

**INTEGRACIÓN LOGÍSTICA INLOG S.A.
INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
ADMINISTRACION, 2008**

ENTORNO

La coyuntura económica del país en el año 2008, generó oportunidades y amenazas para quienes somos actores en el mercado de servicios logísticos.

El crecimiento significativo del gasto público desde el gobierno, inyectó recursos a los consumidores, generándose niveles importantes de demanda por parte de los clientes de nuestros clientes. Esta situación generó a su vez demanda por servicios logísticos. Debimos ser selectivos en nuestro relacionamiento con clientes para lograr negocios de largo plazo y no únicamente prestar servicios spot.

Las regulaciones laborales del Mandato 8, emitido por la Asamblea Constituyente, por un lado nos ha quitado el mínimo esquema de flexibilidad laboral existente, dejándonos expuestos a los riesgos que esto implica, tomando en cuenta que nuestra naturaleza de servicios es intensiva en mano de obra, pero por otro lado, esta regulación ha sido un driver de decisión hacia el outsourcing logístico para aquellas empresas que quieren minimizar su riesgo laboral.

Los altos niveles de inflación nos han impactado desde el punto de vista del incremento de precios de los insumos utilizados en nuestras operaciones, reduciendo nuestra rentabilidad, dadas las condiciones de nuestros contratos con nuestros clientes poco flexibles respecto a incrementos de precios.

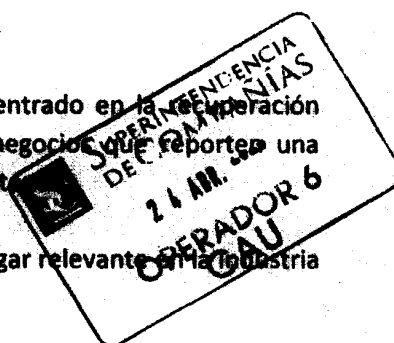
La desconfianza generada por el clima político de nuestro país, ha dificultado enormemente la concreción de negocios, debido a la paralización en muchos casos de la toma de decisiones en las empresas respecto a proyectos que rompen los esquemas tradicionales de administración.

El año 2009 se presenta mucho más adverso desde el punto de vista económico y político, sin embargo, estamos mejor preparados para sobrellevar este escenario.

ENFOQUE DE LA GERENCIA EN EL EJERCICIO 2008

El enfoque de la Gerencia de INLOG durante el año 2008 estuvo centrado en la recuperación financiera de la compañía por la vía de la generación de nuevos negocios que reporten una rentabilidad adecuada y que permitan sustentar un crecimiento consistente.

Los resultados obtenidos, han permitido que INLOG se instale en un lugar relevante en la industria de los Operadores Logísticos en el Ecuador.



AREA COMERCIAL

La estrategia comercial de la compañía en el año 2008 estuvo enfocada a clientes del mercado de consumo masivo, en el cual tenemos muchas habilidades y know-how.

Hemos sido muy consistentes en la aproximación a clientes AAA de este segmento y bastante efectivos en la concreción de negocios.

Nos hemos presentado como un proveedor integral de servicios logísticos, que es capaz de diseñar una solución particular para cada cliente. Adicionalmente hemos logrado que los clientes nos perciban como una fuente de asesoría en logística empresarial captando su atención y preferencia al más alto nivel.

En el año 2008 en el segmento industrial de consumo masivo, Inlog captó las siguientes cuentas:

BIC ECUADOR: Cliente al que le prestamos los servicios de almacenamiento y control de inventarios, empaque, transporte y distribución a nivel nacional

KELLOGG ECUADOR: Cliente al que le prestamos el servicio in-house de distribución a nivel nacional

PRONACA: Cliente al que le prestamos el servicio de almacenamiento y empaque para la línea de conservas.

CONFITECA: Cliente para el que hemos desarrollado el sistema de entrega de preventa en la ciudad de Quito.

Adicionalmente, hemos continuando explorando y concretando oportunidades con clientes en segmentos en los que también estamos presentes como la industria de productos químicos, suministros de oficina, etc. En estos segmentos, INLOG incorporó en el 2008 los siguientes clientes:

COMERCIAL DANESA (CODAN): Almacenamiento y distribución nacional.

UNADES: Almacenamiento y distribución en Guayaquil.

SODIXEM: Almacenamiento y distribución en Quito.

Por nuestra relación con los programas de ayuda social del Gobierno, concretamos también un negocio con el Ministerio de Inclusión Económica y Social para la administración del almacén de artículos para emergencias.

AREA DE OPERACIONES

El área de Operaciones de INLOG ha tenido dos retos extremadamente importantes en el año 2008:

- **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 una tasa de deserción de clientes muy cercana a 0.

Nuestros clientes captados en años anteriores han renovado permanentemente con INLOG gracias a una percepción de servicio y costo adecuada: XEROX DEL ECUADOR, SISMODE Y MATERPACKING, ARROVIECH, QUIMICA AMTEX, PROGRAMA MUNDIAL DE ALIMENTOS y otros de menor volumen.

Las implementaciones realizadas para las operaciones de los clientes captados en el año 2008 han sido exitosas, algunas de las cuales han merecido el reconocimiento de las estructuras regionales de nuestros clientes.

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 2009 deberemos implementar herramientas tecnológicas dirigidas al Servicio al Cliente y a la administración de todas las transacciones de nuestros clientes procesadas por INLOG. Así mismo la certificación ISO 9001-2008 se ha vuelto indispensable para sustentar nuestro crecimiento.

ADMINISTRACIÓN

Durante el año 2008 se mantuvo la misma estructura Administrativa de la compañía, a pesar del crecimiento de las operaciones. Incluso desde el segundo semestre del año 2008, prescindimos de la Gerencia Administrativa Financiera.

Las incorporaciones de personal han sido netamente operativas para cubrir las posiciones generadas por el incremento de operaciones con clientes.

FINANZAS

Desde el punto de vista financiero, hemos logrado revertir un escenario de pérdida en el año 2007 a uno de utilidades netas del 15% sobre nuestros ingresos.

Una relación de la posición financiera de la compañía en el 2007 vs. el año 2008 se presenta a continuación:

BALANCE Y RESULTADOS RESUMIDO Y COMPARATIVO 2007 A 2008

	AÑO 2007	AÑO 2008
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
ACTIVO DISPONIBLE	10,371.74	56,262.83
CUENTAS POR COBRAR	156,384.92	330,087.85
ACTIVO REALIZABLE	25,936.00	14,996.70
GASTOS ANTICIPADOS	19,861.80	15,750.07
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	212,554.46	417,097.45
ACTIVO FIJO	229,660.24	209,618.45
OTROS ACTIVOS	4,103.00	6,779.22
ACTIVOS DIFERIDOS	7,998.64	3,081.40
TOTAL ACTIVOS	454,316.34	636,576.52
PASIVO		
PASIVO CORRIENTE		
OBLIGACIONES FINANCIERAS	28,242.72	28,242.72
CUENTAS POR PAGAR	147,908.51	96,959.51
PASIVOS SOCIALES	9,292.62	57,466.58
IMPUESTOS Y RETENCIONES POR PAGAR	6,040.58	43,661.86
TOTAL PASIVO CORRIENTE	191,484.43	226,330.67
PASIVO A LARGO PLAZO	215,329.43	25,177.96
TOTAL PASIVO	406,813.86	251,508.63
PATRIMONIO	47,502.48	385,067.89
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	454,316.34	636,576.52

Adicionalmente, la compañía ha invertido US 52.652.80 en activos productivos de acuerdo al siguiente detalle:

Instalaciones	9.339.42
Equipo de Bodega	32.530.07
Muebles y Enseres	5.341.05
Equipos de Computación	<u>5.442.26</u>
Total	52.652.80

Algunos indicadores financieros nos dan una referencia de la salud de la compañía:

AÑO 2007

Indice de liquidez o razón corriente	Activo Corriente	212554.46	1.1100
	Pasivo Corriente	191484.43	

AÑO 2008

Indice de liquidez o razón corriente	Activo		
	Corriente	417097.45	2.7144
	Pasivo		
	Corriente	153663.06	

Margen Neto de Utilidad	Utilidad Neta	242669.28	0.1539
	Ventas Netas	1577127.43	

Rendimiento del Patrimonio	Utilidad Neta	242669.28	0.5302
	Patrimonio	457735.5	

Rendimiento de la Inversión	Utilidad Neta	242669.28	0.3812
	Activo Total	636576.52	

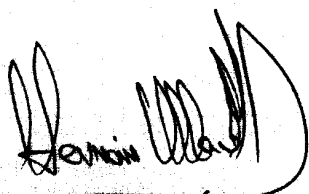
Así mismo es relevante mencionar la decisión de los señores accionistas de incorporar al patrimonio todo el pasivo que la compañía mantenía con cada uno de ellos, convirtiéndonos una organización más sólida y preparada para lograr la confianza del mercado de clientes de servicios logísticos.

AGRADECIMIENTO

Debo agradecer la confianza depositada en mí, por todos los accionistas de INLOG en el desarrollo del ejercicio 2008. 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 "fabricantes" de nuestros servicios 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.



HERNÁN VILLACÍS MERINO
GERENTE GENERAL