



Guayaquil, Marzo 27 de 2009

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 2008.

Resumen Ejecutivo

El año que termina estuvo enmarcado por un aumento en los precios del petróleo, lo que permitió a la economía y al Gobierno tener liquidez para cumplir con su proyecto político.

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

El crecimiento del producto interno bruto (PIB) del país se ubicó en 5,32 por ciento según la proyección del Banco Central y tuvo gran afectación por la caída en las exportaciones de petróleo debido a la disminución en la producción.

La inflación acumulada a diciembre de 2008 fue de 8,83 por ciento, la cual estuvo por encima de la proyección inicial estimada que fue entre 3,0 y 5,0 por ciento.

I. El negocio

El mercado tuvo un incremento en gran medida jalonado por el crecimiento del parque automotor y los incentivos por subsidios que hay sobre el precio final al consumidor. De otro lado, no se puede desconocer que sigue la salida masiva ilegal de combustibles a países como Colombia y Perú, sobre los cuales existe un diferencial grande de precios.



Durante 2008 se dio la reforma a la ley de hidrocarburos, que endureció las sanciones por desvío ilícito de productos, adulteración en la cantidad, precios y calidad de los combustibles. Por otra parte, se normalizó el uso de GLP con un programa piloto para los taxis de la ciudad de Guayaquil.

Entre tanto, se mantuvo el decreto de emergencia en el sector hidrocarburífero en el cual se suspendieron los permisos para la construcción de nuevas estaciones de servicio en todo el territorio nacional, hecho que ha impedido tener un crecimiento en el número de puntos de venta.

Cifras

Durante 2008 se vendieron 116.2 millones de galones lo que representó un cumplimiento del ciento por ciento frente a lo presupuestado. Por segmentos el comportamiento fue el siguiente:

- En las 17 estaciones propias, el volumen de venta registrado en 2008 fue de 27,457,838 galones frente a 25,082,312 galones en 2006, que representa un crecimiento de 9.5 por ciento. El Ebitda pasó de US\$ 1,63 M a US\$ 1.78 M que representa un crecimiento del 8,8 por ciento.
- En la red de afiliadas se registraron ventas por 78,256,579 galones con un decrecimiento de 1,9 por ciento frente al año 2007.

El decrecimiento se debió entre otras razones al cierre de seis estaciones durante 15 días y a no poder ejecutar proyectos nuevos a causa de la nueva regulación que prohíbe la construcción de EDS.

Se firmaron dos contratos que representaron 240,000 galones por mes y que iniciaron operaciones en julio y diciembre de 2008. El Ebitda pasó de



TERPEL

US\$ 2,13 millones a US\$ 2,31 millones que representan un crecimiento de 9 por ciento.

- La industria registró un decrecimiento de 12,6 por ciento en un negocio marcado por márgenes muy bajos y poco atractivos.

Se vendieron 10,470,064 galones frente a 11,981,119 galones. Asimismo se dejaron de atender clientes por alto riesgo de cartera y margen de menos de un centavo. Este segmento registró un Ebitda de \$ 203.7 K.

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

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

III. Nuestro Capital Humano

Se mantuvo un ambiente sano y seguro de trabajo traducido en un buen clima organizacional. En el tercer Trimestre de 2008, la empresa realizó cambios en su estructura organizacional y para esto se realizó acompañamiento en el proceso de adaptación y compromiso frente a los objetivos estratégicos.

IV. Finanzas

Al cierre del año 2008, LUTEXSA generó ingresos por USD \$ 125,4 millones, con una utilidad neta final de USD \$ 1.135 millones, que representaron 0.9 por



ciento sobre los ingresos totales. El EBITDA pasó de US \$3.96 millones en 2007 a US \$4,3 millones en 2008.

El balance para el cierre del año, muestra una composición de activos totales por USD \$ 17.94 millones, un pasivo total de USD \$ 14.17 millones y un patrimonio de USD \$ 3,78 millones. Del Total del Pasivo, USD \$ 7.25 millones corresponden a obligaciones con la Organización Terpel y 1.6 millones al Banco de Crédito de Panamá.

Durante 2008 se realizaron pagos a capital de la Organización Terpel por 250 k y al Banco de Crédito de Panamá por valor de 1.083 millones para un total de US \$ 1.283 millones. Los gastos de caja de la compañía se mantuvieron en US \$2.7 millones.

De las cuentas inactivas de cartera por deuda de combustibles, se recuperaron USD \$ 102,973

Con el oportuno análisis de las reformas tributarias emitidas por el Servicio de Rentas Internas, la empresa logró exonerarse del pago de anticipo de impuesto a la renta, generando un ahorro en caja de \$ 578 K en el año.

Para el cierre del año 2008, se comenzó el proceso de implementación de controles de la Ley Sarbanes – Oxley (SOX), con enfoque, en su primera etapa, en los procesos financieros y contables.

V. Aspectos Jurídicos

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



VI. Perspectivas

Durante 2009 trabajaremos en posicionar a Terpel en Ecuador como una compañía que mantiene el enfoque hacia al cliente, entregando ofertas de valor que contribuyan al crecimiento del negocio y a una operación rentable tanto para nuestros aliados estratégicos como para la Organización.

Asimismo y dando continuidad a la estrategia de la Organización se iniciará el desarrollo todos los temas relacionados con la implementación de tiendas de conveniencia Va & Ven en este país.

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