

Guayaquil, Marzo 01 de 2010

Señores

SOCIOS DE LUTEXSA INDUSTRIAL COMERCIAL. CIA. LTDA.

Ecuador

Cumpliendo con las disposiciones legales y estatutarias, presentamos a ustedes el Informe de Gestión y los Estados Financieros del periodo comprendido entre el primero de enero y el 31 de diciembre de 2009.

Resumen Ejecutivo

Los efectos para Ecuador de la crisis económica se comenzaron a ver a finales del año y se reflejaron en: la reducción de líneas de crédito internacionales, la reducción de exportaciones producto de la caída del consumo a nivel mundial, la reducción de los ingresos provenientes del sector petrolero, la caída de las remesas de inmigrantes y una baja inversión extranjera directa.

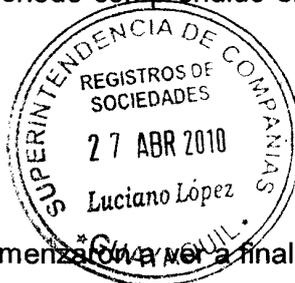
El crecimiento del PIB del país se ubicó en 0.36% siendo el más bajo de los últimos diez años, desde que Ecuador entró en la dolarización.

La inflación acumulada a diciembre de 2009 fue de 4,31%, la cual estuvo por encima de la proyección inicial estimada del 3%

I. El negocio

El mercado tuvo un incremento del 6% en gran medida influenciado por el crecimiento del parque automotor y por los incentivos por subsidios que hay sobre el precio final al consumidor.

La empresa estatal Petrocomercial es el competidor que más crecimiento en volumen y participación de mercado obtuvo durante 2009 debido a su estrategia



A handwritten signature or mark, possibly initials, consisting of a circle with a vertical line through it and some scribbles.

de controlar el mercado, que lo ha llevado a expandir su red a través de la construcción de nuevas EDS sobre todo en la ciudad de Guayaquil, y a su táctica comercial de precios bajos y medida exacta.

La DNH (Dirección Nacional de Hidrocarburos) ha puesto barreras en los trámites, hecho que ha impedido tener un crecimiento en el número de puntos de venta; sin embargo, el año pasado se permitió la construcción de nuevas EDS en todo el territorio nacional.

Cifras

Durante 2009 se vendieron 120,194,127 galones lo que representó un cumplimiento del 101% frente a lo presupuestado y un crecimiento del 3,5% con relación al año 2008.

El comportamiento, por segmentos, fue el siguiente:

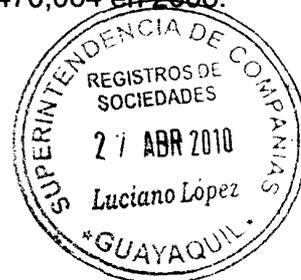
- En las 17 estaciones propias, el volumen de venta en galones registrado en 2009 fue de 25,498,416 galones frente a 27,457,838 galones en 2008, lo que representa un decrecimiento del 7,1%.
- En la red de afiliadas se registraron ventas por 84,592,954 galones con un crecimiento de 8,1% frente al año 2008.
- La industria registró un decrecimiento de 3,5% en un negocio marcado por márgenes muy bajos y poco atractivos para el negocio.

Se vendieron 10, 102,757 galones frente a 10, 470,064 en 2008.

El margen bruto creció en USD \$ 50,000

II. Excelencia en la operación

A pesar de tener restricciones en la entrega de combustible, se realizaron todas las gestiones necesarias para mantener abastecida la red sin ninguna



A handwritten signature or mark, possibly initials, located at the bottom left of the page.

interrupción. Se mantuvo una operación segura y sin accidentes en todas las áreas.

En esta misma línea, culminó con éxito el cambio de imagen de los puntos de venta; al cierre de este informe sólo se tiene pendiente el cambio de la estación de servicio DAULE.

III. Nuestro Capital Humano

Durante 2009, en la Organización se mantuvo un ambiente sano y seguro de trabajo traducido en un buen clima organizacional.

En junio, se desarrolló una alianza entre TERPEL y UNICEF con el objetivo de posicionar a TERPEL como una empresa socialmente responsable, se hizo una donación de US \$30,000 y se creó el comité de inversión social en la cual los empleados aportan de manera voluntaria su tiempo y conocimientos a la causa de la niñez y adolescencia ecuatoriana a través de los programas y proyectos de UNICEF en Ecuador.

El primer programa desarrollado por el comité tuvo como foco la lucha por la erradicación del trabajo infantil en los basurales del cantón de Durán, provincia del Guayas.

Gracias a la participación, actitud y alto sentido de pertenencia del equipo humano de Terpel Ecuador se implementó el SAP exitosamente. El profesionalismo, la dedicación y el trabajo arduo y constante permitieron ~~como~~ equipo superar los inconvenientes que se presentaron en el proyecto.



IV. Finanzas

Al cierre del año 2009, LUTEXSA generó ingresos por USD \$ 130,5 millones, con una utilidad neta final de USD \$ 1.33 millones, que representaron en uno por

A small, handwritten mark or signature in the bottom left corner of the page, consisting of a circle with a stylized character inside.

ciento sobre los ingresos totales. El EBITDA pasó de US \$4,3 millones en 2008 a US \$3,74 millones en 2009.

El hecho más importante en la reducción del EBITDA tuvo que ver con el convenio firmado entre Organización Terpel y Lutexsa que generó regalías a la OT por USD \$ 0.247 millones por concepto de licencia de marca.

El balance para el cierre del año, muestra una composición de activos totales por USD \$ 16.3 millones, un pasivo total de USD \$ 12.3 millones y un patrimonio de USD \$ 4 millones. Del total del pasivo, USD \$ 7.63 millones corresponden a obligaciones con la Organización Terpel y 0,5 millones al Banco de Crédito de Panamá.

Así mismo, se realizaron pagos a capital de la Organización Terpel por valor de 0,2 millones y al Banco de Crédito de Panamá por valor de US \$ 1 millón para un total de 1,2 millones. Los gastos de caja de la compañía se mantuvieron en US \$2.7 millones. La junta general de socios resolvió declarar dividendos por valor de USD \$ 1,163 millones.

En diciembre de 2009, se aprobó una nueva reforma tributaria que comprende aspectos tales como la forma de calcular el anticipo mínimo de los impuestos y el nuevo cargo por la salida de divisas que pasa del 1% al 2%.

V. Aspectos Jurídicos

No existen contingencias de tipo legal que no se hayan revelado en los estados financieros.

VI. Perspectivas

Durante 2010, la organización trabajará en posicionar a Terpel en Ecuador como una compañía que mantiene el enfoque hacia al cliente, entregando ofertas de



A handwritten mark or signature in the bottom left corner of the page, consisting of a circle with a vertical line through it.

valor que contribuyan al crecimiento del negocio y a una operación rentable tanto para nuestros aliados estratégicos como para la Organización.


Ing. Didier Builes
Vicepresidente Ejecutivo
Lutexsa Industrial Com. Cía Ltda.





LXE-RPLG0468

Guayaquil, Abril 27 del 2010

Señores:
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
Ciudad

De mi Consideración:

Por medio de la presente detallo la nómina de administradores con sus respectivos números de cédula de la Compañía LUTEXSA INDUSTRIAL COMERCIAL CIA. LTDA., con R.U.C.0990962170001, y expediente 56174-1998;

Vicepresidente Ejecutivo	Didier Builes Tobon	C.I. 172699076-3
Presidente	Silvia Escovar Gómez	Pas. 51615762

Sin otro particular,

Atentamente,


DIDIER BUILES TOBON
Representante Legal
LUTEXSA INDUSTRIAL COMERCIAL CIA. LTDA.

