



www.shyrispro.com
Av. América N37-17 y Naciones Unidas
Tel.: 593-2-3319-119 / 593-2-3317-542
Quito - Ecuador

INFORME DE GERENCIA SHYRISPRO Y SERVICIOS S.A. EJERCICIO ECONÓMICO 2019

Señores miembros de la Junta General Universal de accionistas de la compañía Shyrispro y Servicios S. A., en cumplimiento con lo dispuesto en el Estatuto Social de la Compañía y lo estipulado en el Art. 289 en la Ley de Compañías, presento a ustedes el informe de actividades realizadas en la compañía SHYRISPRO Y SERVICIOS S. A., durante el ejercicio económico 2019.

GENERAL

- ✓ Durante el año 2019, se generaron acercamientos importantes que nos permitieron avanzar en nuestra relación comercial con las comercializadoras más grandes del país (Primax y Terpel). Esto ocasionó que durante el año las ventas de la Compañía se incrementen en 3%; si bien no es significativo; es importante, pues la complicada situación económica que ha venido atravesando el país, más la gran afectación que dejaron en octubre las protestas sociales, dieron lugar a que muchos sectores decaigan en sus resultados.
- ✓ El panorama económico para el año 2020 no muestra variaciones significativas que podamos aducir como favorables; sin embargo, la inversión realizada en visitas a clientes, capacitaciones, asistencia a seminarios y charlas técnicas, nos han permitido mantener una presencia importante y permanente con los proveedores y clientes, lo que veremos reflejado en el comportamiento de las ventas del año 2020.
- ✓ En el mes de septiembre se concretó la creación de una nueva sociedad cuya denominación es GASINTEC S.A. y su capital de US \$100.000,00 (Cien mil Dólares de los Estados Unidos de América). Esta compañía será la encargada de la comercialización y mantenimiento del Sistema de Facturación para Estaciones de Servicio, y al desarrollo tecnológico de nuevos productos. La participación de SHYRISPRO Y SERVICIOS S.A. en esta nueva sociedad es del 50% de su capital. La constitución de la compañía se realizó en el mes de octubre y al cierre del 2019 se encontraba aún en proceso de arranque y no contaba con RUC, ni cuenta bancaria, por ende, tampoco se realizó el aporte de capital respectivo, el cual se realizará en 2020. En reunión de accionistas se determinó que la misma tendrá en su administración un Presidente, cargo que lo ejercerá de forma alterna,



cada uno de los Representantes legales de las accionistas, en períodos de 2 años cada uno, iniciando por Shyrispro y Servicios.

- ✓ Se ha cumplido con todas las obligaciones Legales, Tributarias, y Societarias, además de las disposiciones dadas por las entidades de Control como SRI, Superintendencia de Compañías, MRL, IESS, etc.

GESTION COMERCIAL Y DE VENTAS

Como parte de nuestra política de afianzamiento de marca, hemos mantenido una estrecha relación con nuestros proveedores, con quienes hemos visitado a clientes para cierres de potenciales negocios y refuerzo de presencia comercial. Esto nos brinda mayor credibilidad y mejora la confianza de los clientes hacia nosotros, pues la evidencian la información que les entregamos en cuanto a soporte de la fábrica y distribución directa de las marcas que representamos. Gracias a su respaldo, hemos realizado y/o recibido varias visitas, entre las cuales se destacan:

- ✓ En el mes de febrero, recibimos en nuestras oficinas al señor Jaime Triana; Representante de Franklin Fueling Systems para Sudamérica, con quien se revisaron gestiones y planes comerciales de la línea, y en función a éstas, se ha reiterado el apoyo y la ratificación a Shyrispro como distribuidor en Ecuador de sus productos, para lo cual se firmó el acuerdo de comercialización para el año 2019.
- ✓ Para el mes de marzo, se recibió a Alejandro Tenorio y Jaime Triana de FFS con quienes se visita al Dr. Pablo Orozco de la Cia. Petróleos y Servicios C.A. y se realiza una nueva presentación de las diferentes líneas de productos.
- ✓ De igual manera, junto a Alejandro Tenorio y Jaime Triana, asistimos a las oficinas principales de Primax, en Guayaquil, donde se realizó la presentación de la marca, poniendo énfasis en consolas de control de inventarios, bombas sumergibles de velocidad variable y tuberías de electro fusión, tanto hidráulica como eléctrica; entre otros.
- ✓ En mayo, con la presencia de Alonso Muñoz, representante de Hockman Lewis, visitamos las oficinas principales de Terpel, para la presentación de accesorios Husky concluyendo con el compromiso de entregar muestras para realizar pruebas de operación. Al respecto, luego de la presentación de las muestras, se han concretado ventas con el mencionado cliente.
- ✓ En el mes de junio se realizan reuniones con los ejecutivos de Primax y se presenta a su personal de ingeniería y comercialización, la línea de tuberías de electro-fusión. Aquí tuvimos oportunidad de generar interés por instalar este tipo de tubería en los nuevos proyectos de construcción.
- ✓ Continuamos con el ciclo de reuniones con las personas de Primax; escalamos al nivel ejecutivo con el Arq. Javier Pesantes y Carlos Chávez; Gerente de Ingeniería de estaciones de servicio y Gerente de estaciones de servicio respectivamente. En esta reunión



www.shyrispro.com
Av. América N37-17 y Naciones Unidas
Tel.: 593-2-3319-119 / 593-2-3317-542
Quito - Ecuador

generamos su interés por los productos Husky. Luego de esta visita solicitan mantengamos un stock de pistolas para ser instaladas en sus estaciones de servicio propias, en lugar de OPW. El primer pedido de pistolas de una sola posición de despacho (automático) para Primax se concreta en el mes de noviembre y se inicia pruebas en swivel y breakaway.

- ✓ Luego del acercamiento realizado a Nupi durante el PEI (PETROLEUM EQUIPMENT INDUSTRIES), en el mes de noviembre, se recibe la vista de José Luis López, Gerente de Ventas para Latino América, y logramos concretar la distribución de tuberías de electro-fusión, sumándola a nuestro portafolio de productos y hemos estado presentando ofertas que incluyen esta opción.
- ✓ Coordinamos con Franklin Fueling Systems una visita técnica a la fábrica ubicada en Madison, Estados Unidos, a la cual se invitó a los funcionarios de Terpel y Primax; quienes, junto al Ing. Gustavo Santamaría, participaron de charlas técnicas y de aplicación de sus diferentes líneas de productos.
- ✓ En el mes de octubre, participamos como auspiciantes de la Asamblea de la CAMDEPE realizada en la Cámara de Comercio de Quito. Tuvimos un stand en el que exhibimos gran parte de los productos que distribuimos, y ofrecimos el servicio de transporte que brinda PETROSHYRIS S.A. Esta participación, nos permitió además demostrar el permanente apoyo a nuestros clientes, a través de su entidad gremial.
- ✓ En el mes de diciembre se realizó la presentación a Primax y Terpel de productos Husky por parte de Alonso Muñoz, distribuidor de la marca y de Greny Sutcliffe, Presidente Comercial de Husky.
- ✓ En el mes de diciembre, junto a Jaime Triana y Javier Quiroga, de FFS, se realiza una nueva presentación a Primax y Terpel sobre los detalles de la consola de monitoreo y sus múltiples aplicaciones, que cumplen con los requerimientos planteados por ellos, como resultado de este trabajo, a la fecha se concretó la venta de equipos y accesorios para la nueva estación de servicios Terpel en Posorja (POSOL), y la decisión de Primax de participar como proveedores en las 2 estaciones que construirá en el 2020.

ASISTENCIA A LA FERIA PETROLEUM EQUIPMENT INDUSTRIES (PEI)

- ✓ Del 1 al 4 de octubre se realizó la Feria PEI (PETROLEUM EQUIPMENT INDUSTRIES) en Atlanta. Asistimos a la misma en compañía el Ing. Gustavo Santamaría, la Sra. Pilar Caba y el Ing. Edison Luna. Durante la convención se ratifican los acuerdos mantenidos con nuestros proveedores del exterior y se afianzan relaciones comerciales existentes, demostrando que nuestra compañía se mantiene trabajando activamente en el mercado a nivel nacional, indicamos nuestro interés en el crecimiento de las marcas y sus diferentes productos.
- ✓ Se realizó acercamientos a otros proveedores de productos afines a nuestra línea de negocios, en busca de nuevas distribuciones de productos que actualmente se están



utilizando en el mercado ecuatoriano y de nuevos ítems complementarios, lo que puede resultar atractivo para nuestros clientes, siempre que se concreten precios convenientes y garantía de los productos.

- ✓ De las reuniones sostenidas con diversos proveedores, se realizó el acercamiento con la empresa Nupi, mismos que distribuyen tubería de electro-fusión, a quienes hemos solicitado la distribución para mantener la marca en nuestro portafolio, ya que antes la comercializábamos bajo la representación de Hockman Lewis.
- ✓ En nuestra visita a la convención mantuvimos contacto con ejecutivos de Primax y Terpel, con quienes hemos estado trabajando para introducir nuestras líneas de productos.
- ✓ En la Visita al booth de Sanki (Dispensadores y equipos para gasolineras), nos atiende la Srta. Elisa Wong, quien reitera el compromiso de trabajar con Shyrispro y Servicios en la comercialización de los equipos de procedencia China. El requerimiento de importación es elevado, lo que significaría hacer una fuerte inversión para iniciar el proceso de posicionamiento de marca en nuestro país.
- ✓ Tuvimos oportunidad de contactar potenciales clientes de Ecuador, muchos de los cuales, son técnicos que atienden estaciones de servicio y compran insumos para el servicio que ofrecen y tuvimos el apoyo de nuestros proveedores como representantes de sus marcas en el país.

En conclusión, como resultado de la visita realizada al PEI hemos concretado las siguientes acciones:

- ✓ Distribución de equipos y accesorios para gasolineras marca EMCO. Si bien no tenemos un estimado de ventas de estos productos, por ser una línea gemela de FFS, forma parte de nuestras opciones de venta.
- ✓ Distribución de accesorios para gasolineras marca MORRISON BROSS. Igual que en el caso anterior, no existe un estimado de ventas, pero al tratarse de productos similares, hemos cotizado para mejorar precios de nuestro portafolio.
- ✓ Conseguir contactos de accesorios y partes de dispensadores.
- ✓ Afianzar las representaciones que mantenemos como distribuidores autorizados.

RESULTADOS 2019

ESTADO DE SITUACION

Durante el período 2019 los activos de la compañía se han incrementado en USD 79.714 (23,16%) respecto al período 2018. Esto se debe principalmente al crecimiento del saldo en bancos por USD 27.329 (32,36%) dado por: 1) la recuperación de cartera e incremento del pasivo con accionistas, dicho pasivo será cancelado en el primer trimestre del 2020; y, 2)



www.shyrispro.com
 Av. América N37-17 y Naciones Unidas
 Tel.: 593-2-3319-119 / 593-2-3317-542
 Quito - Ecuador

aumento del inventario en USD 53.088 (26,22%) producto de proyección de ventas del primer trimestre, la cual considera la venta concretada a Posorja Oil Company PosOil S.A. en el mes de diciembre por USD 121.925,05.

Los Pasivos de la compañía se incrementaron en USD 57.117 (143,05%) correspondientes a: 1) Anticipos recibidos de clientes por USD 34.485 (84%) debido al negocio concretado con PosOil S.A.; y, 2) cuentas por pagar a proveedores del exterior por USD 21.771 (120%) el cual se dio por incremento en las importaciones a fin de año, las cuales se cancelan en el primer trimestre del 2020.

El patrimonio de la compañía se incrementa por el registro de la utilidad del ejercicio, la cual, luego de Provisión de Impuestos y Participación Trabajadores, asciende a USD 20.233, a este valor se debe restar la provisión para Reserva Legal correspondiente, por USD 2.023,29, quedando un valor de USD 18.209,60.

La Gerencia recomienda a los accionistas que las utilidades acumuladas al cierre del 2019 por USD 41.048,00 sean distribuidas en su totalidad, como se observará en el punto de Destino de destino de Utilidades.

A continuación, el Estado de Situación comparativo:

DESCRIPCION	2019	2018	Variación	
			USD	%
ACTIVOS				
Total Activo Corriente	419,675	340,792	78,883	23%
Total Activo no Corriente	4,204	3,373	831	100%
TOTAL ACTIVOS:	423,879	344,165	79,714	23%
PASIVOS				
Total Pasivo Corriente	97,045	39,928	57,117	143%
Total Pasivo no Corriente	1,454	-	1,454	100%
TOTAL PASIVOS	98,499	39,928	58,572	147%
TOTAL PATRIMONIO	325,380	304,238	21,142	7%
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO:	423,879	344,165	79,714	23%

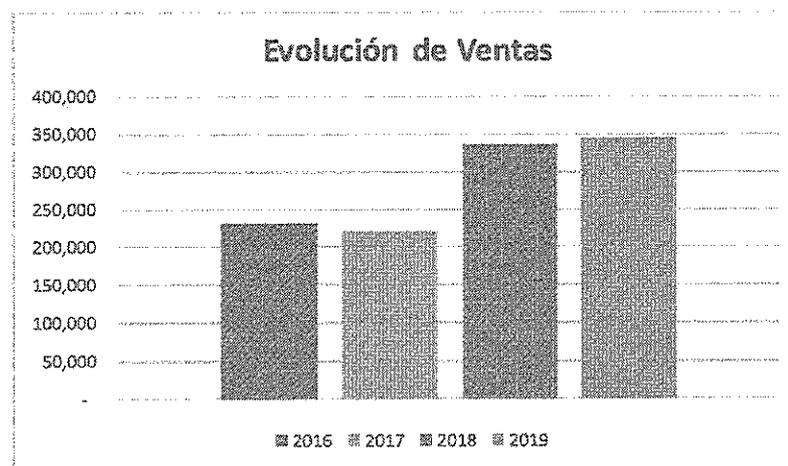


ESTADO DE RESULTADOS

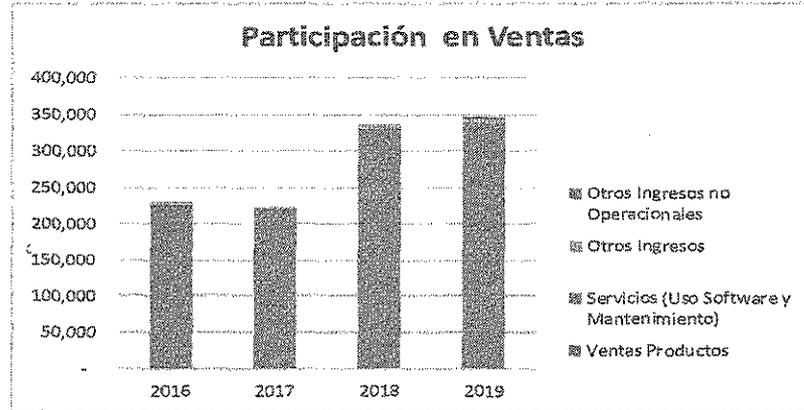
VENTAS:

En los últimos años las ventas se han incrementado de manera constante; pasando de USD 231.327 en el año en que la actual administración tomó la dirección, a USD 345.139 en el año 2019. Es decir, un incremento de USD 113.812 equivalente al 49%. El año 2019 refleja un incremento en ventas del 3% respecto al año anterior; esto a pesar de la difícil situación económica por la que el país atraviesa, que cerró el 2019, con un decrecimiento del 0,3% del Producto Interno Bruto (PIB), según cifras del Banco Mundial. <https://www.elcomercio.com/actualidad/banco-mundial-proyeccion-economia-ecuador.html>

INGRESOS	2016	2017	2018	2019
Ventas Productos	215,298	211,301	323,844	325,611
Servicios (Uso Software y Mantenimiento)	11,791	9,193	7,932	12,813
Otros Ingresos	4,238	356	4,278	6,394
Otros Ingresos no Operacionales	-	-	-	320
TOTAL INGRESOS	231,327	220,850	336,054	345,139
Variación		-5%	52%	3%



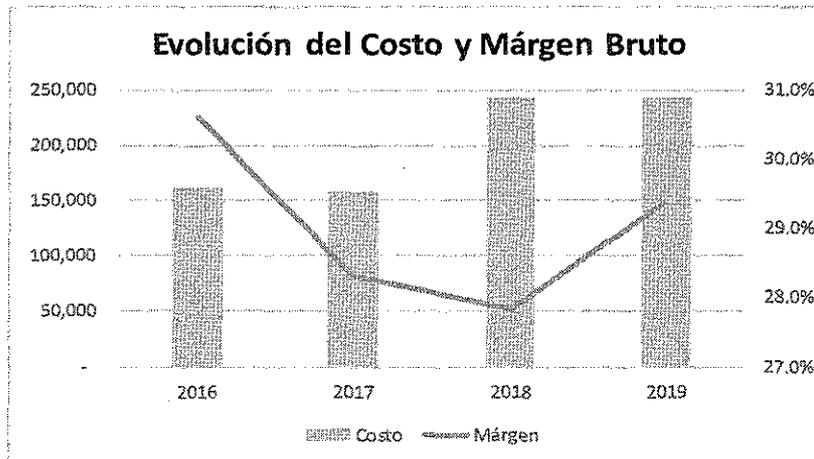
El 94,34% de los ingresos de la Compañía está formado por las ventas de productos (96,37% en el 2018). En el 2019 hemos incrementado las ventas y participación de servicios al 4% (2% en el 2018). El objetivo del comportamiento mencionado, es incrementar la participación de servicio técnico en lo concerniente a instalaciones y/o asesoría.



COSTOS Y MARGEN:

En lo relacionado a costos, durante el año 2019, gracias la gestión realizada con los principales proveedores, hemos logrado conservar importantes descuentos, lo que ha resultado en un incremento de 0.5% en relación al 2018. Esto en consecuencia, permitió mejorar el margen bruto de la compañía en 1.6%.

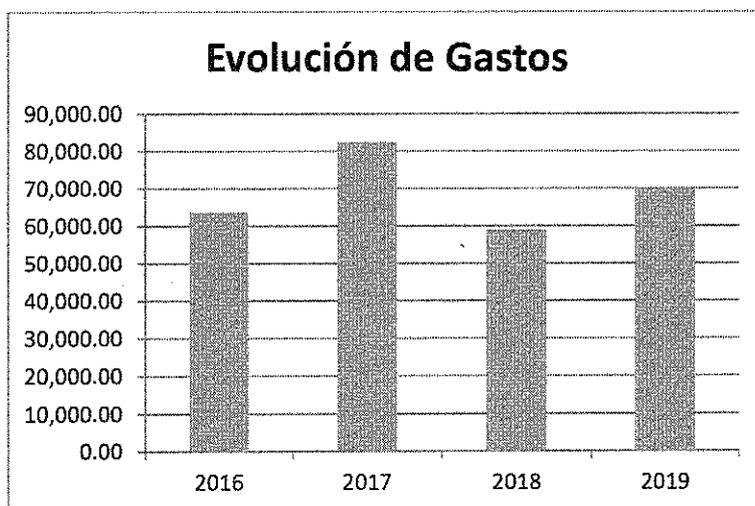
COSTOS	2016	2017	2018	2019
Costo de Productos	155,547	155,702	240,517	240,594
Costo de los Servicios	4,988	2,630	2,048	3,121
TOTAL COSTOS	160,535	158,333	242,565	243,715
Variación		-1%	53%	0%



GASTOS:

La cuenta gastos se incrementó en 10.931 (18,58%) en relación al año anterior, considerando que en el 2018 se aplicó una política de austeridad que dio como resultado una disminución significativa en los gastos de ese año. En el 2019, los gastos responden a la mayor inversión realizada en movilizaciones por gestión de ventas, tanto dentro como fuera del país; gastos de representación, los cuales fueron debidamente aprobados por los accionistas de la compañía; y, gastos en capacitaciones y atención a los asistentes a las diferentes charlas realizadas en Guayaquil para Terpel y Primax.

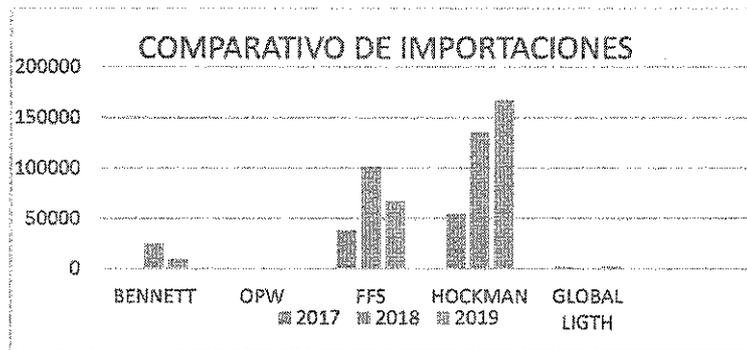
GASTOS	2016	2017	2018	2019	Variación	
					USD	%
Gastos de Personal	15.067,07	6.004,68	6.534,06	7.938,34	1.404,28	21,49
Servicios Públicos	707,45	520,48	312,81	261,18	-51,63	-16,51
Mantenimientos	222,25	172,60	462,60	1.493,56	1.030,96	222,86
Publicidad y Propaganda	175,46	0,00	2.044,00	3.035,00	991,00	48,48
Impuestos y contribuciones	4.494,88	5.926,84	5.773,84	4.336,49	-1.437,35	-24,89
Provisiones	0,00	27.113,79	578,62	0,00	-578,62	-100,00
Otros Servicios	9.140,18	10.265,96	19.371,28	19.106,93	-264,35	-1,36
Otros Gastos de ventas	33.782,66	32.411,15	23.759,05	33.595,98	9.836,93	41,40
Total Gastos Administración Y Ventas	63.589,95	82.415,50	58.836,26	69.767,48	10.931,22	18,58



IMPORTACIONES:

Nuestro nivel de importaciones es proporcional al crecimiento en ventas, adicionalmente mantenemos stock suficiente, que nos permita cubrir la demanda de productos, incluso aquellos de poca rotación.

N°	PROVEEDOR	2017	2018	2019
1	BENNETT PUMP COMPANY	0,00	24.718,52	8.971,45
2	FRANKLIN FUELING SYSTEMS	37.805,89	101.289,17	66.775,22
3	HOCKMAN LEWIS LIMITED	54.123,36	135.388,48	166.900,66
4	GLOBAL LIGHT CO., LLC	1.044,02	0,00	1.776,00
TOTAL:		92.973,27	261.396,17	244.423,33



A continuación, se detalla el Estado de Resultados de la Compañía:

DESCRIPCION	2019	2018	Variación	
			USD	%
Ventas	345,139.21	336,053.70	9,085.51	3%
Costos	243,715.06	242,564.53	1,150.53	0%
Márgen Bruto	101,424.15	93,489.17	7,934.98	8%
Gastos Administración y Ventas	69,767.48	58,836.26	10,931.22	19%
Costos Financieros	265.55	129.06	136.49	106%
Utilidad Neta	31,391.12	34,523.85	(3,132.73)	-9%

INDICADORES FINANCIEROS:

A continuación, se presentan los índices financieros correspondientes a los años 2018 y 2019:

INDICES FINANCIEROS	2018	2019
LIQUIDEZ		
KT (AC-PC)	300,864	322,630
SOLVENCIA AC/PC)	8.54	4.32
PRUEBA DE LIQUIDEZ (AC-INV / PC)	3.46	1.69
ENDEUDAMIENTO		
PASIVO/ACTIVO	11.6%	23.2%
PASIVO/PATRIMONIO	13.1%	30.3%
RENTABILIDAD		
UTILIDAD/VENTAS	6.5%	5.9%
MARGEN BRUTO USD	93,489	101,424
MARGEN BRUTO %	27.8%	29.4%
UTILIDAD/PATRIMONIO	7.2%	6.2%
UTILIDAD/ACTIVOS	6.3%	4.8%
GASTOS DE APOYO	17.5%	20.2%

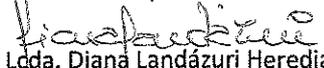
RESULTADOS ECONÓMICOS:

En el Ejercicio económico 2019 se ha generado una utilidad contable de USD 31.391,12 dólares, a la que se debe restar la participación trabajadores por US\$ 4.708,67 y US\$ 6.449,56 de Impuesto a la Renta, de acuerdo a conciliación tributaria, obteniendo una Utilidad Neta de USD. 20.232,89.

Para el Ejercicio Económico 2.020 se tiene previsto concretar los proyectos que quedaron planteados a finales de este año, y avanzar en cobertura a Estaciones de Servicio de varias comercializadoras, para lo cual se analiza la contratación de otra persona para el área de ventas, con lo cual, esperamos mejorar los resultados en ventas.

Agradezco a ustedes por la confianza depositada en esta administración, a la señora Presidente por su apoyo incondicional, y a los funcionarios que han prestado todo su apoyo y colaboración.

Atentamente,


Lcda. Diana Landázuri Heredia

GERENTE GENERAL
SHYRISPRO Y SERVICIOS S. A