



Guayaquil, Abril 11 de 2008

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 y el 31 de diciembre de 2007.

Resumen Ejecutivo

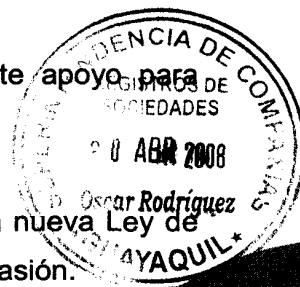
El economista Rafael Correa asumió la presidencia el 15 de enero de 2007 tras imponerse en las urnas ante el derechista Álvaro Noboa, con la promesa de establecer una Asamblea Constituyente y con el reto de cambiar el sistema político y económico del país, tras una década de inestabilidad.

Correa, en un hecho inédito en la historia, sumó tres victorias electorales en menos de un año: ganó la presidencia, el SI en la consulta para la aprobación de la instalación de la Asamblea y las elecciones de asambleístas al sumar 80 de 130 miembros en la institución con máximos poderes en el país.

Con estos resultados el Presidente Correa cuenta con un fuerte apoyo para consolidar su proyecto político y económico.

En ese sentido, antes de terminar 2007 dio el primer paso: con la nueva Ley de Equidad Tributaria que intenta redistribuir la riqueza e impedir la evasión.

Una de las medidas más polémicas de esta ley es el anticipo del impuesto renta que se debe realizar con cargo al ejercicio fiscal corriente.





El PIB del país se ubicó en 2.65%, siendo el segundo más bajo de la región y que tuvo gran afectación por la caída en las exportaciones de petróleo debido a la disminución en la producción.

La inflación acumulada a diciembre de 2006 fue de 3,32%, la cual estuvo por encima de la proyección inicial estimada entre 2.5% y el 2.7%.

El bajo crecimiento económico registrado en 2007 y las dificultades del Gobierno para generar un clima de confianza y atraer la inversión para reactivar la economía son dos preocupaciones que mantienen los analistas económicos.

Estos coinciden en la necesidad de canalizar de manera provechosa, hacia al área productiva, los recursos generados por los altos ingresos del petróleo o inclusive revisar los altos subsidios que mantiene el Estado.

La Industria del Petróleo

A pesar de tener una caída en la producción petrolera y de los altos costos asumidos por el subsidio de los combustibles, el año 2007 fue un año de bonanza para el país debido a los altos precios del petróleo a nivel internacional, la mayor participación del Estado en las regalías y a las medidas tomadas por medio de decretos para buscar mejores ingresos.

En el mes de septiembre, el Estado dispuso que el 99% de las ganancias extraordinarias de petróleo, derivadas de los altos precios del crudo en los mercados internacionales, sea para el Estado y el 1% para las empresas petroleras, cuando anteriormente eran del 50% para cada uno. Esta medida provocó una caída en la producción privada, al determinar que no era viablemente económico hacer nuevas inversiones bajo las nuevas reglas de reparto de los ingresos.



Más adelante, se decreto el plan de soberanía energética y se reformó la Ley de Hidrocarburos, la cual pretende entre otros, transparentar y formalizar la cadena de comercialización de derivados y ejercer control, coerción y sanciones más drásticas a quienes realicen operaciones ilícitas con los hidrocarburos.

A finales del año, el Gobierno declaró la emergencia en la empresa estatal PETROECUADOR y sus empresas filiales; la medida busca, a través de la Fuerza Naval superar el intensivo proceso de disminución de eficiencia en las áreas de exploración y producción, industrialización, comercialización y transporte de hidrocarburos.

Se autorizó el uso de gas licuado de petróleo, GLP, como combustible en los servicios de transporte público, por parte de los taxis que se encuentren legalmente organizados en FEDETAXI. El abastecimiento se hará exclusivamente a través de las estaciones de servicio autorizadas por la Dirección Nacional de Hidrocarburos, DNH.

En la comercialización de combustible, el Gobierno está integrado verticalmente y es un fuerte competidor en el sector; las EDS de la red de Petrocomercial se caracterizan por precios bajos, lo cual atrae un importante volumen a la red estatal.

1. Comportamiento del mercado

A finales del año 2006 se obtuvo la autorización para comercializar los productos a través de la marca Terpel, se inició el proceso de cambio de marca y se logró realizar en 50 de las 62 EDS pertenecientes a la RED.

A pesar de existir un acercamiento comercial con todos los distribuidores, hay un grupo renuente al cambio de marca. Al respecto, se iniciaron las gestiones administrativas y de tipo jurídico en las cuales ha intervenido Chevron, sin que hasta el cierre de diciembre se tenga una solución definitiva.



En abril del año 2007 el Gobierno como consecuencia del uso indebido y desvío ilícito de combustibles, decreta la emergencia en el sector hidrocarburífero y suspende los permisos para la construcción de nuevas EDS en todo el territorio nacional; hecho que ha impedido tener un crecimiento en el número de puntos de venta.

En lo que tiene que ver a la relación de suministro a estaciones de servicio desde Petrocomercial se realizaron todas las gestiones necesarias para mantener abastecida la red sin ninguna interrupción.

Se renovaron contratos con EDS con vencimientos en el año 2010 logrando continuidad hasta el 2015.

Durante el 2007 se vendieron 116.843.905 galones lo que representó un crecimiento del 4.1% y un cumplimiento del 101.5% frente a lo presupuestado.

Por segmentos el comportamiento fue el siguiente:

- En las 16 estaciones propias, el volumen de venta en galones registrado en 2007 fue de 23.809.392 galones frente a 22.907.238 galones en 2006, lo que representa un crecimiento del 9.5%.
- En la red de afiliadas se registraron ventas por 79.780.474 galones con un crecimiento de 4.7% frente al año 2006.
3 EDS cuyos contratos se vencieron, firmaron con la competencia.
- La industria registró un decrecimiento de 9% en un negocio marcado por márgenes muy bajos y poco atractivos para el negocio.



2. Aspectos Administrativos y Operativos

Se consolidó la operación contable al pasar de un outsourcing a realizarse directamente con la consecuencia de una mayor eficiencia en la entrega de la información, toma de decisiones y una disminución en los costos por este concepto.

Se han ajustado las políticas corporativas, de acuerdo con los lineamientos recibidos de la casa matriz, se socializaron las políticas aprobadas para Compras, Cuentas por Cobrar y Servicios Corporativos. De igual forma se procedió a difundir el Código de Conducta a todos los empleados de la empresa. Se realizaron todas las actividades orientadas al cumplimiento de las normas y regulaciones ambientales, entre las que están las auditorías ambientales, reportes de monitoreo requeridos y desarrollo de los planes de manejo ambiental.

3. Resultados Financieros

Al cierre del año 2007, LUTEXSA generó ingresos por USD \$ 126.6 millones, con una utilidad neta final de USD \$ 1.035 millones, que representa el 0.8% sobre los ingresos totales.

El EBITDA pasó de US \$3.58 millones en 2006 a US \$3,96 millones en 2007.

El balance por el cierre del año 2007, muestra una composición de activos totales por USD \$ 17.8 millones, un Pasivo Total de USD \$ 15.3 millones y un patrimonio de USD \$ 2.5 millones; del Total del Pasivo, USD \$ 7.5 millones corresponden a obligaciones con la Organización Terpel y 2.6 millones al Banco de Crédito de Panamá.



Durante el 2007 se realizaron pagos a capital de la OT por valor de US \$ 3.6 millones.

Los gastos de caja de la compañía se optimizaron pasando de US \$2.844 millones en el 2006 a US \$2.7 millones en el 2007

De las cuentas inactivas de cartera por deuda de combustibles se recuperaron USD \$ 86,000 (EDS: Flamingo, Triángulo, Baba, Sucumbíos, Melissa).

4. Aspectos Jurídicos

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

5. Perspectivas

El mayor reto será posicionar a Terpel en Ecuador como una compañía que mantiene el enfoque hacia el trato personalizado, entregando ofertas de valor que contribuyan al crecimiento del negocio y a una operación rentable a los clientes y a la Organización.

Con la aplicación de buenas prácticas comerciales y operativas, con la implementación de los diferentes programas que generen valor a nuestros clientes y consumidores finales, se hará la diferencia con la competencia al mostrar una compañía muy cercana y cálida y en la cual nuestros clientes sientan la experiencia de VIVIR GANANDO.



Se espera expandir la red a través del abanderamiento de EDS de la competencia y nuevas EDS con los afiliados. A la fecha del informe ya se habían firmado 2 contratos que representan 240,000 gls/mes y que iniciarían operaciones en el segundo semestre de este año.

Agradecimiento

Nuestros más sinceros agradecimientos a todo nuestro equipo humano que ha entregado su empeño y creatividad para responder de manera eficaz a las expectativas de la Organización, y a nuestros clientes y proveedores por su contribución a los resultados obtenidos.

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