



duragas
abastible

Informe Gerencial
2018

- 1. Carta de Gerencia**
p. 02
 - 2. Antecedentes de la Empresa**
p. 04
 - 3. Ámbito Comercial**
p. 06
 - 4. Ámbito de las Operaciones**
p. 09
 - 5. Ámbito de la Seguridad y Medio Ambiente**
p. 11
 - 6. Ámbito de Gestión de Personas**
p. 13
 - 7. Ámbito de Relaciones Externas**
p. 15
 - 8. Ámbito de Gestión Regulatoria**
p. 17
 - 9. Ámbito de Regionalización**
p. 19
 - 10. Ámbito de Innovación**
p. 21
 - 11. Estados Financieros Auditados**
p. 23
-

Gerentes



Jaime Solórzano
Gerente General



Johan Dreher
Gerente Comercial



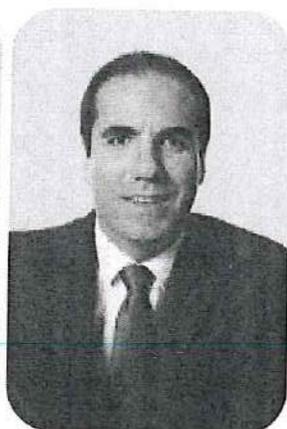
Mirella Calderón
Gerente de Planificación
y Control



Erick Bano
Gerente de Servicios
Comerciales



Mario Jácome
Gerente de Operaciones



Charles Wheeler
Gerente de Administración
y Finanzas



Diego Acevedo
Gerente de Personas
y Organización

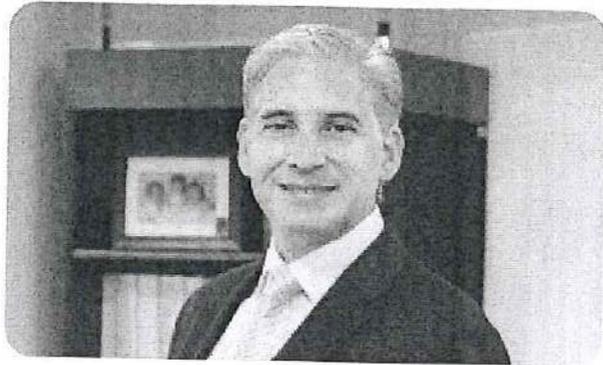


Jáminton Abad
Gerente de Seguridad y
Medio Ambiente



**Carlos Alberto
Cabezas**
Gerente Legal

| 1. Carta de Gerencia



En el año 2018 nos enfocamos en el reforzamiento de los objetivos estratégicos, alineados con nuestra visión de garantizar la sostenibilidad y crecimiento de la compañía en el largo plazo. Los principales resultados alcanzados se evidencian en los siguientes ámbitos:

1. Participación de mercado

En función a nuestra estrategia de fidelización se direccionaron los esfuerzos para garantizar el suministro de GLP a nuestros clientes y garantizar el cumplimiento de la oferta de valor, generando como resultado el incremento de un punto porcentual en la participación de mercado, pasando de 37,2% a 38,2%, convirtiéndonos en los

líderes en la comercialización de GLP a nivel nacional.

2. Eficiencia

Durante el año 2018 se consolidaron las eficiencias que generó la internalización de los mantenimientos operativos del año anterior, así como se continuó con la implementación de nuevas optimizaciones, entre las que destacan: La unificación de los servicios técnicos a nuestros clientes de atención directa, aportando al incremento de nuestro nivel de servicio; y mejoras en la utilización de recursos en las plantas de envasado y taller de mantenimiento de envases, contribuyendo de esta manera a la rentabilidad del negocio.

3. Seguridad

Se trabajó en el fortalecimiento de la cultura de Seguridad y cuidado del Medio ambiente alineado al objetivo de "Cero accidentes". Adicionalmente, se trabajó en forma coordinada y pormenorizada en la iniciativa regional de implementación del Modelo de Excelencia de Integridad de las Operaciones (OIEM).

Magnitudes Comerciales



38,2%

Participación de Mercado



456 mil

Ventas Totales en Toneladas



27 millones

Cilindros Envasados

| 1. Carta de Gerencia



4. Personas

Se reforzó el compromiso de los colaboradores alineado a nuestros valores de seguridad, servicio, equipo, flexibilidad, excelencia e integridad. También en función de nuestro apego a los principios éticos, de integridad personal y de pleno respeto a las normas establecidas se implementó el Código de Ética y Modelo de Prevención de Delitos con la finalidad de remarcar la honestidad, el hacer las cosas bien, y el estricto cumplimiento de los compromisos adquiridos por nuestro equipo de trabajo.

5. Regionalización

Continuamos trabajando en la incorporación de las mejores prácticas con las filiales de Abastible, alineados al objetivo de convertirnos en una Empresa Regional de Clase Mundial.

6. Cumplimiento Normativo

Se trabajó en las distintas localidades donde operan nuestros centros de trabajo reforzando el conocimiento sobre la aportación de valor a la

sociedad por parte de Duragas destacando la aplicación de altos estándares de calidad y seguridad en nuestros procesos operativos, así como el hecho y la importancia que tiene para la compañía el cumplimiento de la normativa legal del país.

7. Innovación

Se trabajó en la implementación de una cultura de innovación en Duragas que fomente un ambiente para la generación e implementación de iniciativas que agreguen valor frente a los desafíos del negocio.

Finalmente, durante el año 2018, realizamos un proceso de reflexión estratégica, actualizando nuestra misión, visión y valores, alineando a toda la organización a alcanzar los objetivos de largo plazo, de consolidar nuestro liderazgo en el mercado de GLP y maximizar la rentabilidad de negocio.



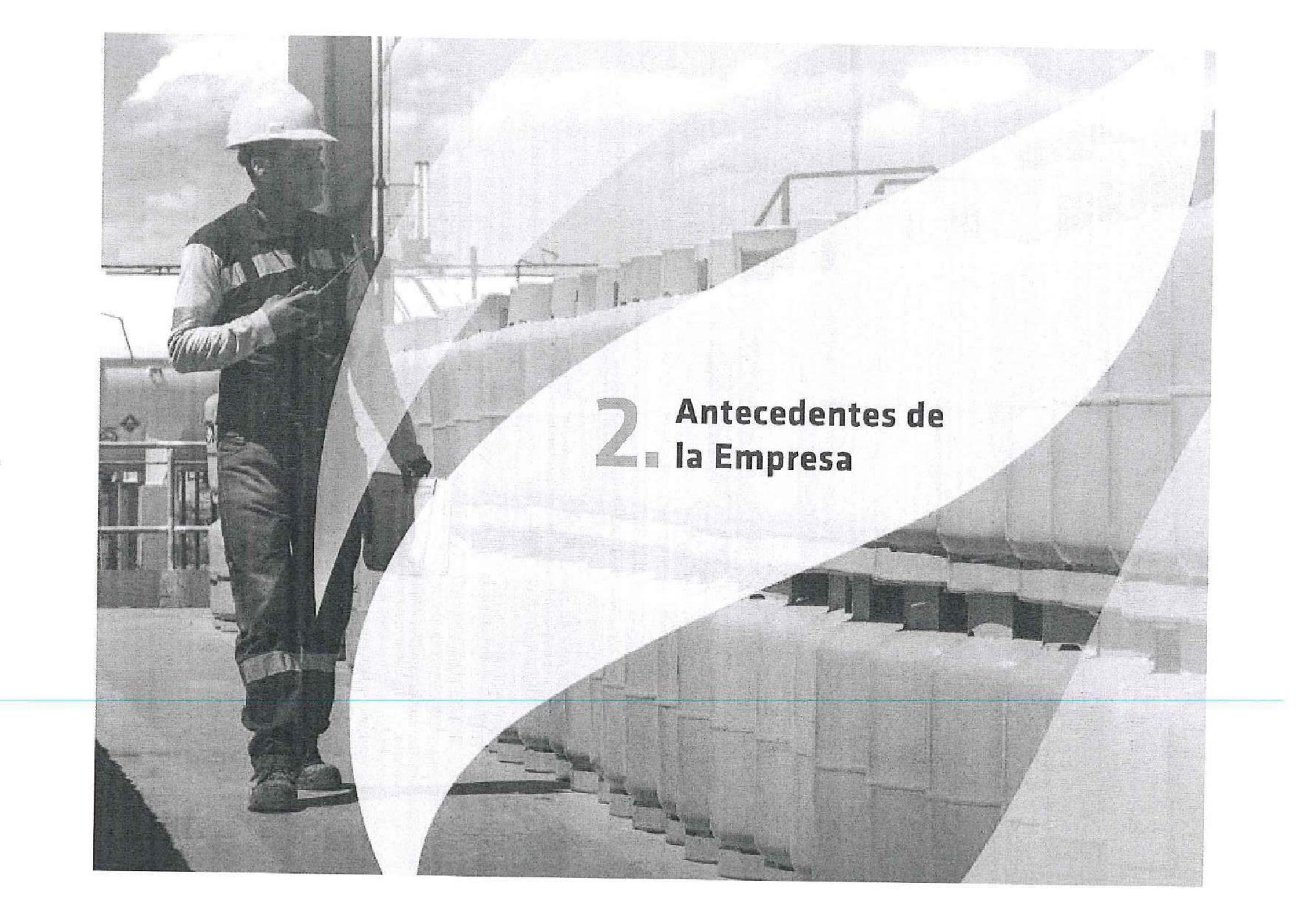
Visión

Consolidar el liderazgo en el mercado ecuatoriano de GLP y maximizar la rentabilidad del negocio para garantizar su sostenibilidad y crecimiento; alcanzando el bienestar de los colaboradores, los clientes, la sociedad y el planeta.



Misión

Somos un equipo apasionado que entrega soluciones energéticas diferenciadoras, seguras y efectivas que mejoran la calidad de vida de los clientes.



2. Antecedentes de la Empresa

| 2. Antecedentes de la Empresa



Desde octubre del 2016, Duragas Abastible forma parte de Abastible, filial de Empresas Copec, el tercer mayor operador de GLP en Sudamérica con una trayectoria de 60 años.

Abastible es un referente en la industria energética y en orientación al servicio al cliente; lo cual consolida nuestro compromiso constante con la innovación y la aplicación de altos estándares operativos y de seguridad en nuestros procesos e instalaciones.

Duragas Abastible tiene cobertura a nivel nacional y está presente en 3 de las 4 regiones del Ecuador: Costa, Sierra y Oriente. Despacha GLP en envasado y al granel a los segmentos doméstico, comercial e industrial.

Cuenta con 4 plantas de almacenamiento y envasado ubicadas en Pifo, Santo Domingo, Montecristi y Bellavista, las cuales tienen una capacidad de almacenamiento combinado de 510 toneladas, con 4 carruseles de llenado. Duragas Abastible mantiene contratos de

servicio de envasado con EP Petroecuador en las terminales de El Chorrillo y Shushufindi; desde estas plantas se transporta y abastece GLP a centros de acopio y distribuidores.

En el segmento de envasado, vende a 1,7 millones de hogares a través de más de 900 distribuidores en el país; en consecuencia existen aproximadamente 4,6 millones de cilindros de la marca Duragas en el mercado.

La venta de granel es suministrada a los clientes desde las plantas de Pifo y El Chorrillo (EP Petroecuador).

En lo que respecta al aprovisionamiento de GLP, el único proveedor de GLP en el mercado ecuatoriano es EP Petroecuador, con quien tiene suscrito un contrato de suministro que fue renovado en el año 2016 por 10 años más.



Llegamos a

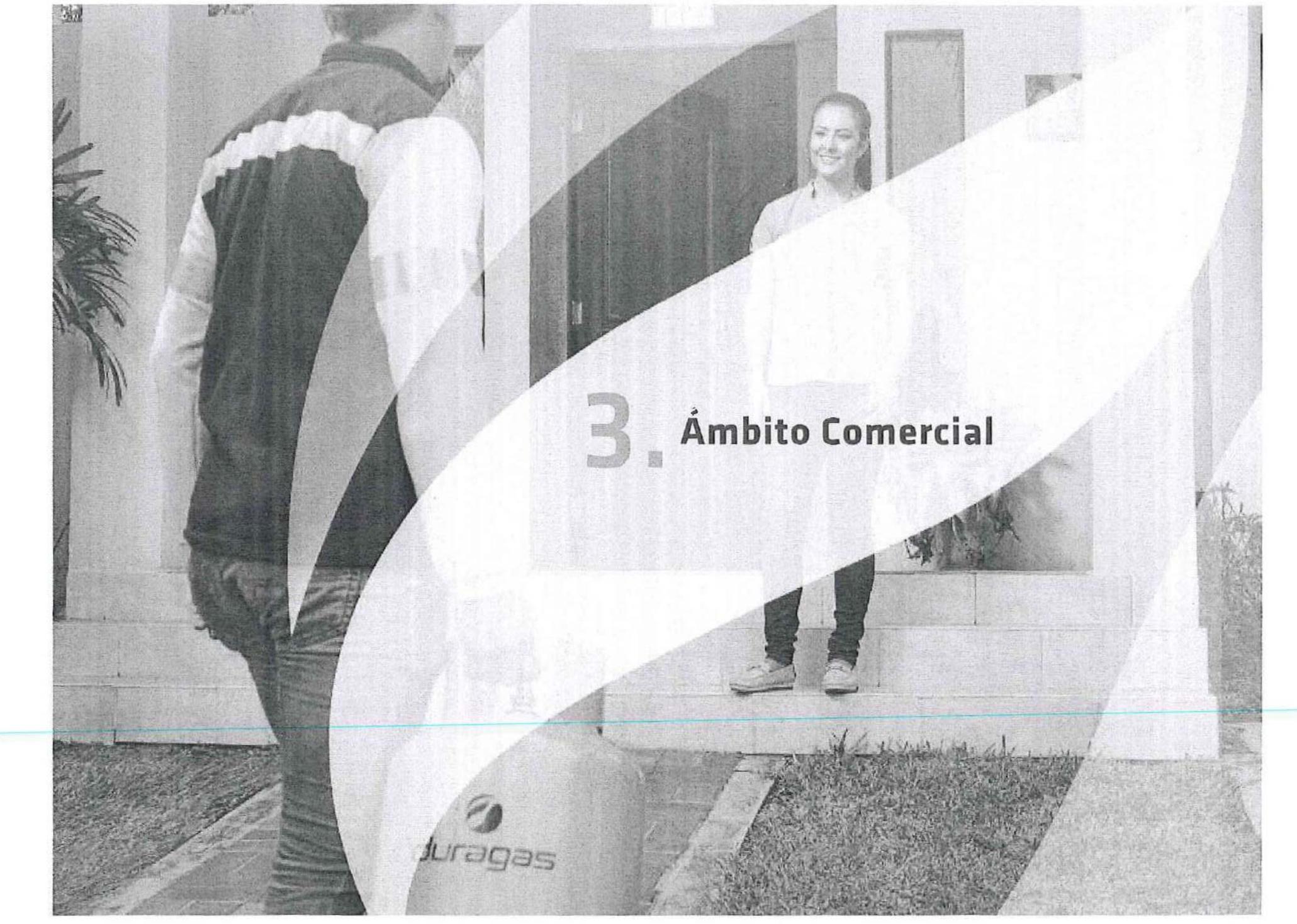
1,7 millones

de hogares



4,6 millones

de cilindros de marca Duragas
en el mercado de hogares



3. Âmbito Comercial


duragas

| 3. Ámbito Comercial



La gestión comercial en el 2018 estuvo enfocada en convertir a Duragas en el líder absoluto del mercado ecuatoriano para los segmentos de envasado y granel, para lo cual se ejecutaron estrategias con base en el cumplimiento de nuestra oferta de valor.

3.1 Envasado

Envasado Doméstico

Durante el 2018, el mercado de envasado doméstico reflejó un incremento del 4,5% con respecto al 2017; este crecimiento se debe principalmente a la reactivación en la importación de gas-domésticos (cocinas, calefones y secadoras), además del crecimiento de la población en Ecuador que también refleja el impacto por la migración de ciudadanos venezolanos.

Debido a ello, y junto con la gestión comercial realizada en el 2018, Duragas creció 2,4% por encima del mercado, alcanzando el liderazgo en este segmento a nivel nacional.

Envasado Industrial

El mercado de envasado industrial, se vio afectado por la desaceleración económica del país. Esto generó un decrecimiento del mercado en 1,9 puntos porcentuales con respecto al 2017, sin embargo, por la gestión comercial realizada, se captaron nuevos clientes incrementando las ventas en 2,6%, afianzando su liderazgo en participación de mercado a nivel nacional de este segmento.



Doméstico

Industrial y
Comercial

Montacargas



Duragas creció

2,4%

por encima del mercado
en el segmento de
envasado doméstico
respecto al año 2017



Producto de la captación
de nuevos clientes
en el segmento de
envasado industrial,
Duragas incrementó su venta en

2,6%

3. Ámbito Comercial



3.2 Granel

Durante el 2018 el mercado de granel clásico creció en 7,3%; Duragas Pro enfocado en maximizar la rentabilidad y diferenciación del servicio logró incrementar la participación de mercado al cierre del 2018, manteniendo el liderazgo en este segmento.

En el segmento agroindustrial y secado de granos, la estrategia principal en el 2018 fue expansión por penetración en nuevos mercados, generando un incremento en ventas de 34% mayor que el incremento de mercado.

Respecto al segmento vehicular, este mercado ha experimentado una desaceleración en los últimos años; sin embargo, Duragas Pro a través de la captación de una nueva estación de servicio a mediados del año incrementó su participación de mercado.



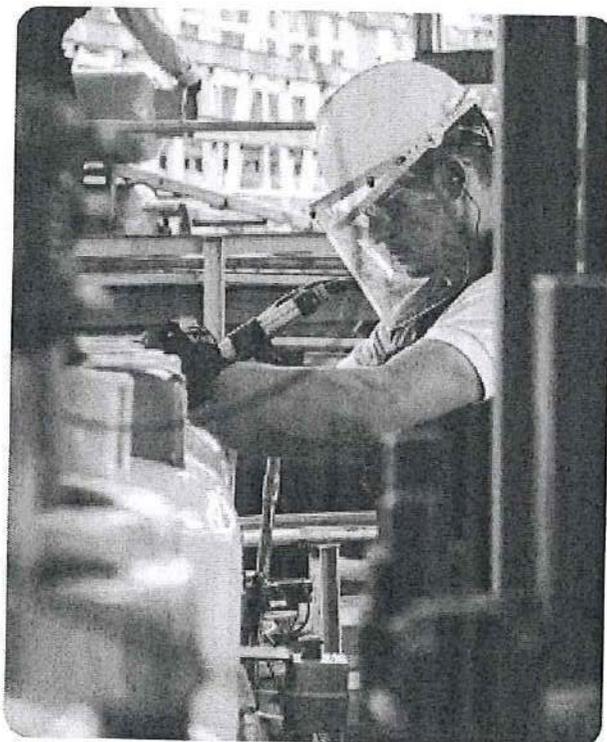
Duragas Pro, enfocándose en maximizar la rentabilidad y diferenciación en el servicio, logró incrementar la participación de mercado al cierre del 2018 respecto al año anterior.



4. **Ámbito de las Operaciones**


Jragas
DOMESTICO

4. Ámbito de las operaciones



En el 2018 se incorporaron varios proyectos de mejoras que aumentaron la eficiencia en el proceso de envasado de las cuatro plantas pertenecientes a Duragas Abastible. Uno de ellos fue el traslado, montaje y puesta en marcha de un carrusel electrónico que reemplazó al antiguo carrusel mecánico con el que operaba la planta de Pifo desde el año 2006. Este carrusel permite aumentar la capacidad de envasado de la planta en un 14% y reduce el porcentaje de cilindros rechazados en la línea a uno por cada cien.

Así también se puso en marcha en el Taller de Mantenimiento de Cilindros una nueva máquina para soldado automático de bases y asas en cilindros de GLP, este equipo optimiza la utilización de horas hombre y mejora la eficiencia, seguridad y ergonomía en el proceso de soldadura, reduciendo los tiempos muertos existentes y aumentando la calidad en los cilindros mantenidos.



Aumento del
14%
de la capacidad de producción
de la planta en Pifo



Optimización
de horas hombre, eficiencia,
seguridad y ergonomía
en Taller de Mantenimiento
de Cilindros



5. Ámbito de Seguridad y Medio Ambiente

| 5. Ámbito de Seguridad y Medio Ambiente



Con el objetivo de posicionar a la compañía como una empresa de clase mundial, en el año 2018 se inició el desarrollo de la segunda fase del Modelo de Excelencia e Integridad Operacional (OIEM), en el que Duragas Abastible, al igual que las demás filiales de Abastible aportó con la experiencia de las mejores prácticas para la definición de estándares regionales. Adicionalmente, como parte de la tercera fase del mismo modelo, se inició la implementación de un primer grupo de prácticas críticas.

Entre las gestiones realizadas en este proyecto, se destacan las adecuaciones a nivel de estructura organizacional y el entrenamiento en "Process-Safety & Integrity-Management" (PSIM), el cual fue dirigido a Gerentes, Jefes y Analistas.

Así mismo, se elaboraron Estudios de Riesgos tipo HAZOP "Análisis funcional de Operatividad" para la operación de la Planta Pifo y para dos instalaciones de clientes industriales

con capacidad de almacenamiento significativa. Con tales estudios se aportó con la identificación de riesgos potenciales y la definición de nuevos controles que permitan minimizar la probabilidad de ocurrencia de eventos de alto impacto, robusteciendo así el Sistema de Gestión de Seguridad de Procesos de Duragas Abastible.

Todo lo anterior, sumado a la gestión del Plan de Seguridad de Duragas Abastible en el 2018, además de mantener 0 fatalidades, se logró reducir la accidentabilidad (Índice de Frecuencia Total, I.F.T.) frente al 2017 en 47%.

En cuanto a la gestión ambiental, cabe destacar el mantenimiento de la certificación de la norma ISO 14001:2015 y se realizó la medición de la huella de carbono en el proceso de producción del envasado de Duragas.



0 Fatalidades

Reducción de accidentes en
47% respecto al 2017



Certificación ISO 14001:2015

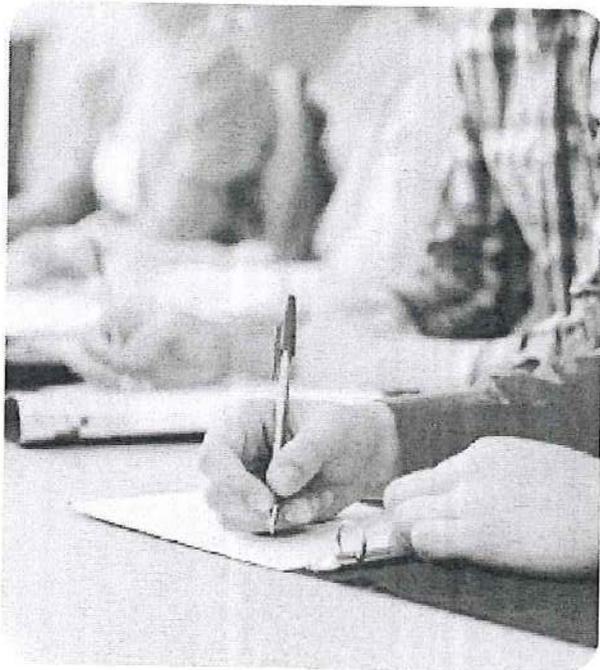


Medición de la
Huella de Carbono



6. Ámbito de Gestión de Personas

| 6. Ámbito de Gestión de Personas



Destacando la importancia estratégica de las personas en la gestión empresarial, durante el 2018 se realizó la encuesta de clima laboral orientada a conocer el grado de satisfacción y compromiso de todos los 371 colaboradores; se obtuvo un resultado del 93,4% con un 99% de participación del personal.

Se realizó una evaluación integral al colectivo de gerentes y de jefes para identificar fortalezas, áreas de desarrollo y cursos de acción con el objetivo de mejorar el rendimiento del equipo..

Como parte de las iniciativas regionales se identificó un grupo de profesionales preparados para asumir los roles que permitan el éxito actual y futuro de la organización conformando el "Pool de Talento".



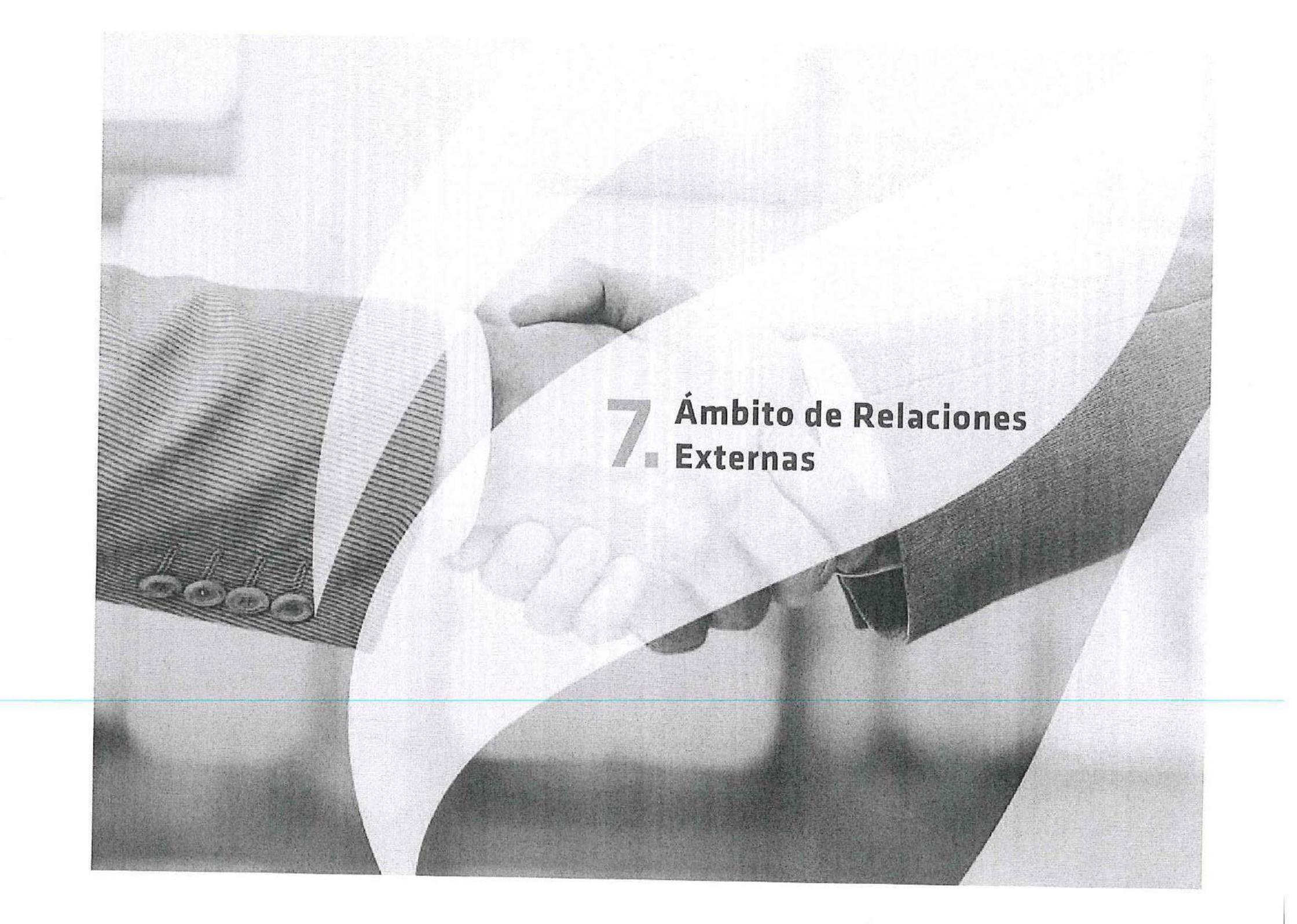
Duragas considera a las personas como un **eje fundamental de sostenibilidad** y cree que su bienestar integral es un factor preponderante de **compromiso y resultados extraordinarios**.



371
Colaboradores
comprometidos



Encuesta de
clima laboral:
93,4%
de satisfacción



7. Ámbito de Relaciones Externas

| 7. Ámbito de Relaciones Externas



Como iniciativa de responsabilidad social, Duragas dentro de la campaña de posicionamiento de la nueva marca y color en la ciudad de Quito, realizó acciones de comunicación sobre el uso seguro del GLP a través de material impreso y audiovisual. Este material también fue compartido con los Cuerpos de Bomberos de Montecristi, Santo Domingo y Bellavista para capacitar a la comunidad dentro de los convenios firmados con dichas localidades.



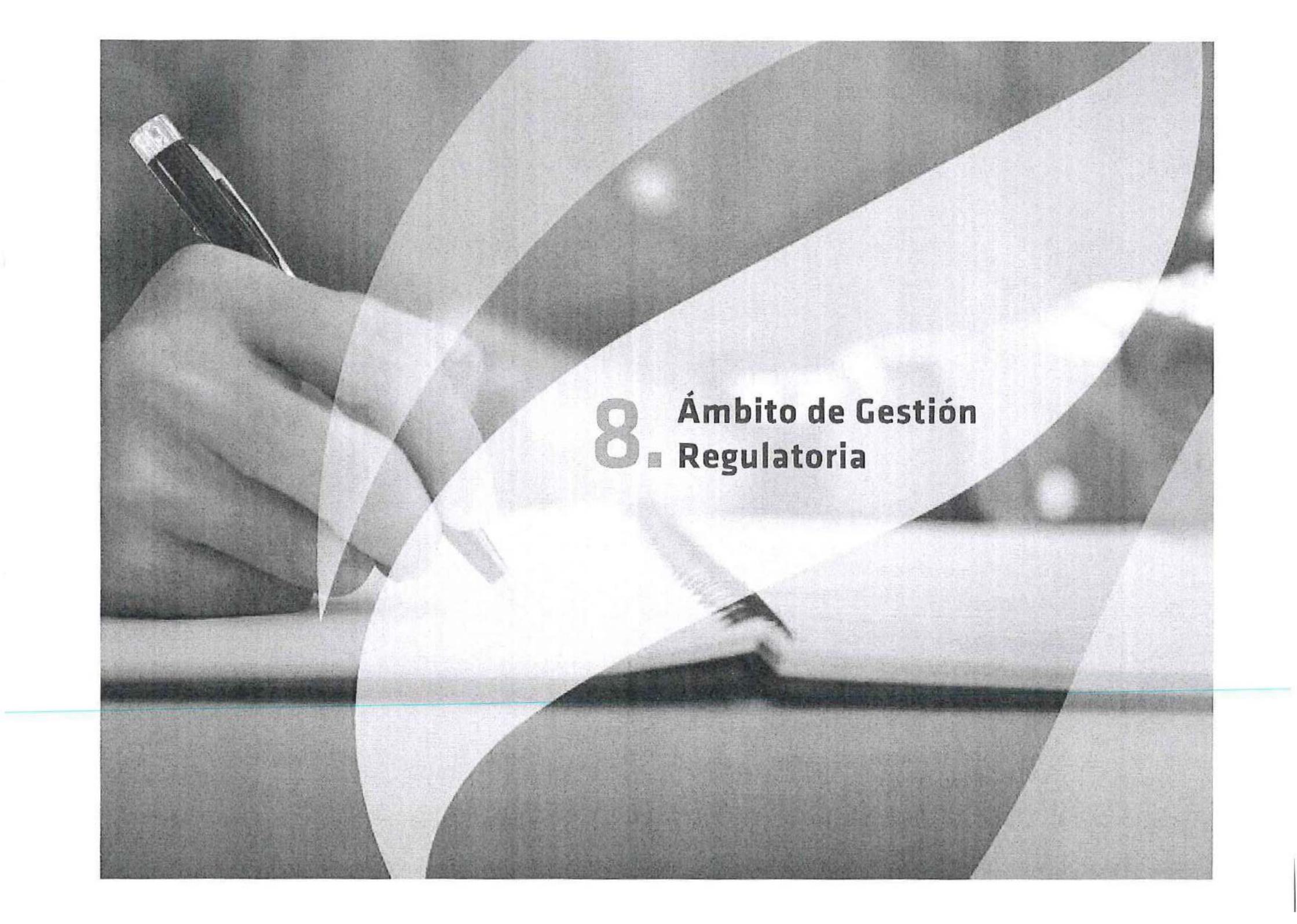
38.002

Hogares visitados



Convenios firmados con
el Cuerpo de Bomberos de

3 localidades



8 ■ **Ámbito de Gestión
Regulatoria**

| 8. Ámbito de Gestión Regulatoria



Durante el 2018 se ejecutaron campañas con los distribuidores para que realicen la carga correcta de información en el Sistema de Trazabilidad Comercial, aplicación establecida por la Agencia de Regulación y Control de

Hidrocarburos (ARCH) para la supervisión de los sujetos pasivos de control, afianzando de esta forma nuestro compromiso con los clientes y el cumplimiento de la normativa.



Se difundió la información
por medio de circulares y correos
masivos a más de

900 distribuidores



9. Ámbito Regionalización

| 9. Ámbito Regionalización

Durante el año 2018 se continuó trabajando coordinadamente con las demás filiales de Abastible en la consecución del objetivo de empresa regional de clase mundial, ejecutando las iniciativas y planes regionales enfocados a la estandarización y aplicación de las mejores prácticas.

Enfoque



Finanzas



Seguridad



Gestión de Procesos



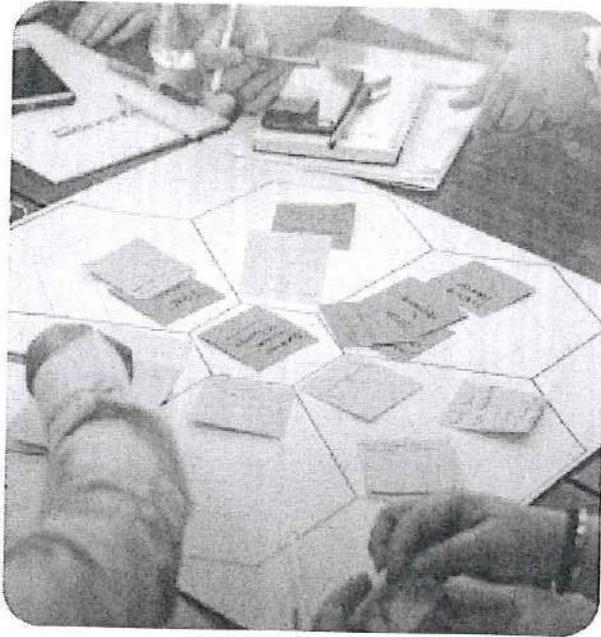
Control Interno y Gestión





10. **Ámbito Innovación**

| 10. Ámbito Innovación



En línea con apuntalar el crecimiento sostenible de nuestra empresa, durante el 2018 se trabajó en la implementación de una "Cultura de Innovación", para lo cual, de forma coordinada con Abastible, se definieron lineamientos, estructuras y las principales actividades que se ejecutarían en la organización, cuyo objetivo busca la implementación exitosa de iniciativas que nos permitan ser más competitivos y rentables a largo plazo.

Desde el área comercial se trabajó en el análisis de diferentes alternativas energéticas basadas en GLP que combinen costos competitivos y otros beneficios para nuestros clientes, para aumentar la oferta de productos que generen mayores ventas en el corto plazo.

Se realizaron:



3 Talleres
dirigidos al personal
operativo

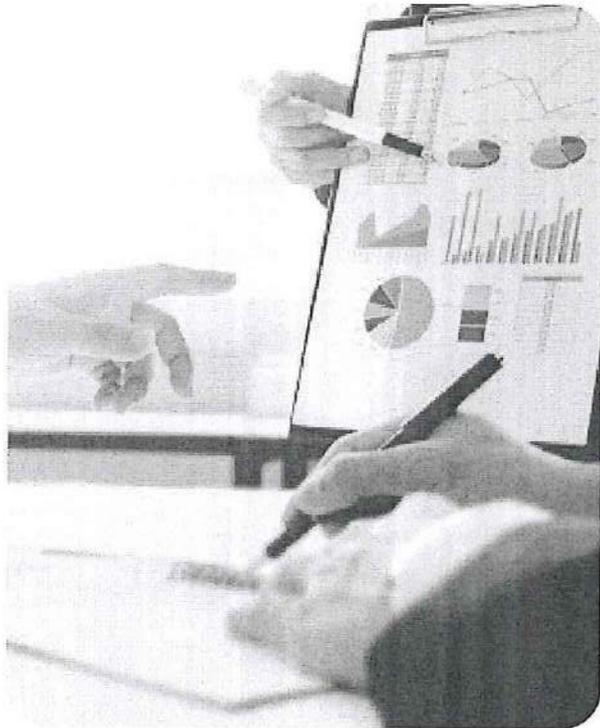


5 Talleres
dirigidos al personal
administrativo



11. Estados Financieros Auditados

11. Estados Financieros Auditados



Al 31 de Diciembre del 2018, Duragas S.A. presenta una Utilidad Neta de 6,7 MUSD.

De la misma forma, al cierre del año fiscal los activos corrientes aumentaron en un 12% en relación a los existentes al 31 de diciembre del 2017. Esta variación se debe principalmente al aumento de inventarios y otros activos. Los activos no corrientes incrementaron en 6% respecto al cierre del año 2017 debido a un aumento de los activos intangibles e impuestos diferidos.

Por su parte los pasivos corrientes disminuyeron en 3% respecto al 2017 debido a una reducción de las cuentas por pagar a proveedores. De la misma forma los pasivos no corrientes se incrementaron en un 21% en relación a diciembre 2017 debido mayormente a un aumento en provisiones y beneficios sociales.



Utilidad Neta de
6,7 MUSD

| 11. Estados Financieros Auditados



Anexo 1 - Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2018
(Expresado en miles de dólares)

Activos	2018	2017	Activos	2018	2017
Activos corrientes			Activos no corrientes		
Efectivo y equivalentes de efectivo	4,142	7,994	Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	-	24
Otros Activos Financieros	5,001	-	Propiedades, plantas y equipos	17,872	17,394
Cuentas por cobrar a clientes	4,940	4,829	Intangibles	824	395
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	28	22	Inversiones en asociadas	3,013	2,981
Otras cuentas por cobrar	1,379	1,419	Otras inversiones	22	22
Impuestos por recuperar	73	650	Impuesto diferido	267	26
Inventarios	9,595	7,700			
Otros activos	623	387			
			Total activos no corrientes	21,998	20,842
Total activos corrientes	25,781	23,001	Total activos	47,779	43,843

11. Estados Financieros Auditados



Anexo 1 - Estado de Situación Financiera
Al 31 de diciembre de 2018
(Expresado en miles de dólares)

Pasivos y Patrimonios	2018	2017	Pasivos y Patrimonios	2018	2017
<i>Pasivos corrientes</i>			<i>Patrimonio</i>		
Cuentas por pagar a proveedores	3.397	5.136	Capital	30.934	30.934
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	519	448	Reserva legal	631	266
Otras cuentas por pagar	373	269	Resultados acumulados	2.683	(145)
Impuesto a la renta por pagar	549	-	<i>Total patrimonio</i>	<i>34.248</i>	<i>31.055</i>
Otros impuestos	225	234			
Beneficios sociales	2.790	2.003	<i>Total pasivos y patrimonio</i>	<i>47.779</i>	<i>43.843</i>
<i>Total pasivos corrientes</i>	<i>7.853</i>	<i>8.090</i>			
<i>Pasivos no corrientes</i>					
Provisiones	1.749	1.225			
Pasivos por contratos	535	511			
Beneficios sociales	3.394	2.962			
<i>Total pasivos no corrientes</i>	<i>5.678</i>	<i>4.698</i>			
<i>Total pasivos</i>	<i>13.531</i>	<i>12.788</i>			

11. Estados Financieros Auditados



Anexo 2 - Estado de Resultados Integrales
Al 31 de diciembre de 2018
(Expresado en miles de dólares)

	2018	2017		2018	2017
Ingresos por ventas					
Gas licuado de petróleo (GLP)	63.064	55.993	Gastos financieros	(177)	(172)
Tarifa por servicio público de GLP	49.075	46.009	Intereses ganados	181	226
Servicios de comercialización	5.301	5.073	Diferencias en cambio, neto	(14)	(41)
Cilindros, válvulas, materiales y otros	5.427	5.287			
	122.867	112.362	Utilidad antes del impuesto a la renta	8.787	5.082
Costo de productos vendidos y servicios prestados	(89.519)	(81.724)	Impuesto a la renta	(2.124)	(1.430)
Utilidad bruta	33.348	30.638	Utilidad neta del año	6.663	3.652
Gastos de administración y distribución	(24.346)	(24.591)	Otros resultados integrales		
Participación de los resultados de asociadas registradas bajo el método de la participación patrimonial	141	(206)	Partidas que no se reclasificarán posteriormente al resultado del ejercicio:		
Otros egresos/ingresos, neto	(346)	(772)	Cambios en los supuestos actuariales	(162)	(149)
	(24.551)	(25.569)			
Utilidad operacional	8.797	5.069	Resultado integral del año	6.501	3.503

11. Estados Financieros Auditados



Anexo 3 - Estado de Cambios en el Patrimonio
Al 31 de diciembre de 2018
(Expresado en miles de dólares estadounidenses)

	Resultados acumulados				
	Capital	Reserva legal	Por aplicación inicial de NIIF	Resultados	Total
Saldos al 1 de enero del 2017	30.934	81	362	(3.473)	27.904
Resoluciones de la Junta de Accionistas del 2017:					
Aumento de capital	-	-	-	-	-
Apropiación para Reserva legal	-	185	-	(185)	-
Otros movimientos	-	-	-	(352)	(352)
Utilidad neta del año	-	-	-	3.652	3.652
Otros resultados integrales	-	-	-	(149)	(149)
Saldos al 31 de diciembre del 2017	30.934	266	362	(507)	31.055
Resolución de la Junta de Accionistas del 2018:					
Apropiación para Reserva legal	-	365	-	(365)	-
Distribución de Dividendos a los Accionistas	-	-	-	(3.287)	(3.287)
Efecto por implementación NIIF 9	-	-	(21)	-	(21)
Utilidad neta del año	-	-	-	6.663	6.663
Otros resultados integrales	-	-	-	(162)	(162)
Saldos al 31 de diciembre del 2018	30.934	631	341	2.342	34.248

11. Estados Financieros Auditados



Anexo 4 - Estado de Flujos de Efectivo
Al 31 de diciembre de 2018
(Expresado en miles de dólares)

	2018	2017		2018	2017
Flujo de efectivo de las actividades operacionales:			Flujo de efectivo de las actividades de financiamiento:		
Procedentes de cobros de clientes por las ventas de bienes y prestación de servicios	123.699	109.674	Efectivo pagado por préstamos con entidades relacionadas	-	(357)
Pagos a proveedores de bienes, servicios y otros	(111.064)	(97.655)	Distribución de Dividendos Accionistas	(3.287)	-
Pago de beneficios sociales corrientes	(2.585)	(2.479)	Efectivo neto utilizado por las actividades de financiamiento	(3.287)	(357)
Pago de participación trabajadores	(1.201)	(539)	(Disminución) Aumento neto de efectivo	(3.852)	4.051
Pago de intereses	-	(33)	Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del año	7.994	3.943
Impuesto a la renta pagado	(1.248)	(1.199)	Efectivo y equivalentes de efectivo al final del año	4.142	7.994
Pago de beneficios sociales no corrientes	(26)	-			
Efectivo neto utilizado en las actividades de operación	7.575	7.769			
Flujo de efectivo de las actividades de inversión:					
Adiciones de propiedades, plantas y equipos	(2.927)	(3.215)			
Adicionales de activos intangibles	(499)	(244)			
Dividendos cobrados	107	98			
Otras inversiones financieras	(5.001)	-			
Intereses recibidos	180	-			
Efectivo neto utilizado en las actividades de inversión	(8.140)	(3.361)			



duragas
abastible

Km 7.5 vía a la costa
Guayaquil - Ecuador
T: (593) 4370 5300

www.duragas.com.ec