

Guayaquil, 10 de Abril de 2014

**Señores
Accionistas y Miembros del Directorio
PORTTRANS S.A.
Ciudad.-**

Estimados Señores:

El presente comunicado tiene como objeto analizar el desempeño administrativo, económico y financiero durante el periodo 2.013 así como los factores que de una u otra manera han incidido en el resultado de la Compañía.

DIVISION ALMACENAJE, LOGÍSTICA & DISTRIBUCIÓN

El año 2013, se han producido los siguientes puntos relevantes, los cuales afectaron de manera importante los ingresos y egresos de la división L&D:

- Tenemos un 11.59% de crecimiento en unidades (UMS) movilizadas en similar periodo 2012 (9,418,334 vs. 8,440,262). Lo anterior en razón de:
 - o Efecto de año completo de la cuenta Colgate-Palmolive (iniciamos operaciones en Abril 2012).
 - o Salida de Whirlpool por negociación llevada a cabo el año anterior, operación era deficitaria a nivel de resultados, optaron por tomar a Yobel como operador a un costo muy inferior.
 - o Ingreso de proyecto Sony TV Factory ha ocasionado un incremento en la demanda de transporte por el acarreo de producción de LCD's desde la fabrica al CD Sur.
 - o Incremento general en el volumen de venta clientes varios vs. 2012 de un 5% aproximadamente.
 - o Ingreso de cuenta Energizer desde Agosto de 2013.
 - o Como se aprecia en la tabla abajo mostrada se espera cerrar el año con 13,273,520 ums movidas (+10.17% más que año anterior).

- En almacenamiento estamos en GYE a cierre de Diciembre en 96.5% de capacidad ocupada y Quito 95% de capacidad ocupada (esta última estación repunto mucho este años), por:
 - o Bodega A (Abbott): El año 2012 cerró con un bajo nivel de inventarios tónica que se vio revertida en este primer trimestre con el ingreso de volúmenes de formulas en polvo por lanzamiento de nuevas presentaciones, así como incrementos de stocks por cambios en registros sanitarios.
 - o Bodega B (MJN): Bodega completamente utilizada en 2012 por cliente por razones del sobre stock, actualmente es utilizada en un 70% por la cuenta MJN y la diferencia se ocupó al 100% con cuenta Energizer (media de 700 estibas x mes).
 - o Bodega C: Esta bodega se encuentra un nivel de utilización cercano al 95% con cuentas como Clorox, SCJ, Sony Factory. Esta última ha sido la cuenta estrella de este año, tuvo una baja en volúmenes almacenados a mediados de año con un repunte en el último trimestre del 2013.
 - o Bodega D: Se ha optimizado el espacio por cuenta de cliente PDIC reduciéndose los volúmenes almacenados por una mejor gestión de aprovisionamiento con planta en Chile. El nivel de utilización del área D1 asignada a esta operación está en niveles de un 92%. El área D2 asignada a Cadbury Adams (parte de KFE) esta utilizada a un 100% con producto del cliente en mención.

- Bodega E: Esta bodega es exclusiva de KFE para las líneas diferentes a Gomas y Caramelos, esta utilizada en un 90%, producto de problemas de abastecimiento y venta a nivel local.
- Bodega SAIBABA: Se la tomo a fines del 2011 actualmente está ocupada al 95% con carga de cliente HACEB con quien se inició operaciones en Guayaquil desde Julio 2013.
- Bodega Calbaq: Se mantiene sobre un 90% de ocupación con cargas de Clorox y cuentas varias.
- En el caso de Quito las bodegas se encuentran actualmente ocupadas:
 - Bodega A: Haceb, ocupada en un 95% de su capacidad con electrodomésticos.
 - Bodega B: Se derivó la operación de Michelin a esta área optimizándose notablemente el uso y rendimiento de cada metro cuadrado. Actualmente los inventarios de Michelin están en declive esperando cerrar su operación en Ecuador a mediados de Diciembre, se tiene previsto alquiler de esta área a clientes potenciales como CNT, Aymesa.
 - Bodega C&D: Antiguo Michelin, se firmó un contrato de año completo con la ensambladora de KIA (Aymesa) la cual se utiliza para almacenar altos volúmenes de CKD para el ensamblado de nuevos modelos y exportación a la zona andina. Actualmente por la licitación con Continental Tire de la cual somos finalistas estamos en espera para confirmar o no la renovación de estas áreas.
 - Bodega E: En uso actualmente por Colombina en un 90% de área.
 - Bodega D: Ocupada en un 85% por Cordialsa y cuentas varias.

Entre las cuentas actualmente en visita, negociación y cerradas en este lapso, tenemos:

- CNT Ecuador: Se quedó finalista con otro operador Flexnet, las ofertas en el portal de compras públicas se declararon desiertas en virtud de los errores de forma de ambos postulantes. Se retomó propuesta directa en Agosto 2013. Licitación ha quedado en standby hasta definir si se la retoma en el portal por requerimiento de contrataciones por parte del Estado.
- Colgate Palmolive: Cliente solicitó cotización en 3 escenarios, para In-House, en CD Norte y en CD Sur. Finalmente en una segunda ronda decidieron solo pedir la opción primero en razón del alto nivel de inversión incurrido por ellos en adecuar su actual CD (+\$2M). Estamos en espera de decisión del cliente, es una operación de 6,500 pallets.
- Créditos Económicos: En razón de la poca productividad de esta cuenta se decidió enfocar nuestros recursos propios (camiones y personal) en atender a cuentas más rentables y a subir el nivel de servicio de los actuales, considerando el ingreso de una cuenta como Energizer.
- Ecuador Telecom: Se presentó propuesta y quedamos calificados como proveedores tipo A en base a una certificación externa por parte de SGS. Esperamos iniciar servicios el 2013.
- Energizer Ecuador: Se ganó esta licitación por 3 años, iniciando operación en Agosto de 2013. Se espera facturar a este cliente sobre los \$600k anuales.
- Kärcher Ecuador: Nos visitó el equipo seleccionador de casa matriz, a fines de Octubre. Se envió una contrapropuesta de servicios. Esperando decisión final del cliente.
- Primax Ecuador: Dejo en standby a licitación por almacenamiento, y nos cotizó el reparto de promocionales en estaciones de servicio. Se envió propuesta esperando decisión del cliente.
- Quala: no se llegó a un acuerdo con el cliente. Propuesta ganada por sobre stock por Ransa.
- Samsung Ecuador: Posterior al contacto inicial hemos recibido 2 visitas adicionales a nuestros CD Quito y Guayaquil. Cliente se encuentra muy motivado por nuestro expertise de grupo y con otras cuentas similares. Nos ve como una opción segura. Quedo en pasarnos información de volúmenes a inicios de 2014. Prevén arranque con 1,000m2 destinados a repuestos en Junio 2014, y en el 2015 aperturar la importación directa con demandas de espacio de 6,000m2.
- ULOG (Agip Gas): Cliente llega a nosotros por referencias de su matriz Ultramar. Se le cotizó manejo de carga proyecto en bodega y patios de Quito para atender mercado petrolero para cliente de la referencia. Se espera decisión del cliente.
- Aldor Ecuador: Se retomó contacto con cliente quien expuso deseo de cotizar 3 modelos alternativos de almacenamiento: Climatizado en Guayaquil, Sin Climatizar Gye, y sin Climatizar Quito. Se envió propuesta con los 3 modelos al cliente junto con la cotización para distribución. Se espera decisión final.
- Banlow-Masmusika: Cliente llegar por buenas referencias comerciales, necesita tercerizar el 100% de su Logística en el 2014. Cliente nos visitó y envió información de volúmenes de una de las empresas del grupo, sin embargo el Presidente de esta empresa nos contactó y expresó su deseo de tercerizar el resto de su Logística. Tenemos reunión en esta semana para ver detalles, con miras a cotizar y empezar operación en Marzo 2014.
- Laboratorios Biopas: Empresa Farmacéutica que hace hoy su propia Logística, requiere tercerizar al 100% sus operaciones en el 2014. Indican que esperan crecer casi al doble en su facturación en Ecuador. Se está realizando costeo de propuesta para enviar al cliente en esta semana.

- Continental Tire: Cliente con larga relación con nuestro grupo en la parte de transporte marítimo. Desea tercerizar Logística de Almacenes en Quito empezando el 2014. Se convocó licitación con 12 empresas, quedando solo 3 finalistas, entre los cuales nos encontramos. Esperamos definición del cliente antes de mediados de Noviembre. Cuenta es estratégica para la toma de otros servicios como el transporte internacional y operación de almacenes en Colombia.
- Cordialsa: Se cotizó opción de Almacenaje en Saibaba y CD norte a cliente. Se espera fin del contrato de su bodega en Diciembre, con el fin de empezar mudanza en Noviembre. Se ha tomado un área de 700m² con posible ampliación a 1,200m², cliente maneja una media de 800 pallets altos. Con esta cuenta cerramos el ciclo de atención a este cliente del cual ya manejamos la distribución nacional y el almacenaje en Quito desde hace 4 años.
- Comercial Garzozzi: Cliente nos contactó a mediados de año por requerimientos de Distribución Nacional con flota in-house. Se presentó propuesta. Esperando definición del cliente.
- COHERVI: Cliente es fuerte como distribuidor de cobertura. Nos contactó en Octubre para montar operación in-house de T&T (con reparto en 5,000 tiendas en Gye). Se diseñó y presento propuesta, esperando definición del cliente.
- GSK: Se ha mantenido acercamiento con cliente para retomar licitación truncada en el año 2007. Está pendiente visita con cliente a CD Norte para ver avances de obra e interés de ellos en iniciar operaciones en 2014.
- Johnson & Johnson: Cliente convocó licitación para sus dos líneas de negocio Personal Care y Farma, se presentaron y calificaron a 6 operadores. Se realizó visitas de control de calidad a nuestras instalaciones en Agosto. Cliente indicó por mail que licitación quedaba en stand-by.
- Unilever Ecuador: Cliente nos contactó por recomendación de Icoltrans en Colombia y por relaciones previas en Ecuador para servicios como maquila. Se convocó licitación para transporte y distribución de congelados en Distribución secundaria en Agosto 2013. Se presentó propuesta. Cliente convocó una segunda ronda en Octubre sumando al anterior servicio la Distribución primaria, y el transporte de transferencia entre regionales, así como la administración de las plataformas de Xdocking. Finalmente se envió propuesta actualizada en esta semana. Se espera definición del cliente. El monto de servicio cotizados para L&D suman \$3,3M anuales.

Los proyectos en ejecución y/o ejecutados en el área son:

- Compra de 8 remolques de 48' para acarreo entre CEDIS, se espera un retorno de inversión de alrededor del 58%, con ahorros de un 30% en costos logísticos de transferencia (\$150k por año). Con la visita de Agunsa Trading quedo pendiente la propuesta para tomar contenedor de 45' wide pallet, sin recibir aun propuesta final.
- Se compraron 2 camiones nuevos para L&D Gye.
- Se terminaron de desarrollar interfaces EDI con MJN, así como las interfaces de arranque con Energizer.
- Desarrollo de sistema de codificación y despacho por pallets en sistema EAN128 para llevar trazabilidad de lote, caducidad, nivel de precio y ubicación de manera automática para cliente KFE.

DIVISION TRANSPORTE

El año 2013, se producen los siguientes puntos relevantes, los cuales afectaron de manera importante los ingresos y egresos de la división Transporte:

- Transporte realizó en periodo (Ene-Dic.) 6,737 viajes (2012) vs 6,293 viajes (2013) lo que representó un incremento del 7.06%. Sin embargo de lo anterior los ingresos disminuyeron en -2.23% en razón que Bandecua redujo volúmenes de Fast Cooling especialmente en el 3 trimestre por temporada de frio. Volúmenes se han empezado a recuperar paulatinamente desde finales de Octubre.
- Se ha mejorado consistentemente la disponibilidad de la flota propia a niveles promedio de un 72%. Se ha insistido a las áreas de mantenimiento para mantener un nivel elevado de disponibilidad con menor cantidad de días de estancia en mantenimientos correctivos y preventivos.
- En lo relativo a utilización de flota propia vs. flota tercera se mejoró en un 8% vs. periodo 2012 (paso de un 37% a un 42% en promedio).
- Captación de cuentas de Importación como el Grupo FESA (Ex Carvajal) con importaciones a Quito y Agrícola Del Monte (Fertilizantes) con importaciones a Duran y Perímetro Norte. Adicionalmente se suma el efecto de venta de este servicio a cliente Audioelec (planta Sony Ecuador) en Duran.

Los proyectos en ejecución y/o ejecutados en el área son:

- Se adquirieron 2 cabezales nuevos.
- Cambio de accionistas de empresa Transroman a Portrans y cambio de nombre de esta razón social como Agunsa Logistics para compra de nuevos activos (por regulación de ANT) y administración del negocio de transporte y distribución desde el 2015.

Entre los clientes que se está negociando tenemos:

- Avon Ecuador: Cliente nos contactó para licitar servicios de transporte terrestre desde Puerto hasta la ciudad de Quito, incluyendo los servicios de monitoreo de flota, GPS, candados satelitales, custodias armadas y Transporte Aeropuerto Quito – Bodega. Se envió propuesta y recibimos la visita en Quito de equipo seleccionador. Esperamos visita de ellos en Gye en los próximos días, así como decisión en Diciembre para empezar a inicios de 2014, si somos seleccionados.
- Unilever Ecuador: Como se mencionó arriba cliente incorporó el servicio de contenedores Reefers entre regionales y a distribución primaria. Se arrancaría servicio con nuestros propios generadores (12) + contenedor en renting a Florens (o compra vía Agunsa Trading). Este proyecto es muy interesante para el área pues considera una facturación anual de \$1.2M, con una rentabilidad operacional del 34.34% (+/- \$300k).
- Almacenes Marriott: Cliente llega a raíz de iniciativa comercial con FFWDs (Farletza) quienes recomendaron al cliente. Se envió cotización por seguridad electrónica, custodias físicas y transporte de Puertos y Aeropuertos. Cliente debe tomar decisión en esta semana.

Atentamente,

Cesar Cabezas Martinez
GERENTE GENERAL