

Guayaquil, 15 de Abril de 2005

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

Estimados Señores:

El presente comunicado tienen como objeto analizar el desempeño administrativo durante el periodo 2.004 así como los factores que de una u otra manera han incidido en el resultado de la Compañía.

Si analizamos los ingresos de la empresa durante el período 2004 vemos que los mismos superan en el 9% lo presupuestado para este año, y en el 15% las ventas totales en el mismo período del 2003. Como se explica más adelante estos cambios tienen su origen en el crecimiento acelerado de la División Logística y un decrecimiento de los volúmenes transportados en este año, esto último acompañado del congelamiento de tarifas en el sector producto de la competencia informal.

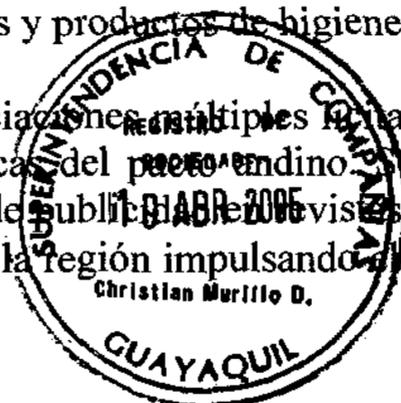
Al comparar los resultados del 2004 vs. 2003, vemos que los mismos han superado el presupuesto establecido en el 66% y el 2003 en más del 300%. Podemos mencionar que la mayor participación del resultado está dada por dos factores: el primero, por el incremento de los volúmenes bajo el servicio de Logística & Distribución (con mayor margen de rentabilidad que transportes) y la adecuada política de manejo de costos sobre todo en la estación Guayaquil.

ALMACENAJE, LOGÍSTICA & DISTRIBUCIÓN.

El año 2004 arranca como un año de consolidación de la división Logística & Distribución y de múltiples cambios a nivel de cuentas y reestructuración interna.

Luego de una continua labor comercial, se producen acercamientos y cierre de negociaciones con clientes nuevos. Es importante resaltar en este punto el enfoque de ubicar cuentas con productos similares a fin de generar importantes economías de escala en las líneas eléctrica, electrónica, lubricantes y productos de higiene.

Actualmente se llevan gestiones de negociaciones múltiples. Asimismo, se han logrado acercamiento a empresas logísticas del paralelo andino. Se han presentado oferta a clientes que nos han contactado a través de publicidades televisivas. Este año se ha reforzado la cooperación comercial entre filiales de la región impulsando el cierre de cuentas a través de acuerdos regionales.





Av. 25 de Julio - Diagonal a Registro Civil - Teléfonos: 2421558 - 2426777 - Guayaquil - Ecuador
En el caso ciertos clientes, es importante resaltar la predisposición en la renovación y ampliación de los acuerdos iniciales en razón del buen servicio otorgado, con la renovación de nuevos contratos en los cuales se incluyen mejoras en los niveles tarifarios y nuevos requerimientos de servicio.

Todo este impulso comercial se ha visto reflejado con el incremento sustancial de las ventas totales de la división, las cuales crecieron en un 53% de un año a otro 2003 al 2.004.

Se han hecho importantes mejoras en la operación como es el despacho por ubicaciones a través del WMS desarrollado en Chile y la futura implementación de un módulo de aplicación Web para el manejo de la distribución y transporte pesado. La misma actualmente se encuentra en la fase de implementación, esperando su arranque para fines del 1er Trimestre 2005.

La parte operativa ha sido reforzada este año con el inicio de un sistema de calidad en la gestión, producto de esto se obtuvo la calificación de BASC a inicios de Diciembre, soportada de manera constante con revisión a nivel de procedimientos (manuales), charlas de capacitación, capacitación de operadores en vivo, etc. Los pasos anteriores son fundamentales en la aspiración de la división y de la empresa, con miras a una futura calificación de procesos en Normas ISO, requisito indispensable para una mayor diferenciación de nuestros servicios con los de la competencia.

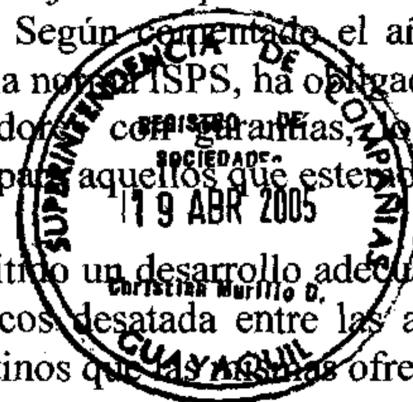
Durante el año en mención será interesante analizar la necesidad de nuevas infraestructuras a nivel de rack y maquinarias, así como una posible ampliación en el mediano plazo, la misma que podría ser estimulada por el ingreso de importantes cuentas hasta el cierre del año 2005.

TRANSPORTE

El año 2004 se ha caracterizado por el estancamiento de las tarifas e incluso la disminución de las mismas en ciertas rutas. Lo anterior ha sido alentado por la reducción sostenida en los últimos años en las exportaciones, las cuales representaban un interesante negocio dado el alto nivel de participación de CCNI en este año con estas cargas cautivas (42%) y por la industria local, dada la prioridad en ahorrar costos en cada una de las etapas de su cadena de abastecimiento.

Se han reforzado lazos de cooperación y mejora de procesos en alineamiento con la normativa BASC con clientes tradicionales. Según comentado el año pasado la reciente calificación de los puertos ecuatorianos bajo la norma ISPS, ha obligado a clientes como las empresas arriba descritas a buscar proveedores con garantías, lo cual vislumbra una importante ventaja competitiva a corto plazo para aquellos que estén calificados.

Otro punto importante punto que no ha permitido un desarrollo adecuado del negocio, es la fuerte competencia a nivel de fletes oceánicos desatada entre las agencias navieras, así como el incremento de precios en ciertos destinos que las agencias ofrecen.





Av. 25 de Julio - Diagonal a Registro Civil - Teléfonos: 2421558 - 2426777 - Guayaquil - Ecuador

Otro punto importante punto que no ha permitido un desarrollo adecuado del negocio, es la fuerte competencia a nivel de fletes oceánicos desatada entre las agencias navieras, así como el incremento de precios en ciertos destinos que las mismas ofrecen.

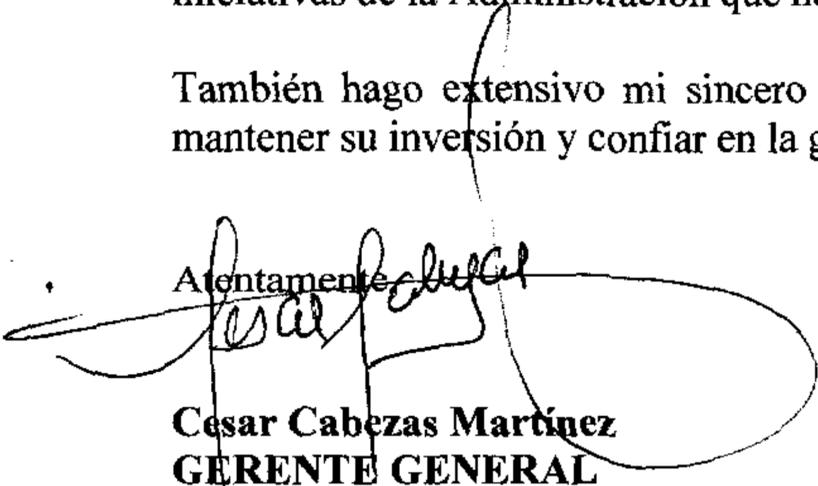
Marcando la misma pauta que el año anterior se han logrado importantes sinergias con la operación de almacenes extendiendo el servicio de transporte a clientes de bodega, generando volumen en dos vías (carga de ida y vuelta) y permitiendo la participación de Transportes como proveedor de Logística en proyectos importantes.

De mano con la idea de reducción de costos, se ha buscado consolidar el control de transporte & distribución en un solo núcleo de gestión (jefatura centralizada) la misma que permita un mejor control y generar interesantes economías de escala.

Son las decisiones gerenciales y el apoyo permanente de Ustedes, Señores Accionistas, que han permitido la eficiencia de la empresa en el presente año. Estos logros han sido posibles alcanzarlos en virtud del trabajo profesional y dedicado de los funcionarios y empleados de la Compañía, a quienes expreso mi especial agradecimiento por apoyar con decisión las iniciativas de la Administración que nos permitieron alcanzar las metas propuestas.

También hago extensivo mi sincero agradecimiento a todos ustedes señores Socios por mantener su inversión y confiar en la gestión realizada por esta administración.

Atentamente


Cesar Cabezas Martínez
GERENTE GENERAL

