



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 2017

Señores Accionistas,

La Administración de Cepsa presenta a ustedes el informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2017.

Situación Económica

Ecuador tuvo un año de transición durante 2017; el año inició con una intensa actividad política por las elecciones presidenciales de febrero y luego por la segunda vuelta electoral del mes de Abril y la posterior posesión del presidente Lenin Moreno Garcés. Esta situación afectó el desenvolvimiento económico de los primeros 5 meses, puesto que existió mucha incertidumbre sobre quién sería el ganador de las elecciones y la especulación sobre las medidas económicas que pudieran tomarse.

A partir de Junio, con la baja de 14% al 12% del Impuesto al Valor agregado (IVA) y el llamado al diálogo propuesto por el nuevo Presidente, la economía tuvo un respiro y ésta terminó con un crecimiento del 1%.

En el área fiscal, principal escollo de la economía del país, el gobierno anunció varias medidas que buscaban reducir el gasto público, que tuvieron poco impacto en los resultados a final de año. Como consecuencia, el gobierno ecuatoriano continúa con un importante déficit fiscal, el cual ha sido cubierto con más endeudamiento público externo, pues el equipo económico del presidente Moreno no logró el control del gasto en las cuentas públicas.

La reserva monetaria llegó a niveles muy bajos, y la inflación desde el mes de Septiembre 2017 ha sido negativa, provocando de esta manera una reducción importante en los márgenes de los negocios en general.

Ejecutoria de Cepsa 2017

Durante el año 2017 la compañía tuvo un crecimiento en ventas del 12.5%, incremento que tuvo lugar desde el mes de Mayo, ya que en el primer cuatrimestre del año las ventas sufrieron un descenso por la incertidumbre política que el país tuvo. Las ventas totales llegaron a los USD\$ 43.174.382 dólares.

Cepsa durante el 2017 hizo esfuerzos importantes para alinear los precios de los distintos productos al mercado, en especial los lubricantes, y a pesar de este crecimiento en ventas, el Margen bruto de contribución apenas se incrementó en un 2.7%.

Como política institucional, Cepsa continuó haciendo un importante esfuerzo en el control de los costos y gastos de operación, llegando a aumentar en apenas 1% frente a los ya controlados gastos del 2016.

Como resultado de estas variables, el resultado de operación de la compañía aumentó en un 27.6% llegando a USD\$1.771.859 dólares, y la utilidad neta luego de gastos financieros, participación laboral e impuesto a la renta, fue un 103.2% más que en el año 2016, llegando a los USD\$529.946 dólares.



Análisis por División



División de Lubricantes

Esta es la principal división de Cepsa, con ventas que superaron los 20 millones de dólares (46,9% de las ventas totales de Cepsa); sin embargo, tuvimos por tercer año consecutivo una caída en ventas reduciéndose estas un 8.9% en relación con el 2016, mientras que en volumen de ventas por producto se logró vender 1.8 millones de galones, lo que representa una reducción del 4.2% frente al 2016.

Con estas cifras es fácil concluir que la empresa tuvo que reducir los precios de los productos lubricantes para poder sostener las ventas, además de crear varias estrategias de mercado en cada uno de los segmentos donde participa, y con ello mantener una cuota de mercado importante y que arroje un significativo margen bruto de contribución para Cepsa.

En general, el mercado de lubricantes durante el 2017 no tuvo un crecimiento significativo ya que, por la tecnología de estos productos los motores pueden alargar el uso de lubricante, reduciendo los intervalos de cambio, por lo tanto disminuyen la cantidad de compras al año.



División de Neumáticos

Esta división tuvo un importante crecimiento, consecuencia de una estrategia de diversificación concebida desde hace un par de años, que comienza a dar sus frutos.

Las ventas de neumáticos crecieron en un 33.7%, llegando a los 12.6 millones de dólares de ventas, y el Margen Bruto de contribución creció en un 54.5% superando los 3.3 millones de dólares.

La incorporación de varias e importantes marcas de neumáticos a nuestro portafolio de productos nos permitió llegar de manera exitosa a los distintos segmentos del mercado, generándose un importante crecimiento de las ventas de esta división de negocios.

En esta división las ventas están segmentadas por uso de neumático. Así, podemos indicar que los neumáticos para uso de camión y bus (TBS) tuvieron un crecimiento del 67.2%, llegando a venderse más de 19 mil unidades. Los neumáticos para uso de auto, camioneta y SUV's (PCR) superaron las 59 mil unidades con un crecimiento del 30%, y en el segmento de neumáticos para equipos agrícolas y construcción (OTR), llegaron a venderse mas de 3 mil unidades con un crecimiento del 223%.

Cabe señalar que, dentro de la estrategia de diversificación del portafolio de neumáticos, en el mes de septiembre del 2017 Cepsa obtuvo la distribución de los neumáticos DoubleStar, que provienen de la fábrica más grande de llantas en China, lo que nos asegura calidad y abastecimiento continuo.



Es importante mencionar que el nuevo canal de distribución de neumáticos al por menor, está dando excelentes resultados. Esta línea se maneja bajo la marca TIRE HOUSE, y al momento contamos con 7 locales (5 en Quito, 1 en Cuenca y 1 en Guayaquil).

Las ventas de esta unidad de negocio llegaron a USD\$893 mil dólares con un crecimiento del 67% frente al 2016, el margen bruto de contribución superó el 56% llegando a los USD\$355 mil dólares y el número de neumáticos que se vendió por este canal fue de 7.147, con un crecimiento de 132%.

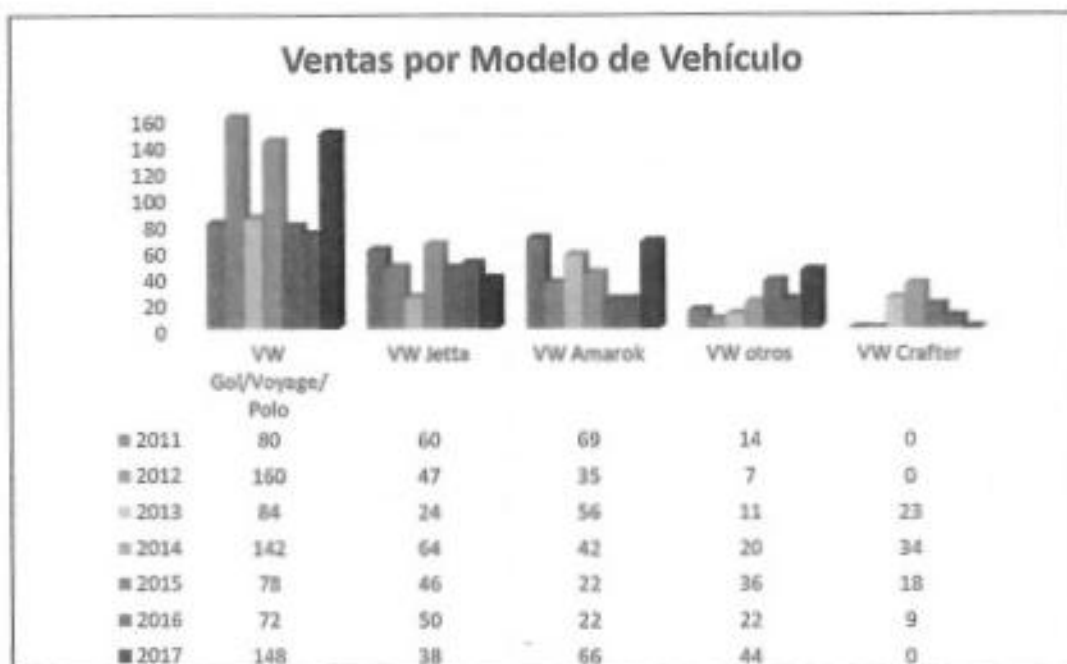


División de Vehículos

La división de vehículos sube su participación dentro del portafolio de ventas, llegando a tener más del 22%, (17% de participación del 2016), siendo la mayor participación de esta división desde que Cepsa es concesionario de Volkswagen.

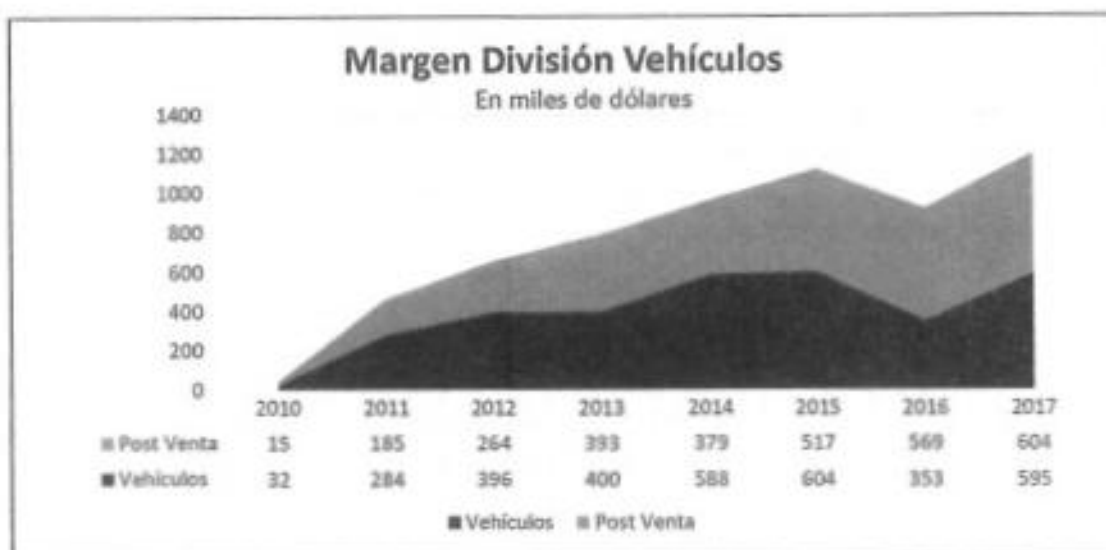
Las ventas de esta división tuvieron un importante repunte llegando a los 9.4 millones de dólares, con un crecimiento del 47.6%. En unidades también las ventas se aproximaron a los 300 vehículos, con crecimiento en volumen del 69.1%.

En ventas por modelos, el más vendido fue el VW Polo con 148 unidades, seguido del VW Amarok con 66 unidades, VW Jetta con 38 unidades, y por último automóviles VW Passat y VW Golf con 32 unidades y otros modelos con 12 unidades.



En cuanto a post venta, cabe destacar que inauguramos un taller en el sector del Ciclista (Monteserrín), con amplias instalaciones para una mejor atención, y con ello continuar con el crecimiento en atención a clientes, llegando a atender 4.271 vehículos durante el 2017.





Como se puede observar los márgenes de esta división han repuntado, llegando a superar los 1.2 millones de dólares durante 2017.

División de Equipos Automotrices

Esta es una nueva división, que inicio su operación durante el año 2017, y está dedicada a la venta de equipos de alineación, balanceo, enlantaje y elevadores, línea que va muy de la mano con la operación de los tecnicentros Tire House.

La división de equipos en sus primeros meses de operación ha llegado a tener una participación del 2,42% del total de ventas de Cepsa, con un total de ventas que superan el millón de dólares.

Capital de trabajo y Endeudamiento

El capital de trabajo de Cepsa se mantuvo en niveles sólidos, llegando en Diciembre a los USD\$15.289.148 de dólares, cifra que sostiene de manera adecuada los niveles de ventas y compromisos de la compañía. El índice corriente llega a una relación de 2.21 a 1, cobertura por demás saludable entre los activos corrientes y los pasivos corrientes.



Los activos corrientes en su gran mayoría están invertidos en Cartera de clientes, la cual, como fruto de un adecuado manejo, reduce sus días de rotación promedio de 112 a 109. En este indicador debemos tomar en cuenta que las ventas de neumáticos tuvieron un crecimiento importante y esta división requiere un mayor financiamiento, en especial a flotas y empresas que compran llantas para sus equipos.

Inventarios es otro rubro importante el cual tiene un crecimiento del 26.6%, siendo esto también una consecuencia del crecimiento de la división de neumáticos, pues para una adecuada oferta al mercado se requiere variedad no solo de marcas, como fue descrito anteriormente, sino de medidas de neumáticos.

El total de pasivos creció un 14.9%, porcentaje que va en relación con el crecimiento en ventas de la empresa. Cepsa continuó con una excelente relación con la banca, la cual redujo las tasas de interés y amplió los plazos. Debemos mencionar la apertura de una nueva relación bancaria con Banco Guayaquil, el cual extendió una línea de crédito de 3 millones de dólares a 3 años plazo y al 6.5% de interés; además, seguimos con excelentes relaciones con bancos como el Internacional, Bolivariano y Pichincha.



En lo internacional, se abrió una relación comercial con el TerraBank de Miami, el cual nos apoya en los distintos giros del y al exterior.

Bodegas y Logística

El centro logístico de Amaguaña en el valle de Los Chillos ha sido de gran ayuda para la compañía, pues hoy estamos ocupándolo en un 100%. Esto nos ayuda a la reducción de arriendos de bodegas de terceros.

Se han hecho mejoras a la operatividad de esta área; así, por ejemplo, los pedidos que se reciben hasta las 6 pm son despachados al siguiente día. En las bodegas del resto del país la operación se mantiene con un trabajo óptimo y con las seguridades del caso. Para el 2018 se planea adquirir perchas especiales para neumáticos, con las cuales se busca optimizar el almacenamiento de estos, aprovechando el espacio vertical..

Crédito y Cobranzas

Esta área ha mejorado su ejecutoria de aprobaciones de cupos de crédito y de cobranzas de clientes difíciles. Hemos acordado con el Buró de crédito el reportar a clientes vencidos más de 120 días, y esta medida ha dado buenos resultados puesto que ha alertado a clientes morosos a ponerse al día. Asimismo, la gestión de los abogados de cobranza ha sido exitosa en este año.

Los resultados determinan que Cepsa ha podido reducir el número de días de cobranza, a pesar del importante crecimiento en línea de neumáticos, que requiere un mayor plazo para la venta.

Recursos Humanos

El manejo de recursos humanos ha sido crítico durante este año, pues hemos tenido que emplearnos fuertemente en contratar y reemplazar personal en especial, vendedores profesionales y honestos.

La rotación del personal tuvo un incremento, debido a que muchas empresas de la competencia buscaron en Cepsa una fuente de vendedores profesionales y capacitados, pagando salarios muy superiores a los que Cepsa está dispuesta a pagar. Pese a ello, hemos podido retener a los mejores vendedores de nuestra organización.



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 2017

El directorio de Cepsa en su última reunión del 8 de febrero del 2018, analizó el presupuesto de la empresa y las perspectivas para el año 2018 y recomendó que se realice un reparto de USD\$500.000 dólares, cifra que ponemos en consideración de los señores accionistas.

Perspectivas para el año 2018

El nuevo gobierno del Presidente Lenín Moreno va a cumplir casi un año, y ha buscado conciliar y escuchar a distintos sectores, en especial el sector privado. Sin embargo, las medidas económicas que ha tomado han sido de poco alcance y no logran fomentar la inversión privada para retomar el camino del crecimiento económico y la generación de empleo. Se espera que a finales de marzo se anuncie un programa completo que busque dar confianza tanto al interior del país como a los agentes externos.

El sector público, que ha sido en los últimos años el generador de inversión y gasto público, está sin recursos por lo que la atracción de la inversión privada es esencial para el crecimiento del Ecuador. Es difícil que en los próximos meses pueda lograr atraer capitales privados para fortalecer el crecimiento económico, productivo y social de Ecuador.

Todo esto nos hace pensar que el 2018 será un año muy similar al 2017, donde el crecimiento económico será muy pequeño.

Para ello Cepsa, su Directorio y su administración están tomando las medidas del caso para continuar con la diversificación de su operación en las cuatro divisiones, no solo con relación a los productos y mercados donde estos se ofrecen, sino a nivel geográfico internacional. Durante este año iniciaremos la operación en Colombia durante el primer semestre, y en el segundo semestre lo haremos en Perú.

También estamos muy conscientes del manejo y control de los gastos fijos de la operación, de manera tal que estos no influyan negativamente en la rentabilidad de Cepsa.

Estas acciones buscan la generación de valor al patrimonio de Cepsa, y de esta forma incrementar el patrimonio de los señores accionistas.

Por último, queremos, como todos los años, agradecer al Directorio de Cepsa por el apoyo brindado durante el año 2017, así como a los funcionarios y empleados de la compañía, pues sin su participación no habría sido posible obtener los resultados que hoy hemos presentado.

Muchas gracias.



Rosario Espinosa Córdova
Presidenta del Directorio



Hernando Chiriboga Dávalos
Gerente General