



3254



INFORME ANUAL 2009

QUITO, 2010





**CONVOCATORIA A JUNTA GENERAL
ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE
LA COMPAÑÍA CEP SA S.A.**

De conformidad con lo dispuesto en el Estatuto Social de la compañía, convoco a los señores accionistas a la Junta General Ordinaria que tendrá lugar el día lunes 22 de marzo del 2010, a las 10h30, en las oficinas de la compañía, ubicadas en la Av. Seis de Diciembre N24-48 y Foch, Edificio Cepsa, 2º piso, de esta ciudad de Quito, para conocer y resolver los siguientes asuntos:

1. Conocer y resolver sobre el informe de los Administradores referente al ejercicio económico 2009.
2. Conocer y resolver sobre el informe del Comisario referente al ejercicio económico 2009.
3. Conocer y resolver sobre el informe de los Auditores Externos referente al ejercicio económico 2009.
4. Conocer y aprobar el Balance General y Estados de Resultados del ejercicio económico 2009.
5. Decidir sobre el destino de las utilidades del ejercicio económico 2009.
6. Designación del Comisario principal y suplente y fijación de sus honorarios.
7. Designación de Auditores Externos y fijación de sus honorarios.
8. Dejar sin efecto la escritura pública otorgada ante el Notario Décimo Cuarto del cantón Quito el 23 de diciembre del 2008.
9. Resolver sobre el aumento de capital y reforma de estatutos de la Compañía.

Se convoca expresamente al señor Galo Briones I., Comisario de la compañía, y a BDO Ecuador Cia. Ltda., Auditores Externos.

Los informes y demás documentos relativos a esta Junta General están a disposición de los señores Accionistas en las oficinas de la compañía, ubicadas en la Av. Seis de Diciembre N24-48 y Foch, Edificio Cepsa, 2º piso, de esta ciudad de Quito.

Quito, a 9 de marzo del 2010.

Hernando Chiriboga Dávalos
Gerente General



DIRECTORIO



PRINCIPALES

Rosario E. de Dávalos
Luis Dávalos E.
Isabel Dávalos E.
Arturo Ribadeneira T.
Alfredo Crespo C.

SUPLENTE

Verónica Murtinho
Andrés Dassum C.
Ana María Dávalos E.
Sonia Salas
Hernando Aguilera B.

EJECUTIVOS

Hernando Chiriboga
Andrés Dassum
Fernando Dávila
Francisco Andrade
Frank Veintimilla
Gino Caicedo
Hernando Aguilera
Israel López
Marcelo Trujillo
Patricia Abedrabbo
Rafael Riofrío
Santiago Garzón

Gerente General
G. Nacional Ventas
Contralor
G. Regional Cuenca
G. División Sistemas
G. Llantas y Lubricantes Quito
G. Administ. y RR HH
G. Regional Guayaquil
G. División Logística
Gerente Crédito
G. Llantas y Lubricantes Guquil
Gerente Financiero





**INFORME DE
DIRECTORIO**



CEPSA

Informe a la Junta General de Accionistas de CEPSA S.A

Por el año 2009

Señores accionistas:

Muchas gracias por su presencia en esta Junta General. Damos inicio a la misma con este informe:

Situación económica General:

La economía ecuatoriana durante el año 2009 tuvo uno de los más bajos crecimientos de la década, llegando el PIB a crecer algo menos del 1%.

El inicio de año tuvo como detonante de este bajo crecimiento la caída del precio del petróleo en el mercado internacional, el cual llegó a venderse a menos de USD\$ 30 dólares por barril, situación que obligó al gobierno ecuatoriano a tomar una serie de medidas restrictivas al comercio exterior en especial a las importaciones, las mismas que se redujeron en 14.5% durante el primer semestre en relación al mismo periodo del año 2008. Esta reducción impactó fuertemente en las importaciones de neumáticos que Cepsa regularmente efectúa, situación que describiremos más adelante cuando analicemos las ventas de neumáticos.

El precio del petróleo inició su mejoría en el mercado internacional durante los meses de Mayo y Junio situación que ayudó a la economía del país, mejorando las exportaciones y elevando su reserva monetaria. Con ello el gobierno dio un alivio a los importadores eliminando los cupos de importación de algunos productos entre ellos los neumáticos.

La inflación durante todo el año se mantuvo a niveles bajos llegando al 4.31% a diciembre del 2009.

CEPSA DURANTE EL AÑO 2009

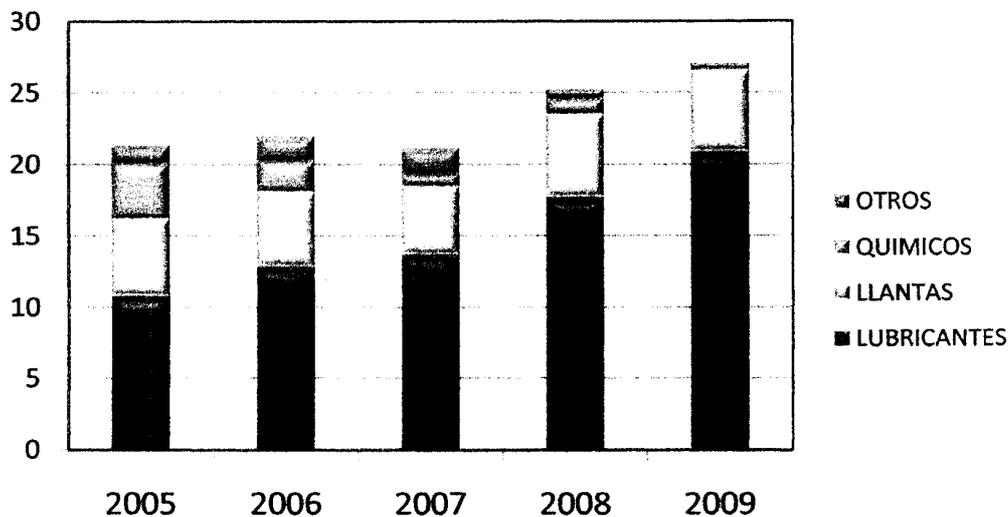
La estrategia de Cepsa durante el 2009 fue la de fortalecer sus 2 divisiones de productos dándoles a estas una completa línea de productos es así que en la división de lubricantes iniciamos activamente la venta de productos de lubricación sintéticos y

semisintéticos para vehículos a gasolina y diesel, y en la línea de neumáticos se obtuvo la representación Yokohama de neumáticos para vehículos y camionetas, línea que en el pasado manejaba otro distribuidor en Ecuador.

Las ventas durante el año 2009 llegaron a superar los 27 millones de dólares un 7% más que el año 2008, mientras que los costos de los productos vendidos se redujeron en 4% dando como resultado un incremento en el margen bruto de contribución del 36.10%, llegando esta cifra a los USD\$ 9.459.219 es decir USD\$ 2.509.040 más que en el año 2008. Esta situación se dio gracias a 3 factores importantes, el primero una apropiada política de precios tanto de lubricantes como de neumáticos las mismas que posicionaron a nuestros productos en los mejores términos de calidad y precio frente a la competencia, el segundo, que Cepsa inicio las importaciones directas de Básico de petróleo para lubricantes, acabando con la intermediación en las compras de estos productos esenciales para la producción de lubricantes Castrol, y el tercero la incorporación de la nueva línea de neumáticos para vehículos y camionetas, que otorgo a Cepsa un volumen de ventas adicional con un mayor margen de contribución.

COMPOSICION VENTAS CEPSPA

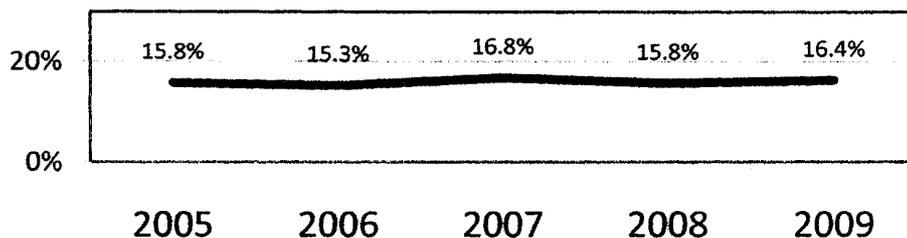
(US\$ MILLONES)



Los gastos de administración y operación de Cepsa llegaron a los USD\$ 4.424.203 teniendo un incremento del 11.19%, porcentaje más alto que la inflación anual del Ecuador, sin embargo si desglosamos esta cifra y retiramos de ella la publicidad invertida vemos que el gasto de Cepsa apenas subió un 6.18%, cifra que va en línea con la inflación local.

La relación Gastos frente a ventas netas es muy similar de un año a otro subiendo este indicador de 15.76% del año 2008 al 16.36% en el año 2009.

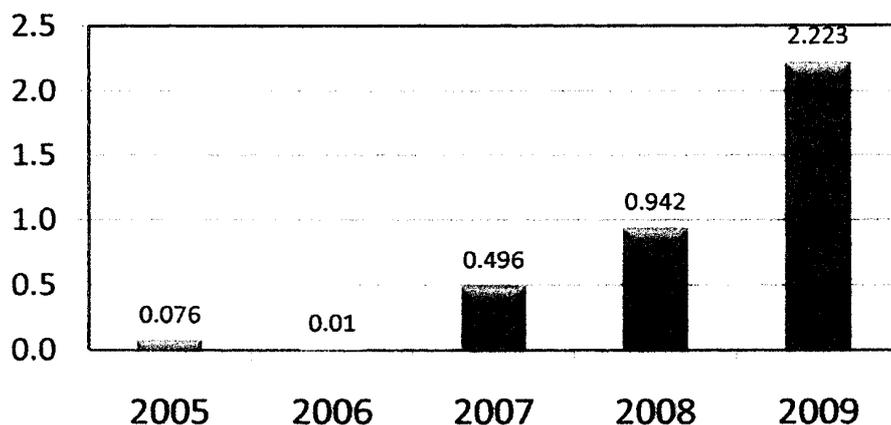
GASTO OPERATIVO/ VENTAS



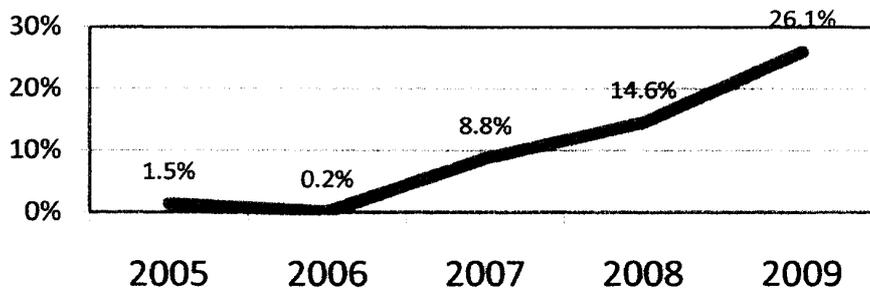
Finalmente las utilidades netas de la empresa tienen un importante crecimiento llegando a los USD\$ 2.223.192, es decir un incremento del 136.2% frente al año 2008, cifra record por segundo año consecutivo desde que el Ecuador cambio su moneda a dólares. La rentabilidad de Cepsa frente a su patrimonio llegó durante el año 2009 al 26%, cifra muy interesante desde cualquier punto de vista y muy superior a la del 2008 que fue de 14.6%

UTILIDAD NETA

(US\$ MILLONES)



UTILIDAD NETA / PATRIMONIO



ANÁLISIS POR DIVISIÓN:

LUBRICANTES:

Durante el año 2009 las ventas de lubricantes llegaron a los USD\$ 20.897,389 dólares lo que equivale a un crecimiento del 18.35% frente al año 2008, la división lubricantes aporta un 77.6% de las ventas totales de Cepsa. En términos de galones vendidos Cepsa con su línea Castrol vendió 1.976.620 galones lo cual representa un 7.47% de incremento frente al año 2008.

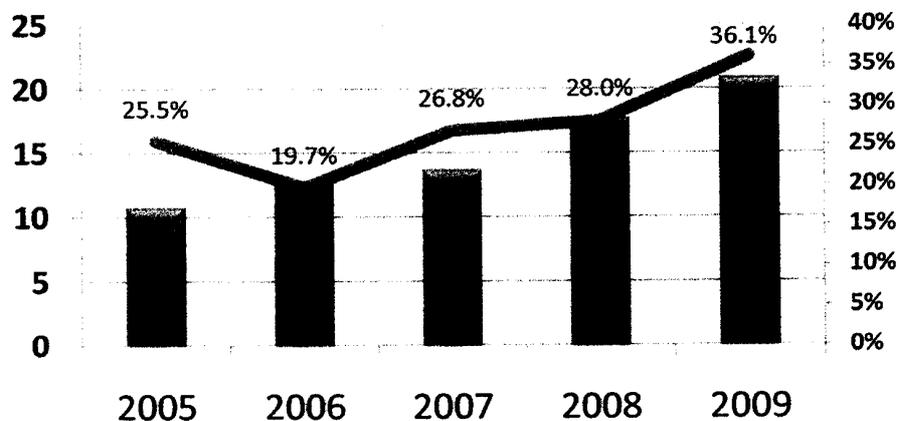
En esta división debemos resaltar varios hechos importantes que nos han permitido consolidar el negocio esto en línea de tener un plan de continuidad efectivo del mismo.

- a) Durante el segundo semestre del 2009 se logró iniciar la importación de bases de petróleo para la fabricación de lubricantes sin tener que comprar de manera indirecta.
- b) En el mes de Octubre se firmó un convenio para que la planta de PDVSA (antigua planta de Shell) sea un mezclador autorizado para los lubricantes Castrol, logro que debió esperar varios meses fruto de la rigurosidad que British Petroleum dueño de la marca Castrol requiere para una aprobación de esa naturaleza, esto permitirá que Cepsa pueda dejar de depender de un solo mezclador el mismo que es Lyteca.
- c) Se inició un agresivo entrenamiento y profesionalización de la fuerza de ventas de lubricantes, dotándolos de los conocimientos del WCSC, (world class sales call) sistema de ventas introducido por Castrol en el mundo.

- d) Se concluyó la dotación de un sistema de comunicación para la fuerza de ventas mediante el cual los vendedores pueden realizar pedidos, consultar inventario y verificar el estado de cuenta de los clientes desde los locales de estos, ahorrando tiempo y mejorando la efectividad de las ventas.

El impacto de estas 4 acciones dio como resultado un aumento en el margen neto de contribución por galón de más de un 36.1%.

VENTAS - MBC LUBRICANTES



DIVISIÓN NEUMÁTICOS:

Esta división fue la más afectada por las restricciones de importaciones decretadas por el gobierno a inicios de año, estas limitaciones fueron:

- Requisitos de calidad para los neumáticos importados que en un inicio y de manera absurda requerían análisis y pruebas de calidad que ni siquiera en Japón se realizaba.
- Se decretó un sistema de cupos de importación.
- Se impuso un impuesto de costo por kilo a los neumáticos.

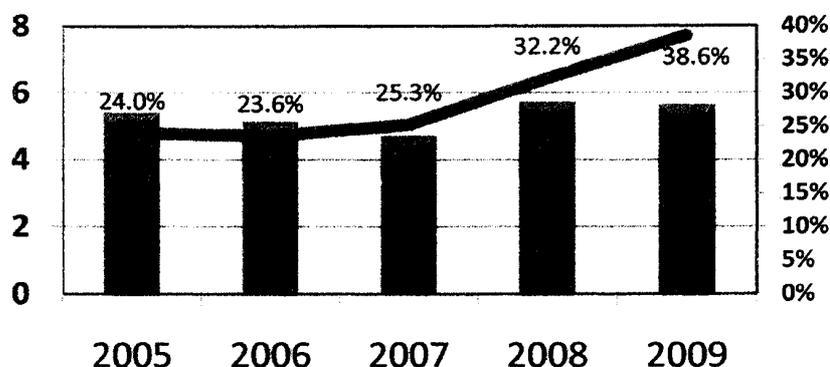
Estas medidas causaron una escasez de llantas en el mercado ecuatoriano, en especial de llantas radiales de camión y bus puesto que la llantera nacional no produce estos neumáticos, ésta ocasionó la subida de los precios de venta de neumáticos, situación que Cepsa la tomó responsablemente incrementando los precios en función del

aumento en los costos fruto de los nuevos impuestos y gastos establecidos por el gobierno. Cepsa buscó una adecuada mezcla de neumáticos para sostener la mejor rentabilidad posible para la empresa.

El impacto en Cepsa de estas medidas fue una caída en el número de llantas de camión y bus de 14.083 unidades en el año 2008 a 10.402 unidades en el año 2009, es decir un 26.14%, sin embargo las ventas en dólares apenas cayeron 1.38% y el margen bruto de contribución subió un 18.45%.

Otro logro estratégico para Cepsa fue la consecución de la representación de la línea de neumáticos para vehículos y camionetas, esta línea de Yokohama era administrada por otro importador local, que luego de largas y complicadas negociaciones se logró que Yokohama nos entregue la representación para la venta de estos neumáticos en Ecuador. La distribución se obtuvo en el mes de julio y las primeras unidades llegaron en el mes de septiembre, desde esa fecha se han vendido 3.638 llantas con un ritmo creciente en ventas mes a mes. Cepsa a través de su subsidiaria Clasauto inició el establecimiento de tecnicentros para venta de llantas de vehículos y lubricantes, el primero de ellos se lo inauguró en Noviembre y la gestión de ventas de estos ha ido creciendo mes a mes.

VENTAS - MBC NEUMATICOS



CAPITAL DE OPERACIÓN Y ENDEUDAMIENTO

El crecimiento en ventas, y la estrategia de mantener niveles adecuados de inventarios tanto en lubricantes como neumáticos ha requerido que Cepsa incremente su capital de operación el mismo que a Diciembre del 2009 asciende a: USD\$11.562.846, lo que significa un 2.2% más que el año 2008.

Los niveles de pasivos en Cepsa mantuvieron el mismo nivel que el 2008, pero vale la pena mencionar que en este año Cepsa volvió al mercado de Valores con una emisión de obligaciones de USD\$ 3.000.000,00 la misma que en un inicio tuvo una calificación de riesgo de "AA" y luego al final del año la calificadora la subió a "AA+", esta emisión tuvo gran aceptación en el mercado, vendiendo sus títulos en alrededor de 30 días. Los recursos de esta emisión se utilizaron para reestructurar los pasivos de largo plazo que vencían este año y para apoyar al capital de operación de la empresa.

AA+

"AA"

Corresponde a los valores cuyos emisores y garantes tienen una muy buena capacidad del pago de capital e intereses, en los términos y plazos pactados, la cual se estima no se verá afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor y su garante, en el sector al que pertenecen y en la economía en general.

"+"

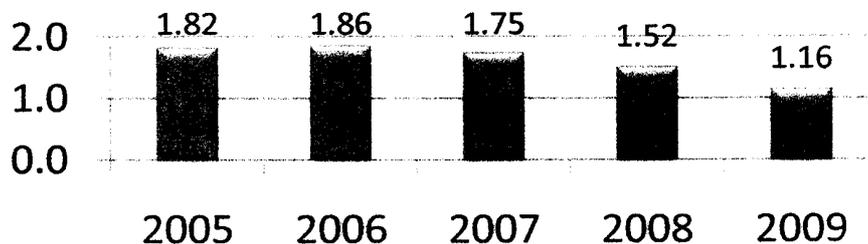
El signo (+) indica la posibilidad de que la categoría asignada podría subir hacia su inmediata superior.



Humphreys S.A.
CALIFICADORA DE RIESGO

INDICE DE ENDEUDAMIENTO TOTAL

PASIVO / PATRIMONIO



GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y OPERATIVA DE CEPESA 2009

Es pensamiento de esta administración que la responsabilidad de los muy buenos resultados de Cepsa han sido producto de una gestión coordinada entre todos los departamentos de la organización, y estas acciones deben ser resaltadas en esta junta general de accionistas.

RECURSOS HUMANOS:

Una especial atención se brindó a los recursos humanos de Cepsa, durante el año 2009, se procedió a una intensa capacitación a la gran mayoría del personal, llegando a tener 90 horas hombre de capacitación. Se contrato una póliza de seguros de salud para todo el personal, práctica que se había eliminado años atrás. Se aprobó el reglamento interno de trabajo, se capacito al personal en primeros auxilios, terremoto e incendio, y se doto al personal con nuevos uniformes. Todo esto ha ayudado a un mejor ambiente de trabajo y motivación del personal.

ADMINISTRACIÓN:

La administración de Cepsa busco que toda la operación de la empresa funcione eficientemente, en su gestión podemos destacar, el cambio de vehículos a vendedores a través de un "Plan Auto", se arreglaron las oficinas de Quito y Guayaquil. Como parte de una estrategia de Seguridad, salud y medio ambiente la empresa instaló detectores de humo, extinguidores de incendio, se adquirieron varios "KITS" para derrames de aceite, se instalaron cámaras de seguridad en las bodegas, se cambiaron las instalaciones eléctricas de las bodegas, y se instaló un completo sistema anti incendios en la bodega central de lubricantes en Guayaquil, estas acciones fueron reconocidas por los ejecutivos internacionales de Castrol, entregándole a Cepsa un premio como la mejor empresa en el cuidado de la seguridad, salud y medio ambiente de la región Centro y Sudamerica.

LOGÍSTICA:

El área de logística se la implementó durante al año 2009, antes era manejada por el área administrativa, los avances son notorios, se han optimizado los fletes entre sucursales así como aquellos de entrega de producto a clientes, en coordinación con el área de sistemas se actualizaron estos para un adecuado control de despachos y entrega de productos. Se han desarrollado manuales de operación del área, y se han repuesto algunos vehículos que estaban obsoletos.

CRÉDITO Y COBRANZA:

Este departamento controla el mayor activo de la empresa, la cartera de créditos comerciales. Fruto del crecimiento en ventas, se ha contratado 2 ejecutivos de microcrédito, se ha mejorado el sistema de aprobación por puntaje, el mismo que es correlacionado con los puntajes entregados por el buró de crédito. Todo esto ha hecho que la cartera vencida (mayor a 30 días) tenga un índice inferior al 2%.

SISTEMAS:

Un área muy importante para el control de gestión es sistemas, aquí se han implementado algunas acciones que han ayudado a los resultados de Cepsa, los más destacados son: La implementación del sistema móvil de automatización de ventas, mejoramiento de los sistemas de consultas del programa central de Cepsa, mantenimiento de bases de datos para un adecuado control de la operación, inicio de cambios en los sistemas contables por los requerimientos de las Normas NIFF, normas que para Cepsa entraron en aplicación durante enero 2010.

PRODUCCIÓN:

El área de Producción es otra de la áreas claves para el éxito de Cepsa, el coordinar con las plantas de mezclado de lubricantes para la producción de los distintos productos y que estos estén a disponibilidad de ventas ha sido clave para el negocio de Cepsa, además esta área maneja la planta de Grasas de Inducepsa y la de envases Kempcepsa, en ellas se han logrado eficiencias en costos de producción.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2010

El año 2009 fue un año importante para Cepsa no solo por los excelentes resultados sino porque se han marcado acciones que servirán para que el año 2010 sea otro año extraordinario para la Empresa.

Hechos como el desarrollo de la nueva línea de llantas de vehículos y camionetas, la profesionalización de la fuerza de ventas, la diversificación de producción en el mezclado de productos, el lanzamiento de nuevos y mejores productos Castrol al mercado, hacen preveer que el 2010 será un año exitoso.

Antes de concluir éste informe queremos felicitar a los ejecutivos, funcionarios y empleados de Cepsa, que durante el año 2009 desarrollaron una excelente labor, y que sin ellos los resultados de Cepsa no hubieran tenido el éxito obtenido. Para el 2010 esperamos el mismo compromiso y motivación.

Muchas Gracias,


Rosario Espinosa de Dávalos
Presidenta del Directorio


Hernando Chiriboga D
Gerente General