIONES FINANCIERAS	30,066.72	38,844.06
CUENTAS POR PAGAR	261,982.79	242,365.25
PASIVOS SOCIALES	43,473.38	47,333.83
IMPUESTOS Y RETENCIONES POR PAGAR	<u>11,838.33</u>	<u>27,005.09</u>
TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>347,361.22</u>	<u>355,548.23</u>
PASIVO A LARGO PLAZO	30,796.48	54,254.89
TOTAL PASIVO	<u>378,157.70</u>	<u>409,803.12</u>
PATRIMONIO	909,230.76	1,211,979.70
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>1,287,388.46</u>	<u>1,621,782.82</u>

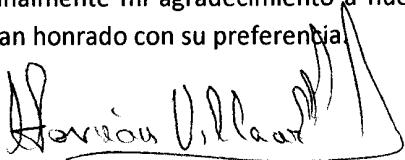


AGRADECIMIENTO

Debo agradecer la confianza depositada en esta administración, por todos los accionistas de INLOG en el desarrollo del ejercicio 2011. Su apoyo, ideas, contactos de negocios y experiencia han sido fundamentales para la concreción de resultados de esta compañía que tiene como visión situarse en el primer lugar entre los Operadores Logísticos del País.

Así mismo debo agradecer a todos los colaboradores de la compañía que son los protagonistas del éxito de la compañía y que con su dedicación y entrega han logrado ir más allá de sus propias expectativas.

Finalmente mi agradecimiento a nuestros clientes, que han apreciado nuestro servicio y nos han honrado con su preferencia.



HERNAN VILLACÍS MERINO
GERENTE GENERAL

