

Quito, Febrero 5 del 2007

INFORME DE GESTION DEL 2006
INTEGRACION LOGISTICA INLOG S.A.
DE LA GERENCIA GENERAL al 31 de diciembre del 2006: RAUL ROLDAN

Señores Accionistas:

Cumpro en base al estatuto presentarles el siguiente informe de actividades.

COMERCIAL:

Durante el año se han diseñado y presentado varios proyectos en diferentes industrias para utilizar la capacidad de almacenamiento contratada y ampliar las operaciones en la ciudad de Guayaquil.

Ha sido en tal sentido un año de intensa experiencia para la compañía y al mismo tiempo ha sido un año de posicionamiento en el mercado de servicios logísticos ya que hemos podido cubrir varias industrias. Listamos las ofertas presentadas:

BRIZQUEMICAL.- Se presenta oferta para Almacenamiento y Distribución, A&D, en Quito, pero a la fecha no cuenta con los volúmenes para mudar su operación a In Log.

ECUACHOCOLATE.- Oferta para Almacenamiento de productos para PMA y materia prima.

3M en Guayaquil, para operar A&D, En 3M está pendiente por una decisión de venta de sus instalaciones en Durán.

ALIMEC.- No se presentó en vista de que a la fecha era cliente de Almagro y podía dañar la relación con nuestro proveedor de infraestructura.

ANDINA.- Se incorpora con servicio de Almacenamiento temporal en Quito y se arranca operaciones en la ciudad de Guayaquil para su almacenamiento y despacho.

ARCOR.- Se presenta un perfil de proyecto para hacer venta y distribución en el sur de Quito. Pendiente el proyecto por cambio de gerencia y visión estratégica.

ADAMS.- Proyecto para venta y distribución en 3300 clientes en el sur de la ciudad de Quito. Este tipo de proyectos se configuran a tres años por las inversiones.

EDESA.- para poder ejecutar la propuesta de este cliente se busca infraestructura en el sur de la ciudad de Quito pero no es posible en las dimensiones requeridas. Se desiste de este proyecto.

GENERAL TIRE.- El proyecto presentado para operar el almacenamiento y despacho en Quito se actualiza y el cliente comunica que se ha declarado desierto el concurso por decisión del directorio.

PRONACA.- Se configura un perfil de proyecto de tercerización de fuerza de ventas y consolidación de su centro de distribución de productos secos. El cliente decide mantener sus operaciones.

QUIFATEX.- Se ejecuta almacenamiento temporal de productos importados y se presenta un perfil de proyecto para operar su flota de distribución con la suit UPS, pero se finiquitará la propuesta una vez que InLog tenga plena capacidad operativa del sistema.



UNIVERSAL.- Se presentó un proyecto para hacer venta y distribución en Quito y Guayaquil. Adicionalmente se presenta una propuesta para almacenamiento y entregas a distribuidores. A la fecha no contamos con la infraestructura en Guayaquil para las inspecciones de bodegas.

CASA MOELLER MARTINEZ.- Se presenta un proyecto integrado para A&D que represente una opción a su proveedor actual. El cliente en el seguimiento dado comunica su intención de armar su propia operación.

CONFITECA.- Se estructura un proyecto para una operación In-House. Se solicita analizar en conjunto los costos, lo cual no prospera por decisiones internas en el cliente.

FERREMUNDO.- Después de varios meses de negociación y análisis del proyecto, el cliente no toma la decisión para que In Log le opere su centro de distribución nacional en Guayaquil. Surgen discrepancias en la parte tecnológica por el software de almacenamiento en vista de que requería después del contrato tener propiedad del mismo. Por temas de costos no hay acuerdo final.

GIS LOGISTIC.- Invitan a In Log a co-participar en una licitación en General Motors para estructurar y operar su almacenamiento y despacho en Quito. La participación no se da por haber más participantes de Colombia en el proyecto y no existir la capacidad de bodegas solicitada.

ILSA.- Se presenta un proyecto para armar su venta y entrega en el mercado. Por temas internos del cliente el proyecto se cancela.

LOTERIA NACIONAL.- Se hace un relevamiento de su mercado en Guayaquil y presentamos el proyecto para activar 2000 puntos de venta en Quito y Guayaquil con toda la plataforma tecnológica. Es uno de los proyectos de mayor envergadura y potencial para In Log. Esta pendiente en el Directorio sin decisión a la fecha.

OTELO/GARZOZI.- Se hace un estudio de relevamiento de las dos empresas para un proyecto de consolidación de las operaciones tanto en Quito como en Guayaquil. En base de ello se presentan dos opciones: La primera.- una consultoría para estructurar la nueva cadena de abastecimiento y Segunda para operación que incluye el diseño de infraestructura y recursos para almacenamiento y distribución. A la fecha el cliente no decide la forma de operar.

PMA GUAYAQUIL.- Participamos en una licitación la cual ganamos y arrancamos operaciones en el mes de julio del 2006 en todos sus programas alimentarios que manejan en el Ecuador. Para ello contratamos bodegas en el Complejo CBA en el km 12.5 de la vía a Daule donde deberá concentrarse el crecimiento en esa ciudad y mudar la operación Xerox.

PMA QUITO.- Se renegocia el contrato vía licitación, el mismo que cubre los costos fijos durante los meses de bajo volumen y además se nivela los precios para la parte variable. Los dos contratos tienen vigencia de un año.

SIEMENS.- Se presentan ofertas para A&D para las divisiones de negocio en Quito y Guayaquil. Por re-estructuras regionales el proyecto se suspende.

TETRAPACK.- Presentamos oferta para operar A&D en Quito. La propuesta es muy competitiva según el cliente y pasa a análisis en la Regional Andina. A la fecha está pendiente.



ANDINA.- Se inicia operación de venta y entrega en Guayaquil. Para ello el directorio aprueba un plan en base a un contrato de tres años con el cliente. El proyecto deberá consolidarse en el 2007. Es importante señalar que este proyecto servirá de base para implementar las herramientas para el sistema de ventas, diseño de territorios y rutas. Además del sistema de pedidos que estará integrado al contable para el control en línea.

ASESORIAS: Se presentaron dos propuestas para asistir a empresas en el área de infraestructura y distribución. Estas no tuvieron aceptación, por lo que este servicio deberá tener otro enfoque para el desarrollo del mismo.

Muchas de estas ofertas merecen un seguimiento ya que por la magnitud de las operaciones son decisiones que pasan por diferentes niveles de análisis.

FINANZAS Y ADMINISTRACION.-

Como podrán apreciar en los balances, tenemos al 31 de diciembre retenciones de impuesto a la renta realizadas por nuestros clientes por un valor de \$ 4960,38 lo cual es exigible y deberá hacerse el trámite correspondiente para devolución ante el SRI.

Existe también un crédito fiscal de \$ 25.737,53 al 31 de dic. Este se seguirá utilizando.

La depreciación es un valor alto debido a la activación de las inversiones realizadas por los socios de la compañía.

Tenemos a la fecha un activo total de \$ 400.144,78

En el pasivo lo relevante: se registra la deuda aprobada por la Junta de Accionistas para la compra de los camiones. Esta es contratada a 4 años con un 20% de entrada y la operación se ejecuta con Proauto-GMAC.

El aporte a la fecha de accionistas es de \$ 195.026,75 y lo integran de la siguiente manera:

NOMBRE	VALOR
RAUL ROLDAN	49.148,57
HERNAN VILLACIS	38.119,88
SOUTH PACIFIC	53.698,80
CRIPADA S. A.	53.732,75
JORGE MARTINEZ	328,75

A la fecha se han realizado las transferencias entre accionista de acuerdo a lo aprobado en la Junta del 3 de julio del 2006, quedando pendiente valores menores que se deberán revisar durante el año 2007. Durante el 2007 se deberá calendarizar la fecha en la que se complete los aportes de todos los socios en base a las resoluciones de la junta del 3 de julio.

Se registra el nuevo capital de la compañía aprobado por la Superintendencia de Compañía el 13 de junio del 2006 por \$ 16,000 y constituido de la siguiente manera:



CAPITAL SUSCRITO DE LA COMPAÑIA (USD \$):					16,000.00
Nº	IDENTIFICACION	NOMBRE	NACIONALIDAD	TIPO INVERSION	CAPITAL
1	1791359070001	CRIFADA SOCIEDAD ANONIMA	ECUADOR	NACIONAL	2,982.00
2	611344	DELIGO HOLDINGS INC.	PANAMA	EXT. DIRECTA	4,000.00
3	1706854865	MARTINEZ PLAZA JORGE STALIN	ECUADOR	NACIONAL	14.00
4	0805017918	MESTANZA MORENO FERNANDO RAFAEL	ECUADOR	NACIONAL	800.00
5	1706547153	PEREZ ENDARA ALBERTO FEDERICO	ECUADOR	NACIONAL	126.00
6	1706261565	ROLDAN BIANCULLI RAUL EDUARDO	ECUADOR	NACIONAL	2,548.00
7	1791343794001	SOUTH PACIFIC CORPORATION S.A. SOUTHPAC	ECUADOR	NACIONAL	2,982.00
8	1710593144	VILLACIS MERINO HERNAN FRANCISCO	ECUADOR	NACIONAL	2,548.00
TOTAL (USD \$):					16,000.00

La estructura de los ingresos se los ha diversificado de mejor manera, lo que en el futuro debe ser un objetivo primordial. A la fecha la estructura del ingreso es de la siguiente:

INGRESOS OPERACIONALES

VENTAS NETAS

PRODUCTOS LEANSA

XEROX

PROGRAMA MUNDIAL DE ALIMENTOS

LEANSA

VARIOS

REEMBOLSOS DE GASTOS

	\$	
	618.688,24	100,0%
	13.939,09	2,3%
	426.833,81	69,0%
	115.998,44	18,7%
	25.236,35	4,1%
	31.731,47	5,1%
	<u>4.949,08</u>	0,8%

El rubro reembolsos, equivale a gastos facturados a Leansa.

El margen bruto de la operación anual es del 20%. Una vez que se establezca la operación de comercialización de Leansa en Guayaquil podremos determinar el margen operacional del negocio, ya que en el mes de noviembre y diciembre afecta a la operación de costo la implementación con recursos propios de caja el proyecto Leansa-Andina en Guayaquil.

Al cierre del año tenemos un capital de trabajo de \$ 66.348

Las cuentas por cobrar en 18 clientes son de \$ 53.754,75 y cuentas por pagar en 38 proveedores por \$ 37.875,92 más un saldo en bancos conciliado de \$ 49.076,25

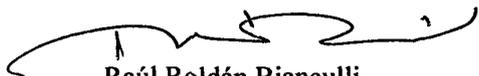
Lo antes mencionado refleja un flujo saludable del negocio. Sin embargo los rubros de arrendamiento de infraestructura son altos, lo cual merece que se analice en el corto plazo opciones de infraestructura que permitan bajar tales costos.

Por las nuevas regulaciones respecto a la contratación de personal se inicio un plan de incorporación de nómina propia para cumplir con los porcentajes que establece la reglamentación a la tercerización. Sin embargo de ello a futuro se deberá tomar en cuenta los pasivos laborales que la compañía vaya asumiendo para los efectos legales y poder cumplir las normas que establece la ley de seguridad social.

Se renegóció la póliza de seguros tomando en cuenta las coberturas y los contratos que mantenemos con nuestros clientes, en base de ello se reducen en el 50% el costo de los seguros. Sin embargo es menester que con el incremento de las operaciones y servicios se revise periódicamente las coberturas, especialmente con el manejo de efectivo y transporte de mercadería que no estuviere asegurada por nuestros clientes en sus pólizas. También es menester que se administre el riesgo con el transporte de la mercadería, ya que como prestadores del servicio somos los encargados de cumplir con las especificaciones de las pólizas de los clientes.

Quiero aprovechar la oportunidad para agradecer la confianza que depositaron en mi persona al encargar la función de Gerente General desde el mes de junio del 2006 y que por razones personales me retiro al finalizar el presente periodo y con la firme convicción de que el negocio superará las expectativas de los Señores Accionistas. A la vez quiero desearle al Sr. Hernán Villacís éxitos en sus gestiones como nuevo Gerente General de la compañía y para quien mi colaboración estará presta en todo momento.

Atentamente,



Raúl Roldán Bianculli
GERENTE GENERAL