

VAZGAS S. A.

INFORME DE LABORES CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2015 QUE SE PRESENTA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS ESTACION DE SERVICIO VAZGAS S.A.

A fin de dar cumplimiento con lo dispuesto en la Ley y en nuestros estatutos, me permito poner a vuestra consideración el Informe de Labores realizadas y de los resultados del año 2015.

VENTAS.-

1.- COMBUSTIBLES:-

Al finalizar el año se alcanzó un promedio diario de ventas de 8.691 galones, que significa un 4.%- menos en relación al año pasado 2014 (9.027 gal.), con la siguiente composición:

COMPARATIVO GALONES AÑOS 2015 - 2014: PROMEDIO DIARIO.						
COMBUSTIBLES:	AÑO 2015:		AÑO 2014:		DIFERENCIAS:	
	VENTA	%	VENTA	%	VENTA	%
G. EXTRA:	6,779	78%	7,131	79%	(352)	-2%
G. SUPER:	1,043	12%	1,174	13%	(131)	-8%
D. PREMIUM:	869	10%	722	8%	147	25%
TOTALES:	8,691	100%	9,027	100%	-336	-4%

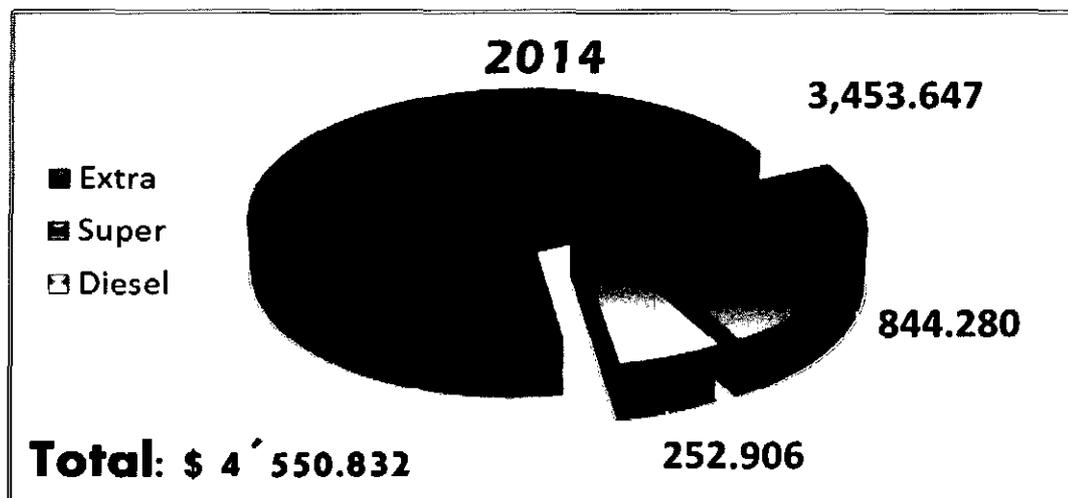
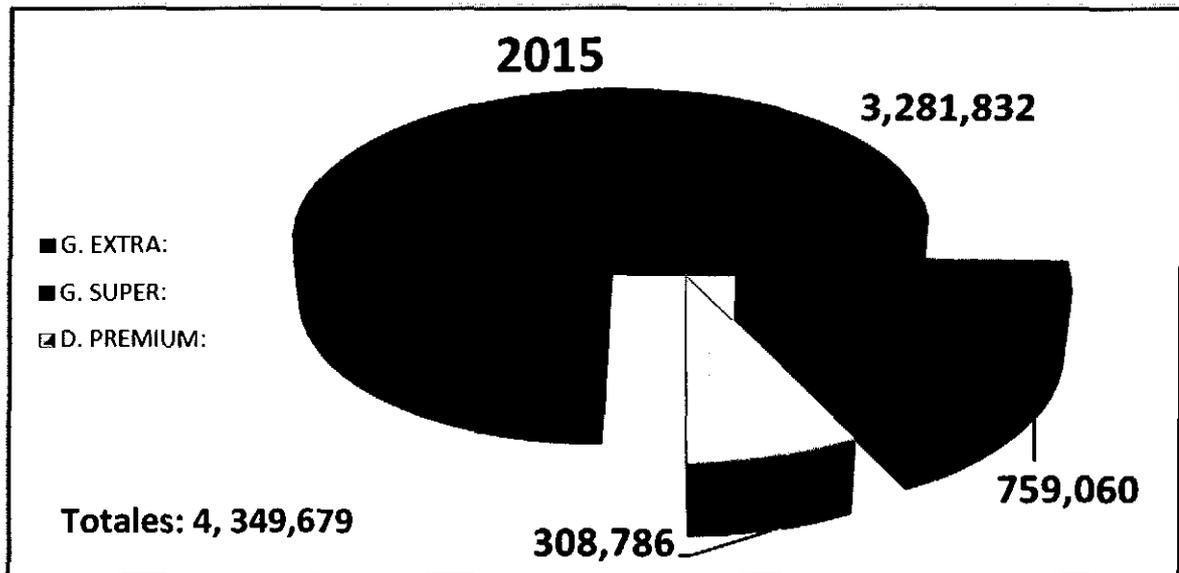
Es muy importante notar la composición de las ventas puesto que siendo la gasolina súper la mayor generadora de margen, le sigue la gasolina extra y el diésel en tercer lugar; esta composición en las ventas ha variado desde el mes de abril y mayo del año 2012, y se ha visto que ha cambiado la conducta del cliente final en el año 2013. En el año 2014, mediante resolución de la ARCH, se autoriza la disminución en dos octanos a las Gasolinas, (G. Súper de 92 Oct. A 90 Oct. Y la G. Extra de 87 Oct. A 85 Oct.) Debido a esta decisión, la venta de la G. Súper tiene una tendencia a la baja. En general las ventas de las gasolinas disminuyeron y de la diésel mejoró.

Nuestro principal cliente sigue siendo los señores taxistas que representan un 35% de las ventas, porcentaje que se mantiene desde hace unos años atrás. Hemos incrementado también en nuestro portafolio de cliente a las Cooperativas de Transporte Mixto. En ambos casos el promedio de carga de combustibles ha disminuido en un 15% - 20%. De \$10,00 a \$8,00, por carga, atribuyendo al inconveniente del cierre de las calles por el Tranvía, y a que la gente utiliza menos este transporte.

Se mantiene el compromiso adquirido con el barrio de no vender a camiones y buses para evitar problemas de congestión vehicular; decisión que ha permitido presentar un mejor servicio de atención a los clientes al encontrar mayor comodidad y agilidad en nuestra estación.

Al cierre del año contamos con una utilidad bruta en la venta de combustible equivalente al 7.9% de las ventas en ese rubro. Este porcentaje es superior al 6.5% promedio existente en el sector y se debe a la composición de las ventas como se explicó en párrafos anteriores.

En este año de operación las ventas de combustibles es de US \$ **4'349.679.-** con un decremento moderado del 4.42%- menos, sobre las ventas con relación al año 2014 (\$ 4'550.832.-); los costos de mano de obra directa han crecido en un 1,00% y los gastos indirectos en un 10,66%. Por tanto la utilidad bruta alcanza un resultado positivo de **US\$ 342.228. (11,34%-)** menor a los US\$ 386.032.- alcanzados en el 2014.



Las relaciones con nuestro proveedor de combustibles, la comercializadora PRIMAX, han sido buenas. Se han presentado inconvenientes como son cupos en los combustibles que hemos resuelto sin afectar ni un solo día la venta; y ofrecimientos contractuales que no se vienen cumpliendo. Manteniéndonos un año más como una de las mejores estaciones de la red de distribución de PRIMAX a nivel nacional.

2.- COMISARIATO Y VENTA DE LUBRICANTES:

En el año 2015, con fecha 1 de mayo, dejamos de operar el negocio del Minimarket Listo. Debido al bajo rendimiento y pérdidas en el ejercicio de este negocio. Pero para dar cumplimiento con nuestro socio comercial Primax, debemos mantener una tienda de convivencia, se dio en arriendo el mismo a una ex empleada de la Estacion. Actualmente se percibe el canon de arriendo mensual.

Por estos impases hemos obtenido el siguiente resultado:

Los ingresos de esta línea han sido de **US\$ 62.671.-**, los costos de los productos vendidos de **US\$ 50.611.-** y la mano de obra y otros gastos de **US\$ 11.713.-** por lo que se ha obtenido una utilidad de **US\$ 346.-** a diferencia del año pasado que tuvimos una pérdida de **US\$ 4.317(-).-**

3.- SISTEMA DE LIMPIEZA DE TANQUES DE COMBUSTIBLE (SLTC).

Al incursiona al segundo año, con este nuevo proyecto que consiste en el Sistema de Limpieza de Tanques de Combustible (S.L.T.C.), con el que hemos facturado como ingresos un valor de **US\$ 190.690.-** que luego de costos y gastos de **US\$ 81.530.-** nos ha permitido tener un rendimiento de **US\$ 109.160.-** que equivale a un margen del 57% sobre el precio de venta. Este nuevo proyecto nos ayudó a afianzar los resultados del año. Resultado muy positivo, pero debemos completar con ciertos aspectos como el de una Empresa Verificadora, que es la que permite la emisión de certificados con el aval de la ARCH. Tuvimos inconvenientes muy importantes el año anterior con este nuevo negocio, que pudimos al final del año 2015 sacarlo adelante.

4.- ARRIENDO DE LOCALES:

Los ingresos obtenidos por arriendos han sido de **US\$ 57.648.-** y los costos de operación de **US\$ 10.840.** Por tanto, los arriendos nos han dejado un ingreso bruto de **US\$ 46.808.-** a diferencia del año anterior que ascendieron a **US\$ 32.617.-**

5.- OTROS INGRESOS:

La disponibilidad de liquidez permitió generar ingresos financieros y otros por el orden de **US\$ 44.786.-** Que a diferencia del año 2014 fueron de \$ 56.887.

INGRESOS TOTALES / RESULTADOS DEL EJERCICIO:

El haber separado los ingresos, costos y gastos tanto directos como indirectos en estos cinco conceptos, nos han permitido conocer los resultados de cada uno de ellos y planificar adecuadamente el comportamiento y rentabilidad de cada área de ingresos para el futuro.

La suma de las utilidades generadas por la venta de combustibles, comisariato & lubricantes, por los arriendos, y el SLTC ha generado una utilidad bruta del año 2015 es de **US \$ 498.542.-** (año 2014 US\$444.546. 12% más en el año 2015).

Los gastos de administración, ventas y financieros han sido de **US \$ 231.708.-** frente a los US\$ 219.010- en que se incurrió el año 2014. Esta variación en más se fundamenta principalmente en el incremento de sueldos, al pago de impuestos y patentes municipales y al pago de estudios como requisitos de cumplimiento para instituciones como el: MAE, CGA, ARCH. Y en gastos de pago a la Verificadora, por emisión de los Certificados de la Inspección Técnica y Limpieza de Tanques.

Por tanto, la utilidad antes de participación de empleados e impuestos es de **US \$ 311.620.-** frente a US\$ 282.423.- alcanzados en el año 2014. En porcentaje representa un incremento del: **10.33%.** Del valor señalado debemos descontar la cuenta incobrable de Coopera que asciende a: US\$ 27.231.- Lo que da como resultado US\$ 284.389.

La participación del 15% para los empleados sobre la utilidad es de **US\$ 42.658.-;** el impuesto a la renta es de **US\$ 53.105.-;** la reserva legal de **US\$ 18.863.-** por lo que la utilidad distribuable a los socios es de **US\$ 169.763-** . Recordemos que el valor a distribuir a los accionistas en el año 2014 fue de US\$ 171.069. Esta leve baja con relación al año anterior está dado por la depreciación de los Activos Fijos, realizado desde el año 2015, y que ya no son deducibles para este ejercicio y lo mencionado en el párrafo anterior relacionado a Coopera.

RELACIONES CON LA COMUNIDAD.-

Las relaciones con los habitantes del barrio cada año se mantienen sin novedades, mejorando en forma constante. Hemos llegado a tener una comunicación permanente y fluida con el Directorio Barrial. En cada ocasión que nos ha sido solicitado nuestra participación en temas barriales, hemos participado activamente tanto en forma económica como social y personal. El Consultorio Médico funciona de manera ordinaria 16 horas a la semana con atención gratuita a los residentes del Barrio, y como anexo del Dispensario del IESS.

CONCLUSION FINAL.-

La Compañía se encuentra al día en sus obligaciones laborales y tributarias así como mantiene vigentes todos los permisos requeridos para su funcionamiento. Cabe mencionar que la Agencia de Regulación y Control de Hidrocarburos (ARCH) mediante varias resoluciones durante el año 2014 – 2015, ha incrementado los controles. Pese a ello, Vazgas no ha sido ni de manera verbal llamada la atención.

Hago una referencia especial que el SLTC, es un negocio de mucha rentabilidad, pero al mismo tiempo debe ser fortalecido y complementado con la alianza o convenios con las Verificadoras, caso contrario no podrá generar un desarrollo sostenido.

Pongo a vuestra consideración los estados financieros que son positivos al tener en cuenta que las ventas han bajado en un 4% en combustibles, pero fortalecido por el rubro del SLTC, siendo importante indicar que en el año 2015 se presentaron inconvenientes que nos afectaron a nuestros resultados. 1.-) La resolución de la ARCH, de la baja de octanos, sobre todo de la G. Súper disminuyó su venta. 2.-) El cierre de vías por los trabajos del Tranvía, 3.-) Gastos de inversiones adicionales y estudios en cumplimiento de nuevas regulaciones. 4.-) Los márgenes y los precios de la Gasolina Extra y Diésel, son regulados por el gobierno mediante Decreto Ejecutivo, lo que nos impide subir los precios, y a las comercializadoras los márgenes, en este último punto lo que nos queda es mejorar el Servicio de la Atención al público, para

conseguir aumentar nuestro abanico de clientes. 5.-) Como se mencionó líneas arriba al inicio de esta exposición el consumo promedio de los Señores Taxista, ha disminuido en un 15%-20%, lo que refleja que si se aprecia la crisis económica que vive nuestro país en estos momentos.

La Compañía se encuentra al día en el cumplimiento de las normas de Propiedad Intelectual y derechos de autor.

Atentamente,



Federico Ordóñez M.
GERENTE GENERAL
ESTACIÓN DE SERVICIOS VAZGAS S.A.