

INTEGRACION LOGISTICA INLOG S.A.

INFORME DE GESTION

AÑO 2007

Señores Accionistas:

En cumplimiento al estatuto social , pongo a su consideración el informe de labores de la Gerencia General del año 2007.

GESTION COMERCIAL

Enfocamos los esfuerzos de la compañía a la consolidación de los clientes existentes y a la consecución de nuevas cuentas en sectores industriales en los que ya tenemos operaciones y un posicionamiento reconocido y en otros en los que pretendemos incursionar.

TECNOLOGIA

En este sector nos hemos posicionado fuertemente a través de nuestro cliente XEROX DEL ECUADOR, con quien hemos desarrollado una relación a más largo plazo y nos ha permitido ampliar nuestro campo de acción a otras empresas del segmento.

En el sector de Tecnología hemos incorporado a SIEMENS Ecuador a nuestras operaciones en la ciudad de Quito con proyección de ampliar operaciones con este cliente en el mediano plazo. Adicionalmente, las empresas usuarias de la tecnología de nuestros clientes, han confiado en INLOG para todos sus movimientos logísticos de equipos y materiales de manipuleo delicado: FCS, UTPL, Banco del Pichincha, MARTEC, etc.

Adicionalmente, tuvimos el acercamiento a EPSON Costa Rica para la provisión de servicios logísticos que no se concretaron por condicionamientos legales de esa compañía. Sin embargo queda la perspectiva de atender este cliente una vez que ingrese al país con una razón social local.

En el segmento Tecnológico, INLOG tiene grandes perspectivas de desarrollo dado el know how alcanzado en este tipo de operaciones y el nivel de servicio reconocido por nuestros clientes.

SUMINISTROS Y PAPEL

Apalancados por nuestro cliente bandera en este segmento XEROX del Ecuador, hemos orientado acciones comerciales en el año 2007 a lograr mayor participación de este negocio en el país.

El volumen de papel (A4) para copiadoras e impresoras que se mueve en el país mensualmente es de aproximadamente 60 toneladas, de las cuales el papel marca XEROX es el 45%. Nos hemos fijado como objetivo copar el movimiento logístico de este papel con nuestra plataforma de

distribución, para lo cual hemos realizado una ofensiva comercial hacia todos los mayoristas de papel que manejan la marca XEROX. Estos distribuidores son: IBEROCOM, ESCOR, COMPU-KILO, SODIXEM, UNADES. Hemos obtenido resultados positivos en este segmento, captando toda la operación de IBEROCOM de la Sierra desde el 2007 y cierre de negociaciones para operaciones en el 2008 con todos los demás mayoristas mencionados.

Adicionalmente, hemos incorporado en el 2007 en INLOG como cliente a ARROVIECH. Cliente que maneja papeles adhesivos y tintas que ha crecido de manera importante en Quito y Guayaquil.

Manejamos también desde marzo, el almacenamiento y aprovisionamiento de materias primas para la planta de etiquetas de SISMODE MATERPACKIN. Cliente fundamental para INLOG en este segmento. Adicionalmente realizamos el proceso de manufactura del solvente para codificadores de Sismode, lo cual nos ha permitido incursionar en actividades de generación de valor agregado adicionales al almacenamiento y distribución.

ETIQUETAS

A partir de agosto INLOG maneja la distribución de SISMODE MATERPACKIN en Quito y Guayaquil, constituyéndose en uno de nuestros tres clientes de mayor facturación.

QUIMICOS

Arrancamos operaciones en el 2007 con Brizchemicals para todo el país, cliente que lamentablemente vendió sus operaciones por el deceso de su Gerente General y principal accionista Mauricio Briz.

En el año 2007 conseguimos la cuenta de Química Amtex para la distribución de sus productos en todo el país y la proyección de manejar también el Centro de Distribución de esta compañía en la ciudad de Guayaquil desde el segundo semestre del 2008.

Tuvimos la oportunidad de manejar por un cuatrimestre, a través de Cripada volúmenes menores del segmento químico-industrial de Quifatex en la ciudad de Guayaquil.

En la industria química INLOG puede desarrollar e incrementar sus operaciones, sobre todo en aquellos productos no contaminantes y no peligrosos para continuar con el propósito de saturar la capacidad de distribución de su flota actual.

PROGRAMAS SOCIALES

Hemos crecido en aproximadamente un 125% en nuestras operaciones en este segmento respecto al 2006. Hemos mantenido y reforzado nuestro posicionamiento como operadores logísticos del Programa Mundial de Alimentos y los Programas de Ayuda Social del Gobierno.

Desde el punto de vista comercial hemos hecho acercamientos directos con las autoridades del Gobierno que manejan los programas que mantenemos en nuestros centros de distribución previendo un relevo de PMA en las operaciones. El objetivo es mantener los volúmenes de esta operación en forma directa.

DISTRIBUCION DE CONSUMO

El negocio de distribución de consumo en la ciudad de Guayaquil alcanzó un nivel de ventas en el 2007 de aproximadamente USD 478,000, de los cuales, el 88% lo han generado los productos de Leansa y el 10% lo han generado los productos de Colombina. El 2% restante tiene que ver con BIC, Moderna y Mani Cris.

En esta línea de negocio nos hemos visto afectados severamente por el incumplimiento del contrato por parte de LEANSA. Situación que marcará el futuro de nuestra permanencia en el negocio de la distribución comercial y la relación comercial y legal con LEANSA.

ASESORIA LOGISTICA

INLOG se ha posicionado como un Operador Logístico, capaz de generar soluciones que van más allá de las operaciones de distribución, almacenamiento, transporte o gestión de aduanas. INLOG puede generar recomendaciones estratégicas a sus clientes para que sus cadenas de suministro se vuelvan más competitivas. En el año 2007 logramos un trabajo de asesoría a IDEAL ALAMBREC que nos abre posibilidades interesantes en este campo y nos diferencia sustancialmente con otros operadores que básicamente ofertan servicios commodities de operación.

OTROS PROYECTOS COMERCIALES

En el año 2007, hemos desarrollado adicionalmente las siguientes cuentas que tendrán que seguir trabajándose en el año 2008:

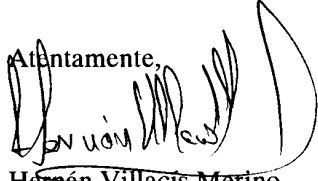
- Mercantil Garzozzi.- Cliente en el segmento de consumo, al cual deberemos enfrentar con una estrategia de costos muy agresiva.
- BIC WORLD (ECUABIC).- Cliente que se concretará en el 2008 con una estrategia adecuada de servicio y costo desde la ciudad de Guayaquil.
- PRONACA.- Cliente al que hemos ofertado servicios en la línea de secos y que se concretará en el 2008.
- QUIFATEX.- Cliente con el que se continúa negociando un in-house de distribución y que se debe concretar en el 2008.

FINANZAS Y ADMINISTRACION

Al 31 de diciembre de 2007 INLOG tiene activos por USD450,928.88. Este monto es USD 50,784.16 superior a los activos totales del año 2006. El incremento se debe básicamente al incremento en activos corrientes por las cuentas por cobrar distribución, inventario de mercaderías y activos fijos

Los pasivos de INLOG al 31 de diciembre de 2008 suman USD 406,813.86, de los cuales USD 161,908.75 es financiamiento a Largo Plazo por parte de los accionistas y USD 53,420.68 es el saldo del financiamiento de la flota de camiones de Guayaquil con GMAC. La diferencia del pasivo son cuentas de proveedores.

Quiero agradecer a los señores accionistas la confianza depositada en mí para ejercer la Gerencia General de INLOG. Considero que la compañía ha ganado un posicionamiento importante en el mercado de servicios logísticos y la incorporación de nuevos clientes en el año 2008, así como la especialización en los servicios permitirán la generación de la rentabilidad esperada.

Atentamente,

Hernán Villacís Merino

GERENTE GENERAL