

Guayaquil, Marzo 23 de 2016

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 1 de enero al 31 de diciembre de 2015.

Resumen Ejecutivo

De acuerdo a los datos reportados por el Banco Central el PIB en el tercer trimestre registra un crecimiento del -0,4%; para el cierre del 2015 se estima que la economía ecuatoriana crecerá el 0,4%. El bajo crecimiento proyectado para el 2015 es consecuencia de la caída vertiginosa de los precios del petróleo. Sin embargo, hay sectores que han ayudado para mantener crecimiento positivo, a pesar de la difícil situación presentada, tales como:

- El incremento en el sector camaronero que crece 14,7%.
- Crecimiento en sector agropecuario, 2,6% y de manufactura en 1.1%.
- En los sectores de servicio, se destaca el crecimiento de servicios profesionales, creciendo en 4,6% y transporte en 1,1%.

La inflación termino en el 2015 en 3.38%, bajando en relación al 3.67% reportada en el 2014.

Para este año la tasa del Impuesto a la Renta se mantiene en el 22%, tema que no aplica para Terpel Ecuador siendo el anticipo mayor al Impuesto causado y por ley el primero se constituye en impuesto final.

I. El negocio

El mercado automotriz tuvo un incremento del 3%, influenciado por el 4% de incremento de la gasolina extra, ya que la gasolina súper y el diésel crecieron en un 1% únicamente. En el sector industrial se presentó un decremento del 12%, influenciado en gran medida por la baja en la producción petrolera y a la eliminación de los subsidios al combustible a la gran industria.

Petroecuador continúa como líder del mercado, debido a su política agresiva de afiliación de EDS con bajos márgenes. En el último trimestre del año se anunció por parte del Presidente de la Republica la decisión de nivelar el precio de la gasolina súper, aumentando 2 centavos cada mes,



hasta llegar al precio del mercado. De igual manera, anunció la decisión de vender las estaciones de servicio propias, que no se encuentren en zona de frontera.

El gobierno a través ARCH continúa con su política de cupos a las comercializadoras, lo que ha permitido controlar el contrabando y brinda oportunidades de crecimiento de las comercializadoras de combustible, básicamente por intermedio de afiliación de nuevas EDS a la red.

Estaciones de Servicio

Se alcanzó un cumplimiento del 94% sobre lo presupuestado en ventas, con un volumen de 123.2 millones de galones de combustible, teniendo un incremento del 3% sobre las ventas del 2014.

Principales cifras EDS	2015	2014
Volumen de ventas (millones de galones)	123.2	119.8
Participación de mercado de EDS	6.48%	6.51%
Crecimiento en ventas	2.8%	5.18%

Industria Fija

En el segmento Industrial se logró cumplir con el 93% del presupuesto aprobado, creciendo en un 7% Vs. El volumen vendido en el 2014, a pesar que el sector industrial se contrajo en un 12%.

Principales cifras Industria Fija	2014	2014
Volumen de venta (millones de galones)	16.8	15.0
Participación de mercado de Industria Fija	4.13%	3.37%
Crecimiento en ventas	12%	0.1%

Lubricantes

En el período 2015, con la línea de lubricantes tuvimos un decrecimiento en volumen de ventas de un -1%, al pasar de 121.983 galones en el 2014 a 121.205 galones.

Durante el 2015 continuaron los controles gubernamentales a las importaciones, continuando con las mismas restricciones presentadas el año 2014, a pesar de esto, pudimos mantener nuestras ventas frente a la competencia de nuevas marcas de lubricantes que ingresaron al mercado.

Las políticas de protección a productos nacionales por parte del Gobierno Ecuatoriano, se enfatizaron frente a sus países vecinos, lo que originó trabas por parte de entidades como el INEN y ARCH al ingreso de nuestros



productos, lo que originó nuevamente un desabastecimiento a nuestros puntos de venta.

Actualmente nos encontramos con un escenario mayormente competitivo donde existe una proliferación de marcas de lubricantes nacionales y un continuo ingreso de otras de origen norteamericano, sin que exista una regulación más estricta por parte de la entidad de control.

Para el 2016, se realizará actividades para garantizar la apertura de nuevos puntos de venta y con esto garantizar el crecimiento planeado y evitar caer en una disputa de precios con las demás marcas en clientes mayoristas.

Negocios Complementarios

En 2015 la línea de negocios complementarios incremento su venta en -1% a pesar del cambio de operador y posterior remodelación de la tienda Domingo Comín, que la mantuvieron cerrada durante 3 meses en el 2015.

Principales cifras de Tiendas de Conveniencia	2015	2014
Volumen de ventas (miles dólares)	1.518	1.533

Programas Comerciales

Escuela de Isleros y Cliente Incognito.

Durante el 2015 se realizó el relanzamiento del programa de capacitación y evaluación, llamándolo Copa Pistón. Este programa permitió difundir 6 módulos de capacitación, tales como servicio al cliente, primeros auxilios, salud, Motivación y superación personal, etc. A estos módulos asistieron un total de 860 isleros, administradores y dependientes de tiendas.

Una vez capacitada el personal de cada estación de servicio, se evaluó con el programa de cliente incognito, la cual arrojó resultados en imagen y servicio de 4,42.

Con base en los resultados de la medición, se premiaron a 23 isleros, por destacarse en el cumplimiento de los estándares operativos definidos.

II. Excelencia en la operación

Durante el 2015 se logró constituir la compañía operadora e iniciar su gestión en octubre, con una estación de servicio.

Se logró el abastecimiento a nuestras estaciones de servicio, a pesar de las restricciones de suministro de producto, generada por los cupos colocados por la entidad de control.

En el 2015 se logró obtener la certificación del 100% de las estaciones de servicio evaluadas por el ente regulador del gobierno.

Con el fin de prevenir accidentes y contaminaciones, se capacitó en temas de seguridad y medio ambiente al 61 % de la red, continuando con el programa en el 2016 hasta cumplir el 100 %.



Se inició el programa de evaluación de los pozos de monitoreo, llegando a un cubrimiento del 85% de las estaciones de servicio de la red al finalizar el 2015.

Se mantuvieron charlas frecuentes con los transportadores, en la que se capacita y recuerda todas las buenas prácticas de ética, seguridad, medio ambiente y eficiencia en el servicio. Se continuó con el programa de llevar la hoja de vida de los vehículos que nos prestan servicio de transporte, registrando en esta el cumplimiento de la normativa, revisiones realizadas, mantenimientos realizados, etc.

III. Nuestro Capital Humano

Durante 2015 se llevó a cabo un diagnóstico organizacional, el cual reflejó las fortalezas y debilidades en el ambiente laboral de Lutexsa con respecto a las dimensiones de liderazgo, comunicación, toma de decisiones, trabajo en equipo, sentido de pertenencia y valores.

En otras actividades, se identificaron las oportunidades de mejora de las competencias del personal, brindando capacitaciones en ventas, cobranzas y comunicación.

En aras del beneficio y competitividad empresarial se incrementó el cubrimiento del seguro de vida y se logró mejorar el cubrimiento de la póliza de asistencia médica.

Programa Social

Durante el 2015, se afianzó su compromiso social participando activamente en el Casa Hogar Soldaditos de Dios quienes albergan a niños y niñas con cáncer procedentes de diferentes provincias. Terpel logró beneficiar a 152 niños inscritos del albergue con electrodomésticos, juguetes, medicinas y donaciones varias necesarios para mejorar su estancia en la casa hogar y con el acompañamiento de 14 colaboradores de la empresa se realizaron las siguientes actividades:

Taller de Lectura "Cuéntame un cuento": Se realizaron actividades de lectura comprensiva de cuentos y fábulas brindando recreación lúdica para los 15 niños participantes.

Taller de Pintura "Píntame un sueño": Se enfocó en el fortalecimiento de las destrezas de dibujo y pintura orientados a generar expectativas positivas de un futuro luego de su recuperación compartiendo con 40 niños mensajes esperanzadores de pronta recuperación.

Actividad "Fuga de Ángeles": Visita al cine con 20 niños y 4 representantes del Albergue quienes disfrutaron de una función infantil como aliciente distractor en su proceso terapéutico psicológico.



IV. Finanzas

Se generaron ingresos por USD 150.1 millones, con una utilidad neta de USD 0.685 millones, que representaron el 0.46% sobre los ingresos totales. El EBITDA fue de USD 2.24 millones.

Por concepto de regalías sobre la marca Terpel y Gastos de BackOffice, se desembolsó a la casa matriz USD 0.826 millones.

El balance para el cierre del año, muestra una composición de activos totales por 22.4 USD millones, un pasivo total de USD 15.2 millones y un patrimonio de USD 7.2 millones. Del total del pasivo, USD 7.6 millones corresponden a obligaciones con la Organización.

V. Aspectos Jurídicos

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

VI. Perspectivas

El gran reto para el 2016 es crecer nuestras ventas en 11,8% Vs. el 2015, incrementando el número de estaciones de servicio y clientes industriales, apalancado con la producción local de lubricantes e incrementando el número de estaciones de servicio operadas directamente, generando mayor presencia de mercado y recordación en el cliente final.

Cordialmente,



Fabio H. Castro P.
Vicepresidente Ejecutivo
Lutexsa Industrial Comercial Cía. Ltda.