

Guayaquil, marzo 23 de 2017

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 2016.

Resumen Ejecutivo

De acuerdo a los datos reportados por el Banco Central los últimos tres trimestres del 2016 presentaron crecimiento en la actividad económica y el cuarto trimestre presenta un incremento de 1.7% con respecto al trimestre inmediatamente anterior y de 1.5% con respecto al mismo trimestre del 2015. Sin embargo, para el cierre del 2016 se estima que la economía ecuatoriana decrecerá el 1.5%. El bajo crecimiento estimado para el 2016 es consecuencia de la caída de los precios del petróleo, la apreciación del dólar, el terremoto del 16 de abril y los contingentes legales. Sin embargo, las actividades que más contribuyeron al crecimiento en el último trimestre fueron: Actividad profesional, comercio, refinación de petróleo, manufactura y comunicaciones.

La inflación termino en el 2016 se estima en 1.2%, bajando en relación al 3.38% reportada en el 2015.

Para este año la tasa del Impuesto a la Renta se mantiene en el 22%, tema que no aplica para Terpel Ecuador debido a que en los gastos de la compañía, están incluidos pagos al exterior, de los cuales se puede deducir solo parte de ellos, lo que nos lleva a una tasa real del 29%.

I. El negocio

El consumo de combustible en el mercado automotriz tuvo un incremento del 1%, influenciado básicamente por el 4% de incremento de la gasolina extra, ya que la gasolina súper decreció en 11% y el diésel creció únicamente el 1%. El sector industrial continuó con la tendencia de decrecimiento que traía en el 2015 y bajo su consumo en el 8%, influenciado en gran medida por la baja en la producción petrolera, eliminación de los subsidios al combustible a la gran industria y a las salvaguardias implementadas por el gobierno, lo que disminuyo radicalmente las importaciones.

Petroecuador continúa como líder del mercado, pero perdió 3% de participación de mercado, debido al anunció por parte del Presidente de la República la decisión de nivelar el precio de la gasolina súper y 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 92% sobre lo presupuestado en ventas, con un volumen de 125.5 millones de galones de combustible, teniendo un incremento del 2% sobre las ventas del 2015.

Principales cifras EDS	2016	2015
Volumen de ventas (millones de galones)	125.5	123.2
Participación de mercado de EDS	6.49%	6.48%
Crecimiento en ventas	1.9%	2.8%

Industria Fija

En el segmento Industrial se logró cumplir con al 101% del presupuesto aprobado, creciendo en un 22% vs. el volumen vendido en el 2015, a pesar que el sector industrial se contrajo en un 8%.

Principales cifras Industria Fija	2016	2015
Volumen de venta (millones de galones)	19.7	16.0
Participación de mercado de Industria Fija	5.47%	4.13%
Crecimiento en ventas	22.4%	12.0%

Lubricantes

En el período 2016, con la línea de lubricantes tuvimos un decrecimiento en volumen de ventas de un 15%, al pasar de 121.000 galones en el 2015 a 103.000 galones.

Durante el 2016 continuaron los controles gubernamentales a las importaciones, con las mismas restricciones presentadas el año 2015, lo que influyó en el decrecimiento de las ventas.

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.

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 2017, se realizarán 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 2016 la línea de negocios complementarios incremento sus ventas en 6%, como consecuencia de la unificación del operador de las tiendas de conveniencia.

Principales cifras de Tiendas de Conveniencia	2016	2015
Volumen de ventas (miles dólares)	1.601	1.518

Programas Comerciales

Escuela de Isleros y Cliente Incognito.

Durante el 2016 continuamos con el programa de capacitación y evaluación, 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 202 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 4,21.

Con base en los resultados de la medición, se premiaron a 57 isleros, por destacarse en el cumplimiento de los estándares operativos definidos.

II. Excelencia en la operación

Al finalizar el 2016 la Compañía Operadora tiene bajo su responsabilidad 3 estaciones de servicio, validando con esto los costos reales de operación en las diferentes ciudades de Ecuador.

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 2016 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 completó la capacitación en temas de seguridad y medio ambiente al 100% de la red.

De igual manera, se completó la inspección del 100% de los pozos de monitoreo, de toda la red de estaciones de servicio.

Continuamos con el proceso de capacitación a los conductores de los vehículos que nos prestan el servicio de transporte de combustible, en la que 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

En el 2016 se cumplieron 10 años de la presencia de Terpel en el territorio ecuatoriano, tiempo durante el cual hemos podido compartir mutuamente con nuestros asociados todo el conocimiento y experiencia, trazando con ellos el camino que nos falta por recorrer y visualizar los retos que tendremos. Hemos logrado permanecer durante este tiempo y obtener estos resultados, gracias al balance establecido entre los objetivos en lo económico, en el cuidado del medio ambiente y la inversión social.

Se diseñó y estructuró un modelo de gestión de evaluación de desempeño individual, alineado al plan de negocios de la compañía; con el fin de contar con un equipo humano empoderado, autónomo, motivado y capaz de cumplir con los nuevos roles que requiere el negocio de acuerdo a la estrategia.

Se realizó un trabajo de interiorización de nuestra misión, visión y valores empresariales, con todos nuestros empleador y asociados.

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 contrató a una nueva compañía de servicios médicos, incrementando los cubrimientos y servicios.

Programa Social

El 16 de abril del 2016, Ecuador sufrió un terremoto en la provincia de Manabí, epicentro ciudad de Pedernales con una magnitud 7.8 grados, siendo un hecho muy relevante por el cual se tomaron acciones posteriores como:

- Con el apoyo de los directores, 12 horas después del evento se había verificado la ubicación y bienestar del 100% del personal de la compañía.
- 48 horas después del evento se validó y verificó que los tanques y tuberías de las EDS no sufrieron daños, asegurando que no existiera contaminación alguna al medio ambiente y se logró continuar con la operación normal de la red de EDS e industrias.
- Se coordinó la recolección de suministros médicos y alimentos para el personal de la EDS Terpel Pedernales que fueron afectados por el terremoto.

En coordinación con el consulado colombiano se realizó un aporte de kits de aseo para las personas colombianas privadas de la libertad, que se encuentran en las cárceles de Guayaquil y Cuenca.

IV. Finanzas

Se generaron ingresos por USD 157.2 millones, con una utilidad neta de USD 0.721 millones, que representaron el 0.46% sobre los ingresos totales. El EBITDA fue de USD 2.28 millones.



Por concepto de regalías sobre la marca Terpel y Gastos de BackOffice, se desembolsó a la casa matriz USD 0.806 millones.

El balance para el cierre del año, muestra una composición de activos totales por USD 23.5 millones, un pasivo total de USD 15.5 millones y un patrimonio de USD 8.0 millones. Del total del pasivo, USD 7.6 millones corresponden a obligaciones con la Organización Terpel.

V. Aspectos Jurídicos

Al cierre de 2016, la compañía tiene en curso los siguientes casos legales:

- Juicios civiles planteados por dos clientes de estaciones de servicio, por incumplimiento de contrato y daños y perjuicios por un monto en agregado de Usd.2.2 millones.
- Juicios laborales presentados por 9 personas que laboraban y se encontraban en relación de dependencia de un ex – administrador de una de las estaciones de servicio entregadas en concesión. Los demandantes reclaman el pago de indemnización por despido intempestivo por un monto total de Usd.113.000.
- Demanda interpuesta ante la intendencia zonal 8 de la Superintendencia de Control de Poder del Mercado en Guayaquil por parte de un dealer, por supuestas imposiciones de condiciones comerciales, inequitativas y abusivas.

VI. Perspectivas

El gran reto para el 2017 es crecer nuestras ventas en 8% Vs. el 2016, incrementando el número de estaciones de servicio y clientes industriales, generando mayor presencia de mercado y recordación en el cliente final.

Cordialmente,



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

