

Informe de la Administración a la Junta General Ordinaria de Accionistas de CEPESA S.A.

Ejercicio Económico 2014

Señores Accionistas:

La administración de Cepesa S.A. presenta a ustedes el siguiente informe de labores por el ejercicio económico 2014:

Situación Económica General.

El año 2014 fue un período donde la economía del Ecuador continuó su crecimiento, el Producto Interno Bruto del país creció 4%, llegando a superar los USD 100 mil millones de dólares. La economía continuó siendo impulsada por una fuerte inversión del sector público en obras de infraestructura vial, sanitaria, educativa y eléctrica.

El precio del petróleo, principal indicador de la economía del Ecuador, tuvo un comportamiento hacia la baja. Durante el primer semestre del año el precio por barril superó los USD\$ 95 dólares por barril, y el segundo semestre tuvo un promedio de USD\$ 73 dólares por barril, llegando al mes de Diciembre a un precio inferior a los USD\$45 dólares por barril.

Las exportaciones del país llegaron a los USD\$ 25.732 millones de dólares superando a las exportaciones del 2013 en un 3.5%, mientras tanto las importaciones llegaron a USD\$ 26.459 millones de dólares, es decir, un 2.2% más que el 2013. Estas cifras produjeron un déficit en la Balanza Comercial de 727 millones de dólares, suma ligeramente mejor que la registrada en el 2013 que fue de USD\$ 1.040 millones de dólares.

La inflación por su lado llegó al 3,67%, un incremento de casi 1% frente a la inflación del 2013.

En general fue un año relativamente estable para las actividades de negocios en el país y para Cepesa, y tan solo el último trimestre del año la actividad comercial comenzó a sentir la caída del precio del petróleo a través de restricciones gubernamentales a las importaciones.

Ejecutoria de Cepsa durante el 2014.

El año 2014 para Cepsa ha sido un año de consolidación de sus líneas de negocio, las ventas superaron los USD\$ 51 millones de dólares lo cual representa un aumento de un 11.6% frente al 2013.

El margen bruto de contribución de Cepsa llegó a USD\$ 13.767.061 lo que representa un crecimiento de 3.8% frente al 2013. El bajo crecimiento de este indicador se debe al incremento de los costos por regalías de la división lubricantes.



Los gastos de administración y ventas se incrementaron 10% frente al 2013, esta cifra crece más que la inflación debido al incremento de la actividad de la división llantas donde se incrementaron fletes de terceros y bodegaje adicional. También el incremento de ventas tuvo su impacto en los gastos por comisiones en el área de ventas.

Las utilidades antes de impuestos y participación laboral llegaron a USD\$ 2.972.795 y la utilidad neta después de impuestos, participación laboral y registros integrales NIIFs fue de USD\$ 1.819.335



Análisis por División.

División Lubricantes:

Las ventas de la división Lubricantes llegaron a los USD\$29.288.508 lo que significa una reducción del 1,4% frente al 2013. Esta reducción se debió a la fuerte y en algunos casos desleal competencia de marcas importadas que ingresan al país sin cumplir normas de etiquetado y practicando estrategias de dumping, situación que ha sido conversada con autoridades de gobierno sin que éstas hayan podido detener estas prácticas.

En términos de volumen de ventas Cepsa vendió durante el 2014, 2.187.474 galones, un 5,7% menos que el 2013.





La gran oferta de marcas de lubricantes económicos en el mercado causó que las concesionarias de vehículos donde el año pasado comercializábamos lubricantes tomaran opciones de lubricantes de menor costo.

Otro aspecto que afectó al mercado de lubricantes fue la introducción de la marca estatal Petrocomercial, la cual ha captado buena parte del mercado del sector público.

Ante esta situación, esta división realizó una serie de acciones que evitaron que la caída en volumen y ventas sea mayor, estas fueron:

- 1) Se buscó mejorar la utilización de capital de trabajo, las compras de materias primas que en el 2013 en su mayoría se importaba directamente hoy se compran localmente, con ello se pudo reducir la rotación de inventario en más de 30 días.
- 2) Se abrió la Sucursal de Manta para atender de manera más eficiente el mercado de Manabí, con entregas con menor tiempo de despacho.
- 3) Se profundizaron estrategias de mercadeo con ocasión del Mundial de Fútbol donde Castrol fue uno de los principales auspiciantes.
- 4) Se continuó con la estrategia de promocionar nuestros filtros combinando las ventas de lubricantes y filtros y dando mayor competitividad a los dos productos, el crecimiento de la venta de filtros ha sido de un 523%.
- 5) Se iniciaron procesos de evaluación a los distribuidores directos, ya que estos han generado parte de la disminución en las ventas de esta división.

División Neumáticos:

Para esta división el año 2014 fue bastante bueno, las ventas llegaron a USD\$ 11.621.298 con un crecimiento del 24.2%, y en volumen se llegó a vender un total de 71.520 neumáticos, 48.9% más que el año 2013.



Estos crecimientos se dan a pesar de las restricciones y requerimientos que el Gobierno Nacional ha puesto a los importadores de neumáticos. Sin embargo Cepsa ha actuado responsablemente y por ello hemos podido incrementar las ventas en esta división.

El margen bruto de contribución de esta división llegó a USD\$ 3.350.641, lo cual es un 60% mayor que la contribución del 2013.

Las ventas de neumáticos de Camión y Bus (TBS) fue de USD\$ 5.796.909 lo que representa un crecimiento de 6.8%; en volumen este segmento llegó a vender 14.132

neumáticos, 22.4% más que el 2013. Durante el 2014 se ha podido posicionar a la marca DAEWOO dentro del mercado por su buena calidad y precio muy competitivo.

Las ventas de neumáticos de vehículos, SUVs y Camionetas llegaron a USD\$ 5.581.040 lo que representa un crecimiento del 41.4%; en volumen estos neumáticos vendieron 57.3% más que el 2013, llegando a un total de 57.388 llantas. Los Neumáticos Yokohama han mantenido su excelente posicionamiento, la Marca Daewoo va creciendo en el mercado y Roadstone, marca cuya representación obtuvimos durante el 2013, han podido crecer de manera muy importante.

La estrategia de Cepsa de tener Neumáticos para todos los segmentos de mercado pensamos que ha sido exitosa.

Durante el 2014 hemos implementado el área de reencauche donde hoy contamos con 4 unidades para la recolección de neumáticos para envío a las distintas reencauchadoras del país. Esto se da ya que las nuevas regulaciones nos obligaron a reencauchar un 30% de las importaciones que realizamos de neumáticos de camión y bus y reciclar un 30% de importaciones de llantas de auto y camioneta.

División Vehículos:

El año 2014 fue un muy buen año para esta división, las ventas llegaron a USD\$ 9.808.676, un 47.9% más que el mismo periodo del 2013, en volumen de ventas Cepsa vendió 302 vehículos VW, un 52,5% más que el año 2013, esto a pesar de la restricción de cupos impuestas por el gobierno, lo que refleja el crecimiento de nuestra participación dentro de la red comercial de VW en Ecuador.





El vehículo más vendido por Cepsa fue el VW Gol y Voyage con un 39.7%, seguido por VW Jetta 2.5, con un 21.2%.



En el área de Post Venta o talleres también tenemos un interesante crecimiento, los 2 talleres de Cepsa atendieron más de 3.300 vehículos lo que significa un crecimiento del 31%. Es importante mencionar que dentro de las encuestas de servicio tenemos una calificación muy buena del servicio de talleres.

Capital de trabajo y Endeudamiento.

El capital de operación de Cepsa continuó en crecimiento llegando a finales del 2014 a USD\$ 14.2 millones de dólares. Los activos corrientes sumaron USD\$27.9 millones mientras que los pasivos corrientes llegaron a USD\$13.7 millones.



El total de endeudamiento de Cepsa fue de USD\$ 16.7 millones cifra que crece un 3.3% frente al 2013. En tanto que el Patrimonio total de Cepsa superó los USD\$19 millones un 6.3% más que el 2013. La combinación de estas cifras nos indica que el índice de endeudamiento para el 2014 (Total pasivo/Patrimonio) es del 0.88, mientras que el índice del 2013 fue de 0.91.



El sistema financiero ha continuado con su confianza a Cepsa incrementando año a año las líneas de crédito, incluso durante este año el Banco Internacional aceptó el

financiamiento a largo plazo para la construcción de la nueva bodega de Cepsa en el Valle de los Chillos.

Cepsa también inició el proceso de realizar la tercera emisión de obligaciones por 5 millones de dólares, 50% a 3 años plazo y 50% a 5 años plazo. Hay que destacar que la calificadora de riesgo "SCRLA" nos otorgó una calificación de AAA siendo la máxima del mercado corporativo ecuatoriano.

Bodegas y Logística.

Durante el 2014 el directorio de Cepsa autorizó la compra de un terreno de 10.000 metros para la construcción de una bodega que la empresa necesitaba, pues la que mantenemos actualmente es arrendada y con muchos problemas de horarios de recepción de camiones.

La construcción de la misma inició y se espera concluya antes de fin de año.

En la ciudad de Manta también se abrió junto con las oficinas una bodega que ayuda al abastecimiento ágil a los clientes de la provincia de Manabí.

Se reemplazó 1 de los camiones, se dotó un camión adicional para un mejor retiro de productos de las plantas de mezcla de lubricantes y se compraron 3 nuevas unidades para las provincias de Manabí, Pichincha y Guayas.

El robo de camiones, situación crítica que tuvimos años atrás se minimizó no teniendo ningún evento de robo durante el 2014.

Recursos Humanos.

El área de recursos humanos de Cepsa cumplió su gestión proveyendo a la organización con una adecuada selección de personal. La rotación del recurso humano continuó en descenso asegurando la continuidad del mismo.

Se organizaron diferentes foros para capacitación en las distintas áreas, se optimizó el proceso y los tiempos para adquirir equipos de protección para el personal de bodegas y transporte. Se realizó por segundo año consecutivo una medición de clima laboral la cual nos indica las oportunidades para mejora del ambiente de trabajo de Cepsa.

Crédito y Cobranzas.

El año 2014 ha sido un período de consolidación del departamento de crédito, el mismo que ha buscado la sanidad de la cartera de crédito de Cepsa, los índices de cartera vencida se han mantenido en el 5%, hemos podido realizar acercamientos importantes

a los clientes para realizar un mejor análisis crediticio y con ellos comprender de mejor manera los riesgos de la cartera de Cepsa.

En el lado de Cobranza esta ha mejorado sus índices en el año 2014, la relación cobranza / ventas en el 2013 fue del 96.1% y en el 2014 mejoro a 96.8%. La cobranza incluida IVA superó los 55 millones de dólares.

Tecnología y Sistemas.

En esta área, el departamento de tecnología cumplió sus objetivos, continuando los levantamientos de procesos, manuales de usuarios, inducción y capacitación continua a las distintas áreas de la organización.

Este departamento también lideró la implementación del sistema de facturación electrónica el mismo que fue obligatorio su adopción desde el 1 de enero del 2015.

Propiedad Intelectual.

Cepsa ha cumplido a cabalidad las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico 2014.

Luego de haber consultado con el directorio de Cepsa, y analizado las necesidades de capitalización de la compañía, se propone a la Junta General de Accionistas repartir un 35% treinta y cinco por ciento de las utilidades distribuibles y el saldo sumar a la cuenta de utilidades no distribuidas (resultados acumulados).

Perspectivas para el año 2015.

La caída de los precios del petróleo a menos de 50 dólares por barril va a afectar el crecimiento económico de Ecuador y poner una presión muy fuerte al gobierno nacional para lograr equilibrar la balanza de pagos y el presupuesto fiscal.

En los primeros meses de este año el Gobierno ha tomado una serie de medidas que buscan reducir o encarecer las importaciones, situación que afectará la operación de Cepsa durante este año.

La inflación como resultado de las amplias medidas restrictivas probablemente estará en un índice superior al 5%, mientras que la tasa de interés continuará al alza.

La división de neumáticos será la más afectada ya que el gobierno no sólo nos ha pedido que reduzcamos las importaciones en un 30% sino que para cualquier importación nos obliga a reciclar y reencauchar 45% de las importaciones de este año. A más de estos requisitos el gobierno ha incluido a los neumáticos de vehículos como los de Camión y Bus en el esquema de salvaguardias donde se grava con un 25% adicional a los neumáticos que importamos. Esta serie de medidas causará una reducción de importaciones y por lo tanto de ventas.

En la división de vehículos, el gobierno a final del año 2014, impuso una nueva restricción de importaciones vía cupos y a Volkswagen afectó con aproximadamente un 40% de disminución adicional a la importación.

La división que no ha sido afectada es la de lubricantes donde esperamos crecer aunque de una manera pequeña pues la competencia, el bajo crecimiento del parque automotor y el alargue de los periodos de cambio de lubricantes harán que el crecimiento sea pequeño.

Este año Cepsa implementó un plan estratégico con un marco de acción de 3 años, donde tendremos acciones que buscarán hacer frente a estas limitaciones y amenazas que la competencia y el mercado puedan tener sobre nuestras operaciones, además de tomar las oportunidades que se puedan presentar para crecer aprovechando nuestras fortalezas.

Por último queremos agradecer al directorio su siempre decidida y activa participación en las decisiones que Cepsa ha tomado, así como felicitar al equipo gerencial y a los funcionarios y empleados que durante el 2014 han trabajado con gran profesionalismo en sus áreas.

Esperamos que el 2015 podamos realizar con éxito las distintas acciones previstas para superar los desafíos que traerá este año.

Muchas gracias,



Rosario Espinosa de Dávalos
Presidenta del Directorio



Hernando Chiriboga Dávalos
Gerente General