VAZGAS González Suárez

INFORME DE LABORES CORREPSONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2017 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 2017.

VENTAS.-

1.- COMBUSTIBLES:-

Al finalizar el año se alcanzó un promedio diario de ventas de 9.139 galones, que significa un 3.81. %+ Más, en relación al año pasado 2016 (8.726 gal.), con la siguiente composición:

COMPARATIVO GALONES AÑOS 2017 - 2016: PROMEDIO DIARIO. GALONES						
COMBUSTIBLES:	AÑO 2017:		AÑO 2016:		DIFERENCIAS:	
	VENTA	%	VENTA	%	VENTA	%
G. ECOPAIS:	**7,084**	78%	6,989	80%	**95**	**3.09%**
G. SUPER:	**1003**	11%	899	10%	**104**	**0.38%**
D. PREMIUM:	**1052**	12%	838	10%	**214**	**0.34%**
TOTALES:	**9,139**	**100%**	**8,726**	**100%**	**413**	**3.81%**

Es muy importante notar la composición de las ventas puesto que siendo la gasolina súper la mayor generadora de margen, le sigue la gasolina Ecopais (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. Sin embargo desde el años 2016 y sobre todo 2017, venimos mejorando en los 3 productos, con un mayor incremento de la G. Súper.

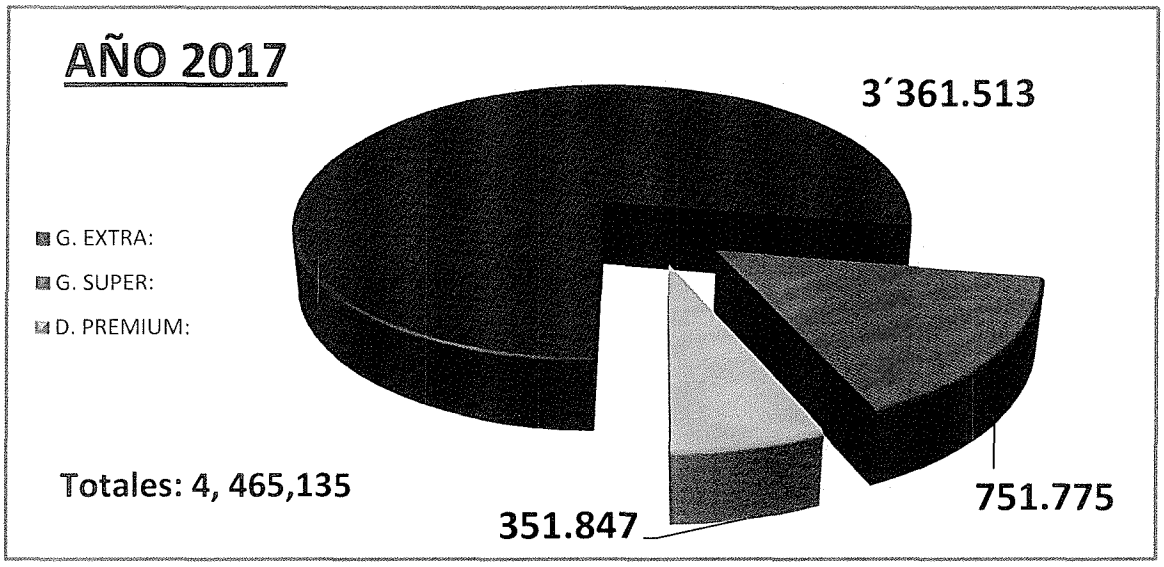
Se mantiene el compromiso adquirido con el barrio de no vender a camiones y buses para evitar problemas de congestión vehicular; decisión que ha permitido presentar un mejor servicio de atención a los clientes al encontrar mayor comodidad y agilidad en nuestra estación.

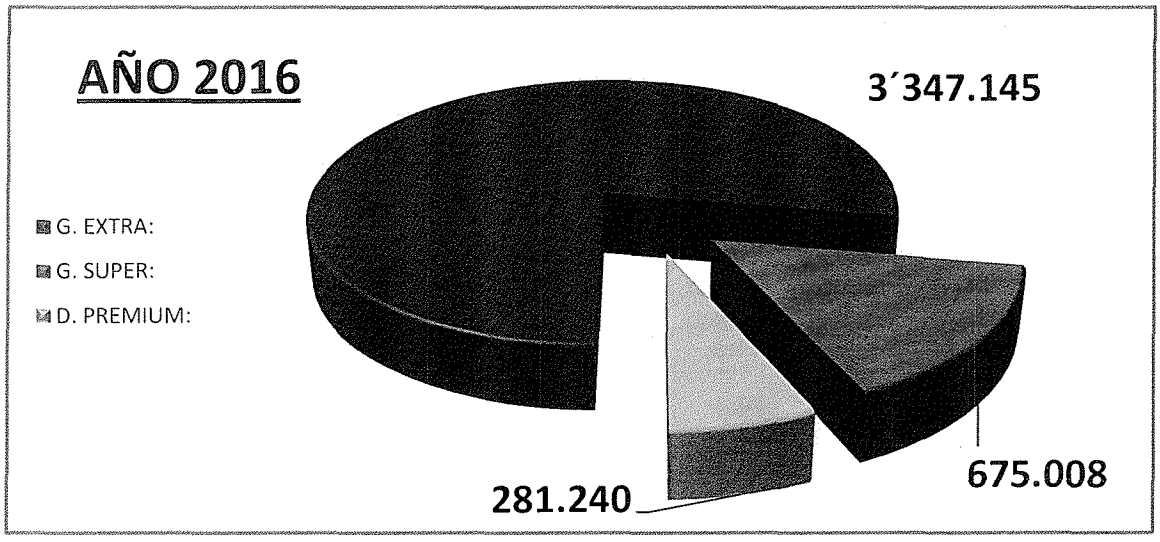
Al cierre del año contamos con una utilidad bruta en la venta de combustible equivalente al 6.5% de las ventas en ese rubro. Este porcentaje 6.5%, tiene una tendencia a la baja en los últimos años, debido a que la política de PVP, está regida por el Gobierno, sin embargo los Costos se vienen incrementando año a año. Razón por la cual, estamos con nuevas alternativas de negocios que serán indicadas más adelante.

En este año de operación las ventas de combustibles es de US $ **4´465.135.-** con un incremento del 3.76%, sobre las ventas con relación al año 2016 ($ 4´303.393.-); los costos

Av. González Suárez y G. Moreno esq.
Telf.: (593-7) 2806751
E-mail: federico.ordonez@vazgas.com
Cuenca - Ecuador

de mano de obra directa han crecido en un 1,00% y los gastos indirectos en un 4%, el año anterior (2016) este rubro se incrementó en un 46%. Por tanto la utilidad bruta del año 2017, alcanza un resultado positivo de **US$ 292.302. (8,9%-)** menor a los US$ 320.948.- alcanzados en el 2016.





PRIMAX: Las relaciones con nuestro proveedor de combustibles, la comercializadora PRIMAX COMERCIAL DEL ECUADOR, han sido buenas. Se han presentado inconvenientes como son cupos en los combustibles que hemos resuelto sin afectar ni un solo día la venta. Se han presentado además inconvenientes sobre el cuidado de la Imagen de Primax, como son Tótems y friso, los que se resolvieron en su debido momento.

Se ha renovado el contrato de Abanderamiento por 10 años más, con la Comercializadora, luego del resultado y el análisis de otras varias alternativas y conjuntamente con la Presidencia

Av. González Suárez y G. Moreno esq.
Telf.: (593-7) 2806751
E-mail: federico.ordonez@vazgas.com
Cuenca - Ecuador

de Vazgas (Eco. Fernando Vazquez) , se lograron varios beneficios adicionales siendo los de mayor relevancia:

- PORCENTAJE: 0.5%, mejor en la rentabilidad a Vazgas.
- UNIFORMES: dotación de uniformes, solo se daba uno al año, actualmente son dos al año. Además de Casaca para los turnos de la noche.
- SEGUROS: Se nos rembolsa todos los años un valor de $1.800, por la renovación de nuestras Pólizas de Seguros a todo Riesgo.
- TECNOLOGIA: Se nos concedió un valor de $3.000,oo, Para la actualización a nuestro sistema de Facturacion a la modalidad de control de flotas.
- *BONO: Se entregó un valor especial por cumplimiento a la Estacion Vazgas, por parte de Primax.*

Lo que en resumen final significan para Vazgas en estos 10 años un valor Aprox. $300.000,oo

2.- VENTA DE LUBRICANTES:

En el año 2015, con fecha 1 de mayo, dejamos de operar el negocio del Minimarket Listo. Solo estamos haciendo la venta de lubricantes.

Los ingresos de esta línea han sido de **US$ 18.099.-,** los costos de los productos vendidos de **US$ 13.373.-** Por lo que se ha obtenido una utilidad de **US$ 4.726.** Lo que representa un margen del 26,11%.

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

Al incursiona al tercer 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$ 311.400.-** que luego de costos y gastos de US$ 108.635.- nos ha permitido tener un rendimiento de **US$ 198.846.-** que equivale a un margen del 63.9% sobre el precio de venta. Este nuevo proyecto se verá seriamente afectado por la agresiva competencia, si no tomamos los correctivos adecuados. Consolidar el negocio con adecuados equipos, y establecer convenios estratégicos con empresas Verificadoras o la compra de un organismo Certificador.

4.- ARRIENDO DE LOCALES:

Los ingresos obtenidos por arriendos han sido de **US$ 62.987.-** y los costos de operación de **US$ 14.221.** Por tanto, los arriendos nos han dejado un ingreso bruto de **US$ 48.766.-** a diferencia del año anterior que fueron de **US$ 45.332.-**

5.- OTROS INGRESOS:

La disponibilidad de liquidez permitió generar ingresos financieros y otros por el orden de **US$ 38.183.-** Que a diferencia del año 2016 fueron de $ 54.372.

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, con mejora en cuatro de los 5 rubros.

Av. González Suárez y G. Moreno esq.
Telf.: (593-7) 2806751
E-mail: federico.ordonez@vazgas.com
Cuenca - Ecuador

La suma de las utilidades generadas por la venta de combustibles, lubricantes, por los arriendos, y el SLTC ha generado una utilidad bruta del año 2017 es de **US $ 544.639.-** (año 2016 US$ 379.444. **43.53%** más con referencia al año 2016.

Los gastos de administración, ventas y financieros han sido de **US $ 320.814.-** frente a los US$ 260.072- en que se incurrió el año 2016. 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 (Estudios de ruido), CGA (Programas de Socialización de contaminación Gases), ARCH. Recalco lo siguiente, se realizó una inversión importante en mantenimiento de Tanques (Repotenciación), cambio a luminarias LED, Inclusión de materiales absorbentes y degradantes en suelo, trabajos que culminaran en el año 2018,

Por tanto, la utilidad antes de participación de empleados e impuestos es de **US $ 262.008.-** frente a US$ 173.744.- alcanzados en el año 2016. En porcentaje representa un incremento del: 51% más.

La participación del 15% para los empleados sobre la utilidad es de **US$ 39.301.-;** el impuesto a la renta es de **US$ 48.010-;** la reserva legal de **US$ 17.470.-** por lo que la utilidad neta es de **US$ 174.697.-**. Y la utilidad disponible luego de la Reserva Legal ($17.469,70), es de: **US$ 157.227,30.-** Recordemos que el valor a distribuible a los accionistas en el año 2016 fue de US$ 114.251.

RELACIONES CON LA COMUNIDAD.-

Las relaciones con los habitantes del barrio en este año se ha presentado la novedad que fue denunciado una contaminación de gases, por parte de moradores del barrio a la CGA, por que realizamos un programa de socialización con exposición y presentación de estudio y demostrando que somos la única Estacion, incluso a nivel nacional que tenemos controles (Estacion climatológica), que no poseen ninguna otra estación. Consiguiendo cumplir con las expectativas de los moradores y felicitaciones de los mismos. 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.

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 2015 – 2016 - 2017, 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 se ha presentado una competencia muy fuerte y es por ello que debemos considerar las sugerencias arriba indicadas.

Pongo a vuestra consideración los estados financieros que son positivos al tener en cuenta que las ventas de combustible han mejorado de manera importante durante el año sobre todo por la venta de la Gasolina Súper. Siendo importante indicar que en el año 2017 se ha presentado en resumen lo siguiente, que nos afectaron a nuestros resultados, de manera positiva o de

Av. González Suárez y G. Moreno esq.
Telf.: (593-7) 2806751
E-mail: federico.ordonez@vazgas.com
Cuenca - Ecuador

manera negativa: 1.-) Un año más de cambios, nuevos controles, y resoluciones de la ARCH, que siguen incrementado los gastos. 2.-) Se redujo el Capital social en $769.230, 3.-) Se realizó el cambio de Gasolina Extra a Ecopais, lo que significó una disminución en la venta de Gasolina Ecopais y un incremento en ventas de la Gasolina Súper. 4.-) El SLTC, Se deben tomar en cuenta ajustes, caso contario el año 2018, se verá afectado este negocio. 5.-) Se va amortizar un ingreso de Primax por el abanderamiento (Bono especial) en 10 años. 6.-) Se deben realizar presentaciones por una vez al año de Socialización a los moradores del Barrio, por disposición de la CGA.

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.

Av. González Suárez y G. Moreno esq.
Telf.: (593-7) 2806751
E-mail: federico.ordonez@vazgas.com
Cuenca - Ecuador