



INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS



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

Ejercicio Económico 2016

Señores Accionistas:

La Administración de Cepsa S.A. presenta a ustedes el informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2016.

Situación Económica:

El crecimiento de la economía del Ecuador durante el año 2016 fue el peor de los últimos 10 años: el Producto Interno Bruto cayó el 2% (según cifras oficiales), y el precio del petróleo tuvo un segundo año de caída, llegando a promediar USD 34.4 dólares por barril (20% menos del ya alicaído precio del 2015).

Las importaciones cayeron más de 24%, debido a la recesión en la economía y la extensión de cupos y salvaguardas que iban a ser retirados hasta junio del 2016, pero que por el terremoto del 16 de abril fueron extendidas. Además, continuaron en pie una serie de trabas creadas por los organismos estatales para restringir las importaciones.

A estos efectos económicos se sumó el terremoto de abril, que tuvo efectos desastrosos en las provincias de Manabí y Esmeraldas. Como fruto de este evento, el Gobierno implementó nuevas medidas tributarias subiendo el IVA del 12% al 14%, imponiendo nuevos impuestos al patrimonio de las empresas y de las personas, y manteniendo los cupos de importación.

Todo esto generó mayor recesión en la economía, lo cual también tuvo su efecto en las recaudaciones de impuestos que se redujo en 9%, pese al incremento de las tarifas de impuestos.

El gobierno continuó con su política expansiva del gasto público y para ello entró en una etapa de endeudamiento agresivo con diferentes proveedores de crédito, en condiciones de financiamiento que no fueron las mejores.

Para finales del 2016, y como fruto del endeudamiento público, el pago a proveedores atrasados y las obras en las provincias afectadas por el terremoto, la liquidez de la banca fue mayor al subir los depósitos en un 26% frente al 2015; sin embargo, este crecimiento no fue acompañado por crédito al sector productivo, que tan solo subió un 8%.

La reserva monetaria también tuvo un efecto positivo por la acumulación de depósitos de la banca en las cuentas del Banco Central del Ecuador.

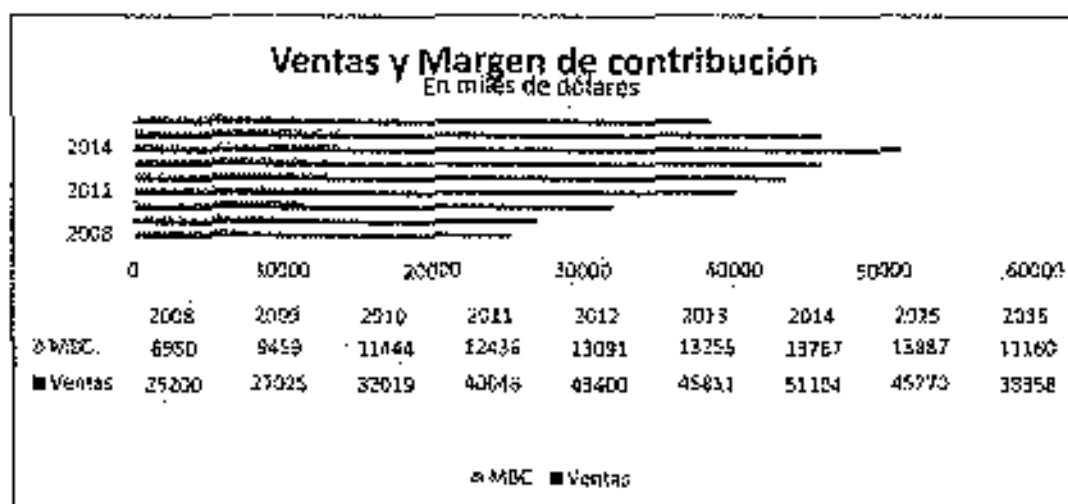
Finalmente, y debido al decrecimiento económico, la tasa de inflación subió un 1.12%, con lo que es fácil deducir que los márgenes de las empresas cayeron durante el 2016.

Ejecutoria de Cepsa durante el 2016.

La caída en la actividad económica durante el 2016 tuvo su impacto en la actividad de la empresa. Es fácil imaginarse que con una reducción en Importaciones del 24% y una marcada recesión en la economía, la venta de vehículos y el transporte de mercaderías dentro del Ecuador, las ventas de Cepsa iban a disminuir, como en efecto ocurrió. Este impacto durante el año 2016 fue de una reducción en ventas del 16.2%.

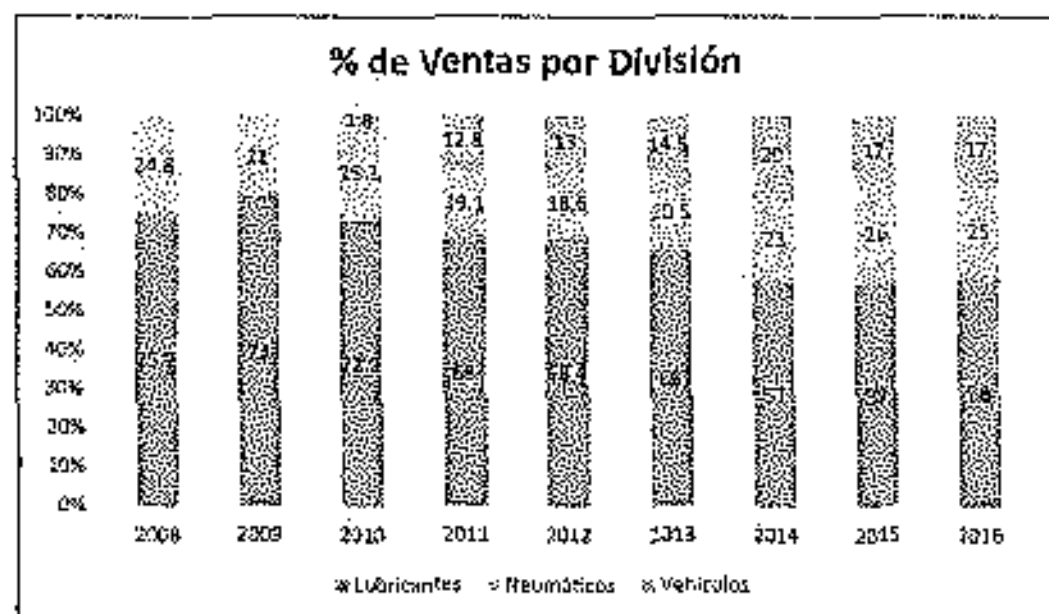
El margen bruto de contribución en Cepsa cayó un 19.6%, ya que fue muy difícil el poder mantener los precios de nuestros principales productos en función al costo de los mismos, debido a la caída de la demanda de los productos que Cepsa comercializa y la fuerte competencia en las distintas divisiones, que obligó a reducir los precios y en muchos casos alargar los plazos en las ventas a crédito.

En cuanto a gastos de operación, Cepsa inició un proceso de simplificación de su operación, así como de reducción de gastos, los mismos que tuvieron sus efectos en una reducción de más de 800 mil dólares o un 8.4% de reducción frente al año 2015. De no ser por esta importante reducción en gastos los resultados de Cepsa hubieran sido negativos.



Análisis por División.

La composición de ventas por división dentro del portafolio de productos que Cepsa elabora y comercializa, se mantuvo similar a las proporciones por división del 2015.



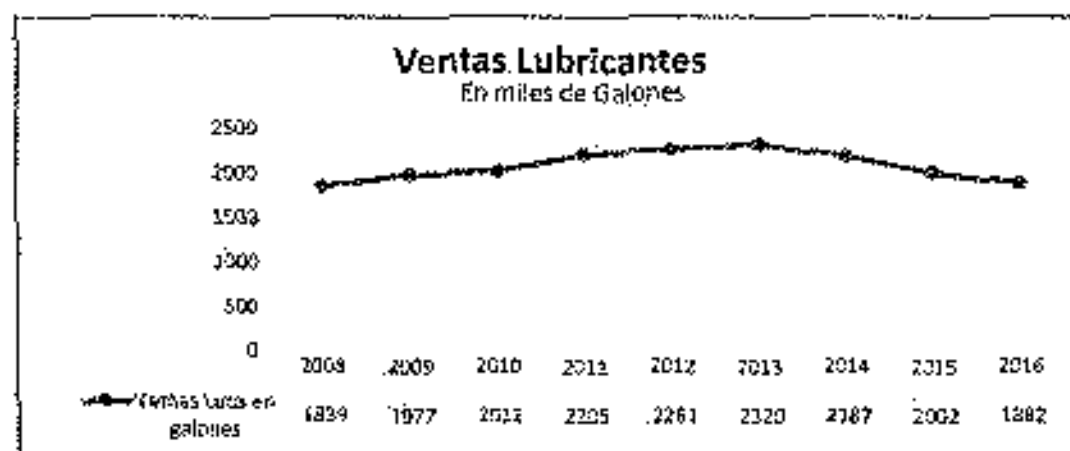
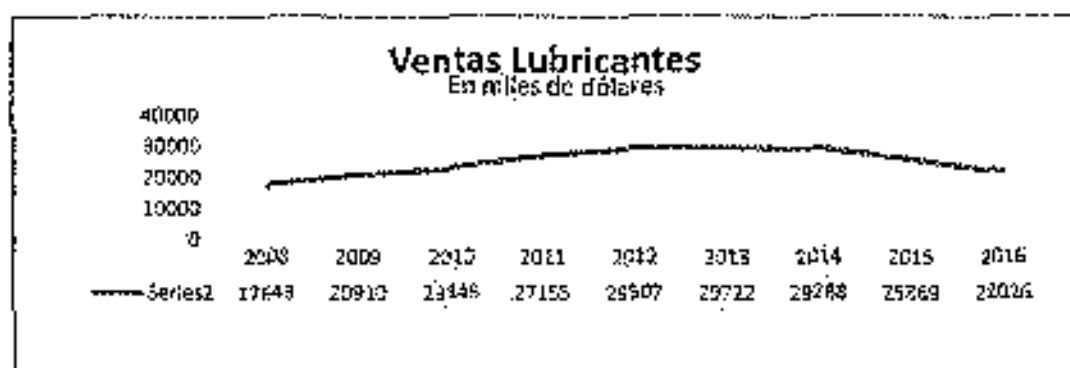
División de Lubricantes.

Las ventas en esta división cayeron en un 14.9%, llegando a los USD 22,026.114. En volumen de ventas medidos por galones la reducción fue solo del 6%, llegando a vender 1.882.000 galones. Estas dos cifras nos indican que Cepsa tuvo que bajar el precio de venta por galón del 2015 al 2016.

Durante el 2016, con el objeto de evitar que la caída en ventas sea mayor, Cepsa implementó una serie de estrategias de mercadeo que buscaron fidelizar a nuestros clientes, además del lanzamiento de nuevos productos.

La competencia fue bastante dura en especial con las marcas de lubricantes importados, que ante la caída de la demanda también bajaron los precios de venta.

Durante el año 2016, Cepsa concluyó las negociaciones con la división de lubricantes industriales de Castrol, y pudimos firmar un contrato a 5 años plazo, lo cual abre un nuevo segmento de negocio en el que no estábamos presentes.



División de Neumáticos.

Esta División también sufrió la consecuencia de la recesión en Ecuador, pues al reducirse las importaciones, la distribución de mercaderías en Ecuador cayó, afectando a la transportación de carga y con ello se contrajo la demanda de neumáticos de camión y bus. A ello se debe sumar las medidas arancelarias de salvaguardas que encarecieron los costos de los neumáticos.

En cuanto a los neumáticos de vehículos, el país continuó con la política de imponer cupos de importación de vehículos, lo cual causó que la demanda de éstos se limite.

En esta división, las agresivas políticas cambiarias y arancelarias de Colombia y Perú más la política fiscal ecuatoriana hizo que los potenciales clientes pasen las fronteras y compren neumáticos a precios sustancialmente inferiores que el mercado ecuatoriano y por ende en detrimento de los importadores como Cepsa.

Hay que mencionar que el gobierno continuó además con las medidas restrictivas "para-arancelarias" donde las instituciones públicas ponen un sinnúmero de restricciones que busca limitar las importaciones haciendo más caros los productos locales. Restricciones como aprobaciones de calidad cada semestre y requisitos de reencauche o reciclaje de neumáticos, han hecho que el sector pierda competitividad.

Las ventas de esta división cayeron en un 20.5%, llegando a los USD 9.421.184 dólares, mientras que el margen se redujo un 34%.

En esta división, así como en la división de lubricantes, podemos ver que los volúmenes cayeron menos que las ventas, en apenas un 10.1 %.

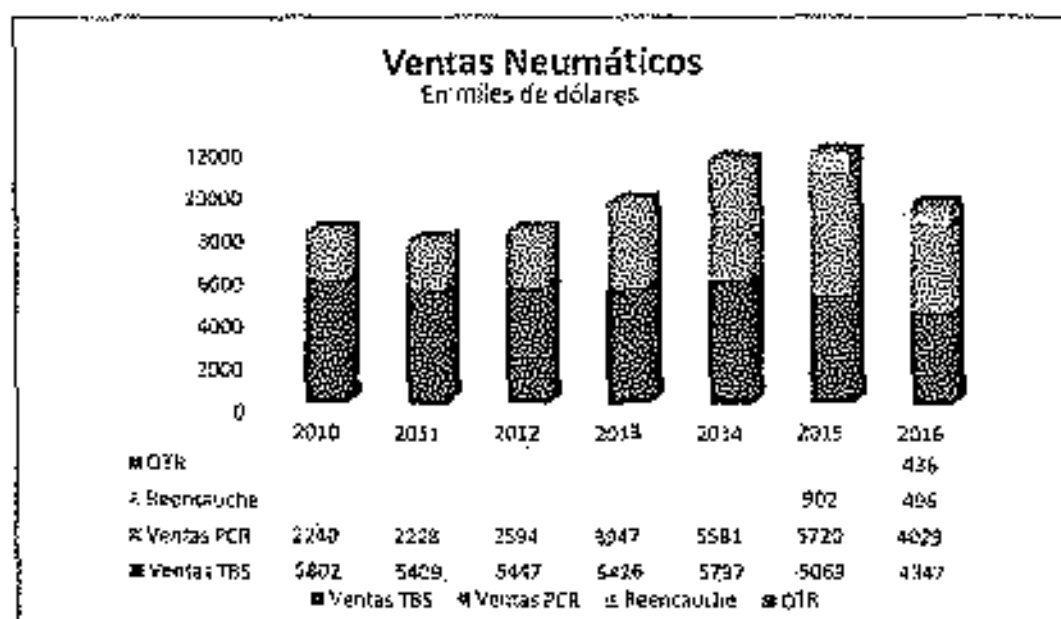
Los neumáticos que contribuyen en mayor grado a la caída en ventas son los de la marca Yokohama, lo cual nos hace ver la sensibilidad del mercado a los precios, mientras que la venta de los neumáticos de origen coreano, de menor precio, crecen.

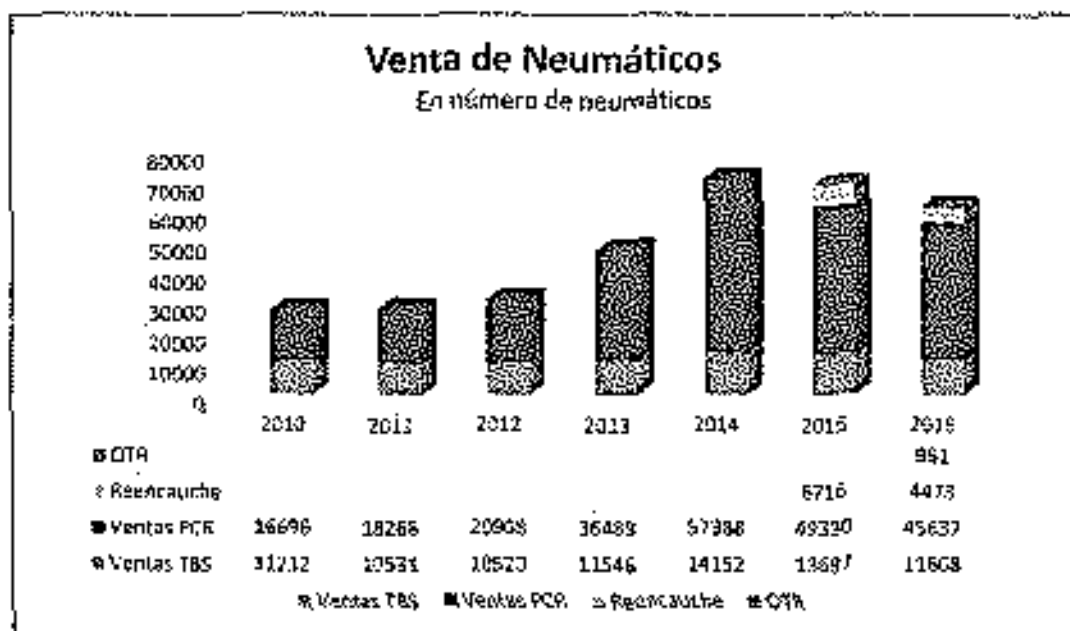
Durante el año 2016 Cepsa tomó la distribución de los neumáticos BKT, de origen hindú, que están dirigidos al sector de la construcción y agrícola, segmento en el que Cepsa no estaba presente. Los resultados de esta línea

han sido gratamente alentadores, llegando a vender en menos de 4 meses casi 1 millón de dólares.

También, durante este año se hicieron gestiones para la incorporación al portafolio de neumáticos de dos nuevas marcas de origen chino, las cuales tienen una excelente reputación en la región. Las primeras ventas fueron realizadas en el mes de enero del 2017, con magníficos resultados.

Por último, se debe mencionar que se inició el proyecto de tecnicentros que, bajo la marca registrada de TIRE HOUSE, busca acercarse al consumidor final con todas las líneas del negocio automotriz que Cepsa posee. Durante el 2016 se abrieron los tecnicentros de Cuenca, Quito sur, Quito Norte. Para esta fecha se ha inaugurado un nuevo local en Quito en la Ave. de las Azucenas (sector del Ciclista), y esperamos que hasta el 15 de abril de este año inicie la operación el primer TIRE HOUSE en la ciudad de Guayaquil.



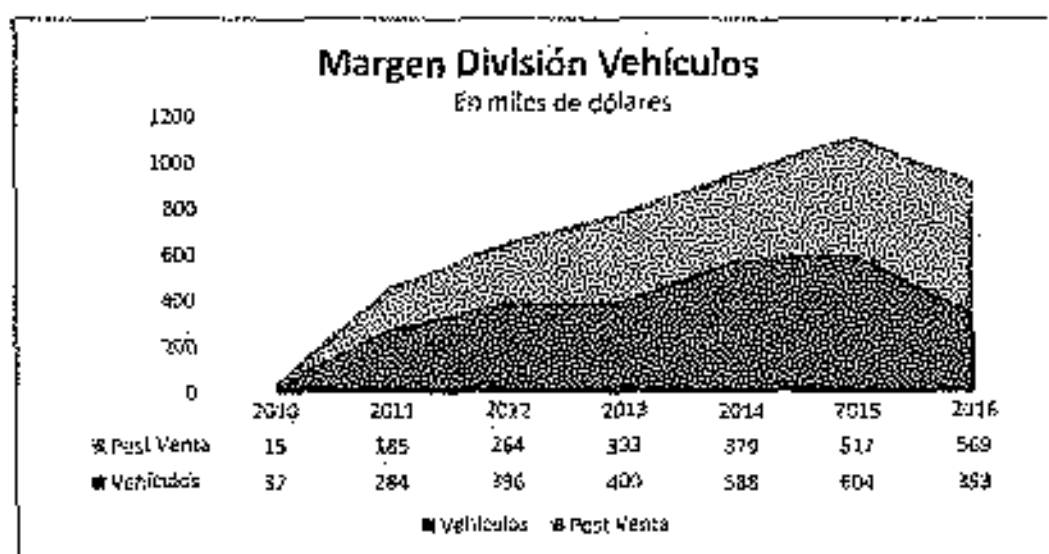
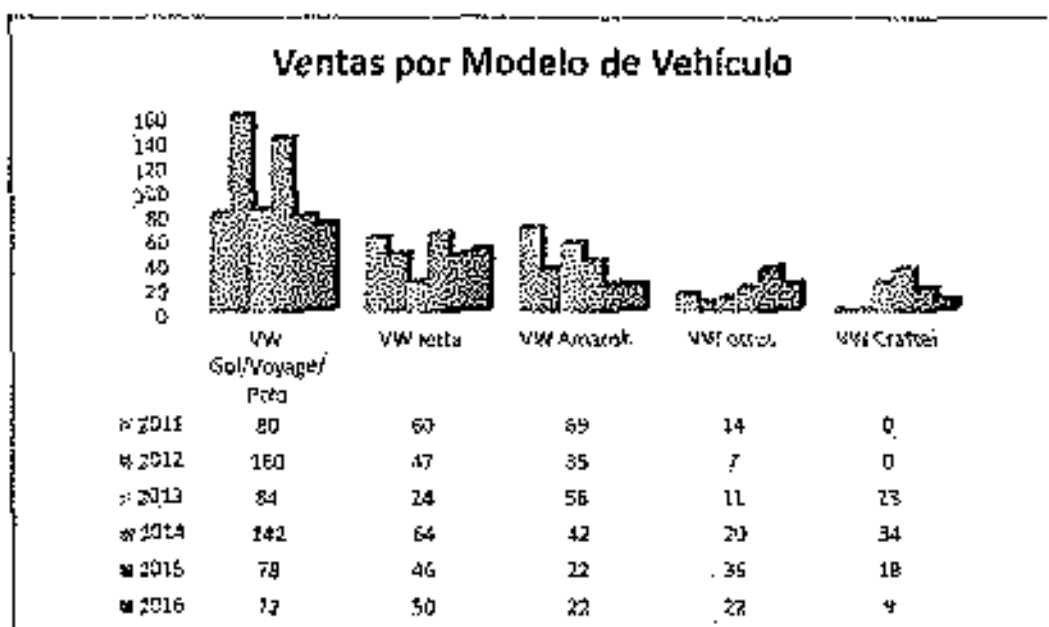


División de Vehículos.

Las ventas de esta división caen en el 2016 en un 14.9%, a USD 6.407.601, producto de las nuevas restricciones a través de menores cupos de importación. El sector automotriz ecuatoriano tuvo el peor año desde el 2004, pues en el 2016 la caída en ventas de vehículos nuevos fue del 21.8%.

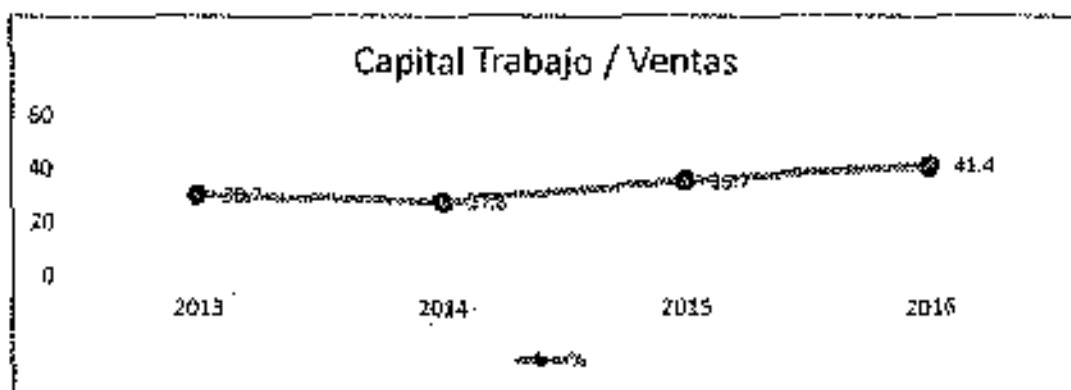
Cepsa y Volkswagen no estuvieron ajenos a esta realidad: Las ventas de vehículos nuevos cayeron un 12.1%, llegando a 175 vehículos vendidos, y unas ventas 20% menores que el año 2015, alcanzando la cifra de USD 5.026.095. Los vehículos de mayor venta fueron aquellos que tienen un menor precio de venta, como son los VW Polo, que representan casi el 50% de la venta total; sin embargo, también los VW Jetta tuvieron buena acogida, llegando al 28.5% de las ventas de VW-Cepsa.

En el área de Posventa la situación fue diferente al resto de divisiones de Cepsa, pues las ventas subieron un 10.8%, llegando a facturar USD 1.318.506 y atendiendo a cerca de 4,100 vehículos, situación que fue reconocida por el Importador mayorista, que calificó a Cepsa como la empresa con el mejor índice de desempeño en Ecuador en cuanto a la atención y retorno de vehículos al concesionario.



Capital de Trabajo y Endeudamiento.

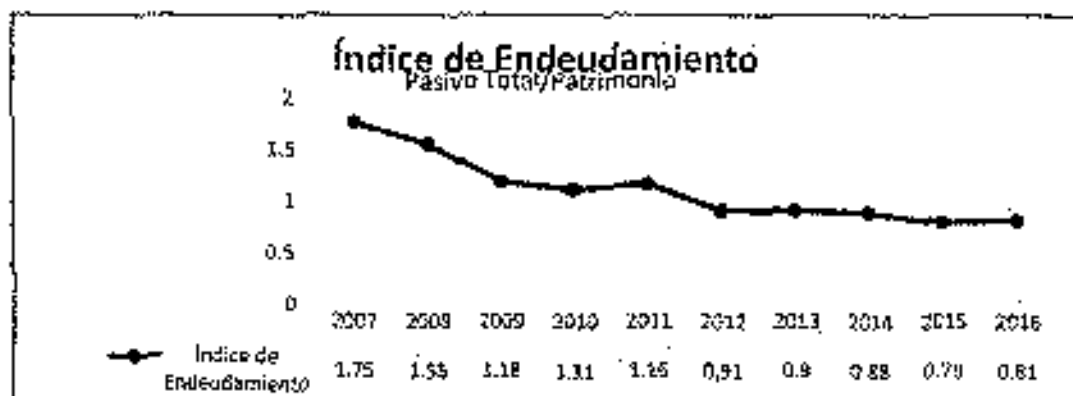
El capital de trabajo de Cepsa se mantuvo sólido, alcanzando los USD 15,886.546, equivalente al 41,4% de las ventas, mientras que el 2015 esa relación fue del 35,7%.

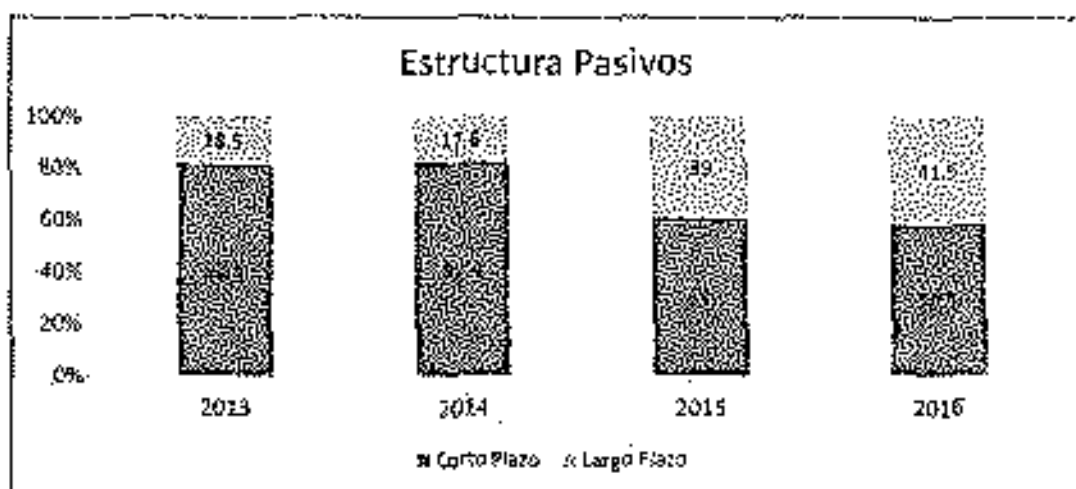


Como en años anteriores, Cepsa ha privilegiado la liquidez y la calidad de activos; por esta razón, y tomando en cuenta el deterioro de la actividad económica ecuatoriana, se renovó el seguro de crédito con una prestigiosa aseguradora local, lo cual nos permitió seguir financiando a nuestros clientes con la confianza del caso.

El total de endeudamiento subió un 1.4% frente al 2015. Este incremento se da por los desembolsos del Banco Internacional que financió a Cepsa el nuevo centro logístico de Amaguaña con un crédito a largo plazo y un excelente costo financiero.

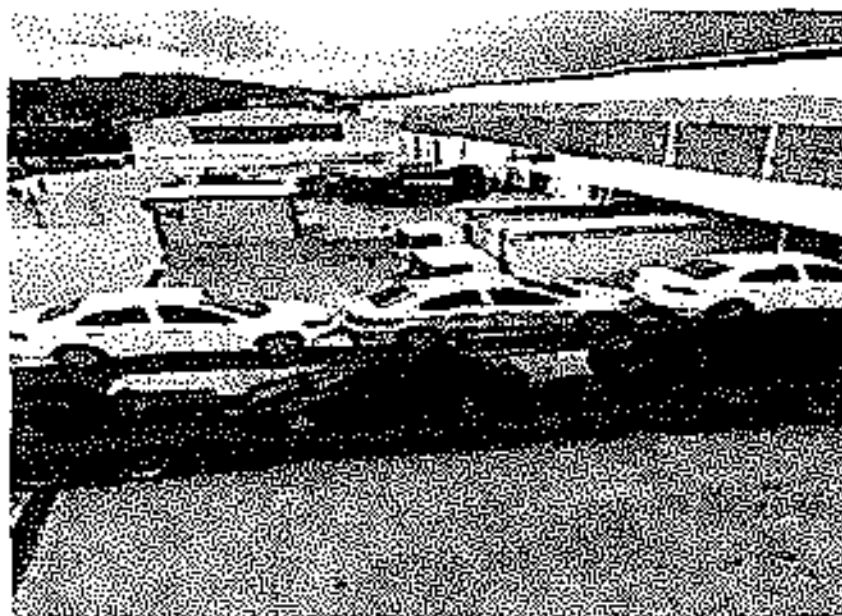
El índice de endeudamiento subió apenas 0.02%: de 0.79 a 1 a 0.81 a 1. Si a este índice le añadimos que mejoramos la relación de pasivos de corto plazo y largo plazo de un año a otro, podemos concluir que Cepsa mantiene una estructura financiera muy sólida, la misma que está lista para cubrir cualquier contingencia que se pueda dar en el mercado.



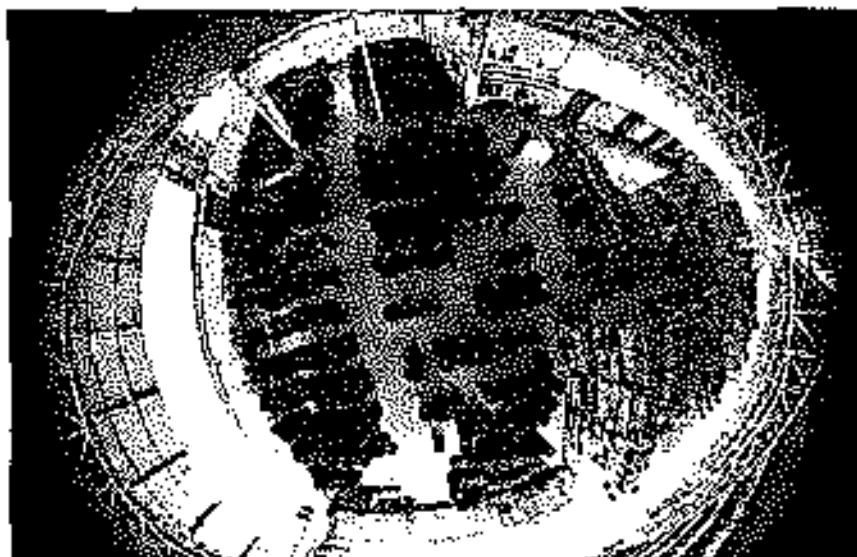


Bodegas y Logística.

La apertura del nuevo Centro Logístico en Amaguaña tuvo un importante impacto en las operaciones logísticas de Cepsa, pues en dichas instalaciones se consolidaron los productos tradicionales de lubricantes y neumáticos, y los tiempos en los procesos de carga y descarga de camiones se redujeron de manera importante, dando mayor eficiencia a la operación. Asimismo, ahora también contamos con un área amplia de patios para la recepción de vehículos que nos llegan desde el Centro de preparación de Volkswagen en Manta. Por último, se pudo implementar dormitorios para choferes, reduciendo el costo de movilización y dando mayor seguridad al personal.



Con la nueva infraestructura podemos garantizar el futuro crecimiento de Cepsa, pues al adquirir nuevas líneas de distribución éstas se las puede almacenar con seguridad y sin ningún inconveniente. También dentro del proceso arrendamos el área libre de almacenaje a la empresa Swissoil, y de esta forma nos ayudamos a cancelar la deuda tomada para financiar este importante activo.



El resto de la infraestructura de la compañía alrededor del país se la mantiene en excelentes condiciones, asegurando que nuestros productos se conserven adecuadamente y podamos entregarlos a los clientes de manera ágil, y cumpliendo con las más exigentes normas de salud, seguridad y medio ambiente requeridas por las marcas que representamos.

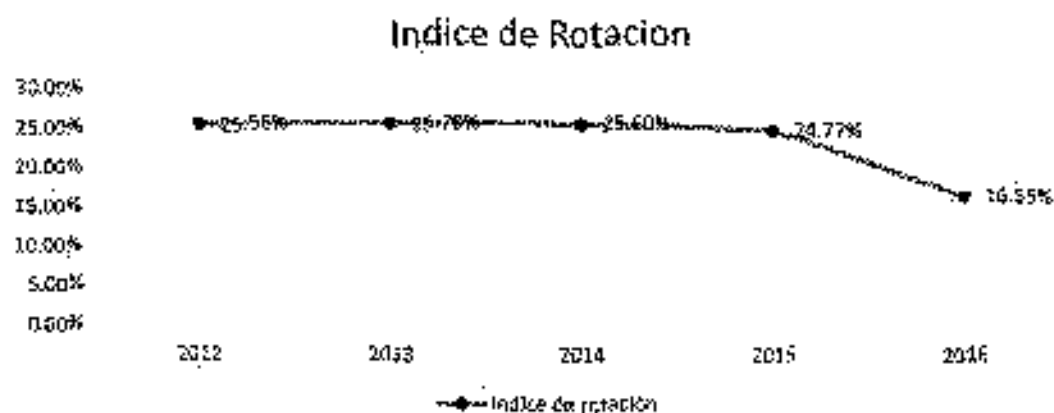
Crédito y Cobranzas.

Este departamento hoy es clave en la operación de Cepsa, en especial cuando la economía del país está en declive y muchos clientes tienden a no cumplir los plazos acordados. Para reducir este riesgo, Cepsa continuó con la póliza seguro de crédito con la empresa de seguros de crédito "Confianza", el cual nos garantiza la calidad del portafolio de crédito. A pesar de esto, continuamos con la operación normal de análisis permanente de nuestros clientes dando seguimiento a través de visitas, recabando información y consultando permanentemente en los Burós de crédito.

Recursos Humanos.

El área de recursos humanos tiene indicadores claves de gestión en donde se busca reducir la rotación de personal, la cual ha disminuido del 25% al 16%; se ha contratado el personal idóneo para las distintas áreas, se ha cumplido con brindar capacitación permanente; acatar la normativa laboral vigente y mantener al recurso humano de Cepsa permanentemente informado sobre las principales actividades y logros de la empresa.

Este departamento también ha coordinado las reuniones de seguimiento del plan estratégico de Cepsa.



Tecnología y Sistemas.

Cepsa continuó apoyándose en esta área para automatizar los procesos internos y mejorar la productividad. Durante el año 2016 se cambiaron los principales servidores de la empresa pues los anteriores tenían cerca de 10 años, y se migraron las bases de datos a versiones de mayor capacidad. Se concluyó el nuevo sistema de contabilidad que permite un mejor análisis de la información, y se implementaron los nuevos sistemas de apoyo a la venta mediante nuevos routers, y aplicativos móviles modernos que permite brindar una mejor información a los vendedores y en general al área comercial.

Propiedad Intelectual.

Cepsa como empresa responsable ha cumplido a cabalidad las normas de propiedad intelectual y derechos de autor.

Propuesta sobre el Destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico 2016.

El Directorio de la empresa, consciente de la situación financiera sólida que Cepsa tiene, y en línea con la planificación para el año 2017 en el que no existirán inversiones mayores, recomienda distribuir el 100% de las utilidades repartibles del ejercicio económico 2016, que ascienden a USD\$ 260.794.

Perspectivas para el año 2017.

Para la República del Ecuador, para el sector privado y para Cepsa, el 2017 será un año complicado, ya que la situación financiera del país es muy delicada, en especial por el gran déficit fiscal, la caída de ingresos petroleros y las restricciones impuestas a los negocios, como cupos de importación, salvaguardas, incremento de IVA, así como el "anticipo de impuesto a la renta", que reducen la capacidad de compra del mercado y con ello la actividad y motivación empresarial.

A esta delicada situación económica general se suma la incertidumbre política general ante el cambio de Presidente de la República y asambleístas

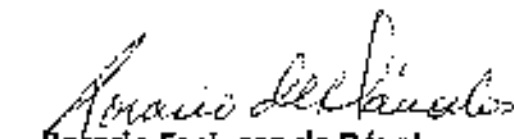
que se producirá durante el mes de mayo próximo, en donde este nuevo gobierno deberá tomar importantes medidas económicas para reducir el déficit fiscal e impulsar a la empresa privada como gestora de la reactivación económica.

La Administración de Cepsa, consciente de los distintos modelos económicos que los candidatos finalistas proponen, presentará al Directorio un nuevo plan estratégico para los próximos 4 años. Dicho plan debe contemplar el aprovechar las oportunidades que se presentarán, así como paliar las amenazas.

Tengan la seguridad, señores Accionistas, que esta administración buscará siempre los mejores resultados posibles, asegurándoles mantener a Cepsa como una empresa sólida, rentable y sostenible en el tiempo.

Queremos por último agradecer al Directorio de Cepsa por el apoyo prestado, así como a los funcionarios y empleados de la compañía, que han hecho que la mala situación económica general en el país, haya tenido un impacto relativamente pequeño en Cepsa.

Muchas gracias.



Rosario Espinosa de Dávalos
Presidenta del Directorio



Hernando Chiriboga Dávalos
Gerente General