

## **Informe Anual del Gerente General de PANATLANTIC Logistics S.A. Año 2007**

A continuación tengo el gusto de presentar a los Accionistas de la compañía PANATLANTIC Logistics S.A. el informe de actividades relacionado con el giro de negocios correspondientes al año 2007.

El año 2007 fue un año de cambios importantes y decisivos para el futuro de PANATLANTIC Logistics S.A. Se continuó el rumbo emprendido dos años atrás concentrándonos en nuestro negocio principal y deshaciéndonos de activos que no agregaban valores al mismo.

La mayor dedicación y esfuerzo se centró en la búsqueda de excelencia en el servicio a favor de nuestros clientes.

En un mundo cada vez más competitivo no podemos ser solamente espectadores ante la globalización de los mercados, por lo cual hemos seguido, con innovación y creatividad, abriendo nuevos productos y estableciendo alianzas.

Seguimos con las complicaciones de un país en proceso de cambio, que influye en la estabilidad de la economía nacional, lo que se refleja en los sectores productivos y financieros.

Gracias a la activa participación en gremios y asociaciones, hemos logrado mantener el nombre de PANATLANTIC Logistics S.A., como líder en el mercado nacional e internacional.

### **ADMINISTRACION**

- El evento más importante, sin duda, fue la venta del Edificio a principios del año a la Policía Nacional – Servicio de Inmigración; y, la mudanza en Abril a nuestras nuevas instalaciones ubicadas en la Alpallana E7-50 y Whimper.
- Mantenemos nuestras representaciones con los grupos
  - × EXPEDITORS International of Washington, Inc.
  - × UTi – Union Transport International
  - × Internationale Spedition Karl Heinz Dietrich GmbH & Co. KG
- Logramos a finales del año los primeros pasos para una alianza estratégica con la Multinacional KUEHNE + NAGEL, para manejar todos las exportaciones e importaciones de perecederos en el Ecuador para este importante grupo logístico.
- A principios del año trasladamos toda nuestra operación de bodega (cuartos fríos) a nuestro aliado PETRALY en el aeropuerto, donde manejamos anteriormente una parte importante de nuestro negocio, con lo cual quedó concluida la tercerización de los servicios de bodega.
- No existen nuevos juicios contra PANATLANTIC Logistics S.A. y logramos ejecutar algunas sentencias de viejos juicios que estaban a nuestro favor, como es el caso de la venta de la casa del señor Serguey Parodia.



## **FINANZAS**

- Debido a la venta del Edificio y las respectivas cancelaciones de los créditos hipotecarios, nuestra posición financiera se fortaleció dentro del sistema financiero del país, pero a su vez perdimos la mayoría de los colaterales que nos sirvieron para levantar líneas de crédito.
- En noviembre se concluyó nuestro primer año de cooperación con AMERICAN EXPRESS. Algunos objetivos propuestos de parte y parte no se pudieron alcanzar debido a situaciones externas influenciadas por la calificación país.
- El resultado económico del año 2007 es USD 14.800,39

## **RECURSOS HUMANOS**

- Iniciamos el año 2007 con 138 empleados (114 Quito, 22 Guayaquil, 2 Cuenca) y cerramos con 143 empleados (115 Quito, 26 Guayaquil, 2 Cuenca)

## **IMPORTACIONES**

- Separación interna de Siemens en Siemens Network Services y Nokia Ecuador, con lo cual obtuvimos un negocio adicional que fue manejado directamente por Nokia
- Asignación a Nokia por la tercera fase de los BTS con instalación a nivel nacional, además de la asignación del manejo de los enlaces.
- Recuperación parcial de la cuenta de Quito Motors
- Debido al manejo del cliente Payless Shoesource, ha habido un crecimiento en más del 50%.
- Incremento en las actividades comerciales, con la obtención de más de 250 nuevos clientes durante el año 2007.

## **EXPORTACIONES**

- Participamos en las principales Ferias de Flores, en Kiev/Ucrania, Cartagena/Colombia, Moscú/Rusia y Ámsterdam/Holanda. Lamentablemente por costos no estuvimos presentes en ninguna feria con nuestro propio stand.
- Cambio de clientes en el mercado de los Estados Unidos. Obtuvimos nuevas cuentas (Eden Floral, 100% de Forever Blossoms, incremento del consolidado con TWF), pero a su vez también perdimos clientes importantes (Fresca Farms y Natural Flowers).
- Reducción en el manejo de volúmenes de carga hacia los Estados Unidos
- Incremento significativo de los volúmenes hacia Europa
- A través de espacios comprometidos con contratos anuales, logramos negociar beneficios adicionales de nuestros principales proveedores.



2

- Incremento de exportaciones marítimas de perecederos (frutas) y carga seca.
- El departamento de carga no perecedera decayó en relación a las exportaciones nacionales, debido al cambio de personal. Se logró mejorar la comunicación con los agentes, lo cual incrementó los embarques (aéreos y marítimos).
- Problema de cartera con los clientes del mercado en Los Angeles
- Falta de pago constante de varios clientes, lo que causó complicaciones en el cumplimiento de nuestras obligaciones

## **SISTEMAS**

- Traslado de la infraestructura tecnológica de Panatlantic al nuevo edificio: cableado estructurado, central telefónica, red de ups, etc.
- Implementación del nuevo sistema de cartera basado en tecnología web.
- Implementación del PLLS en versión web (corte de guías, coordinación, bodegas, etc.)
- Se dio de baja al servidor Novell y se instaló el nuevo servidor de archivos basado en Linux.
- Instalación del nuevo servidor de comunicaciones basado en Linux con prestaciones para control antivirus, antispam, filtros de contenidos, bloqueos de descargas y seguridades extendidas.
- Análisis del estado actual del ERP de Panatlantic y entrega del manual para su reingeniería.
- Estudio de opciones de software para reemplazar el actual ERP de Panatlantic.

Consideramos que PANATLANTIC Logistics S.A. cerró un buen año 2007, tomando decisiones importantes cuyos frutos se reflejarán en años venideros.

Esperamos haber cumplido con las expectativas de los Accionistas de PANATLANTIC Logistics S.A. y agradecemos por su confianza.

Quito, 8 de Abril de 2008



Claudio Bertogg  
Gerente General