



INFORME DE GERENCIA DE ZEFYXA S.A.

En cumplimiento con lo dispuesto en la Ley de Compañías; y, el Reglamento para la presentación de informes de Administradores a las Juntas Generales, presento a ustedes el Informe de Gerencia correspondiente al ejercicio del año 2008.

Dentro del primer semestre del año, la gestión de ventas se enfocó en buscar medios para comunicar nuestros productos y servicios, proporcionando cotizaciones referenciales para la formulación de proyectos anuales y se trabajó en estructurar la política y precios para Complementos.

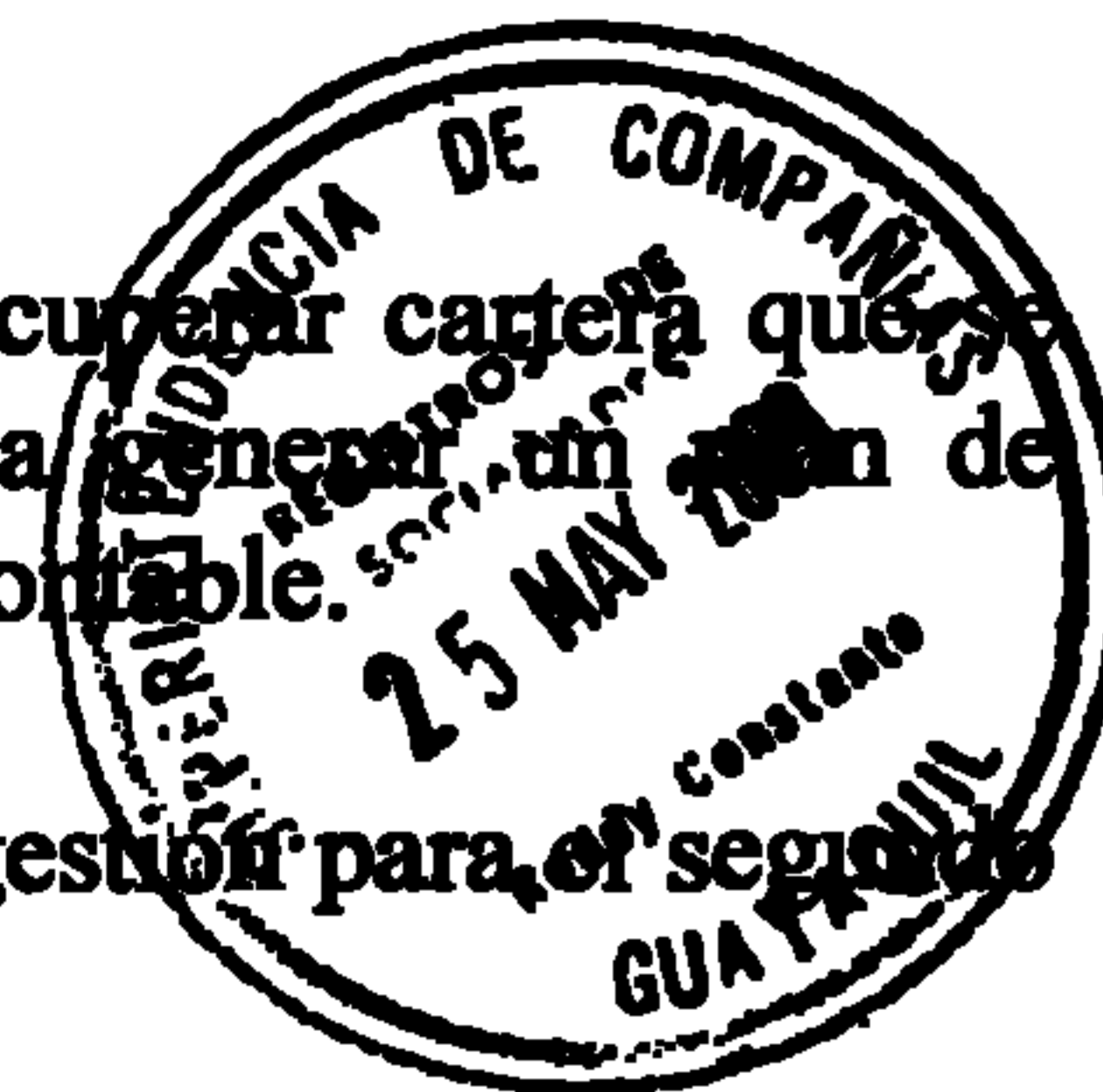
Así mismo el área de producción se enfocó en el mantenimiento y realización de inventario para realizar el plan de reposición de materiales definiendo las compras para el segundo semestre.

En administración se realizaron las gestiones necesarias para recuperar cartera que se encontraba en un rango del 6% de las ventas. Se procedió a generar un plan de ordenamiento contable con la finalidad de adquirir un programa contable.

En Diseño se definió la contratación de 1 diseñador alistando la gestión para el segundo semestre.

Como resultados en el año las ventas se cuatuplicaron en relación al año pasado, debido a que las estrategias de crecimiento en cobertura, ampliación de personal en diseño y bodega y la adquisición de stock materia prima, nos capacitaron para atender a mayor número de proyectos.

La cuenta del estado generó un 30% de los ingresos permitiendo que la utilidad se eleve de forma importante. Alianzas como Horitzo Grup, nos capacitaron para realizar ferias fuera de recintos convencionales dándonos una fortaleza en equipo.



Nuestras compras con proveedores se elevaron por lo que la trayectoria de crédito mejoró y finalizamos en caja con un 8% en caja como respaldo a nuestros futuros compromisos.

Cientes con alta relevancia podemos mencionar Horitzo grup, XCorp, Marurisa, Invitro, Glue, Petroindustrial, Petroamazonas, Kiosko, Presidencia, Axis, Municipio de Guayaquil, que mantuvieron la facturación del 80% de ZEFYXA S.A. La utilidad bruta de la compañía alcanza el 15% y los activos fijos crecieron un 300% debido al equipamiento informático que incluyó computadores para diseño y administración al igual que la dotación de radios de comunicación.

El personal creció hasta finales de año en un 120% en todas las áreas, y una rotación de personal del 20%.

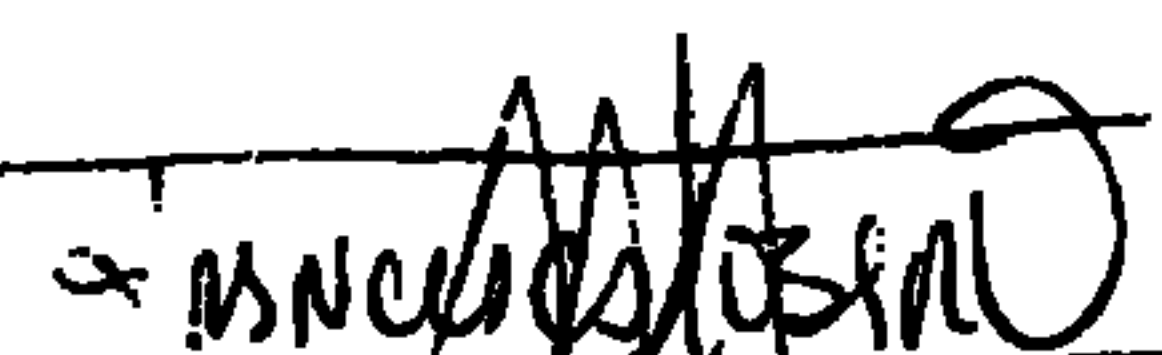
Se implementó el sistema contable con Gygasistem quedando pendiente la integración de datos anteriores al mes de septiembre, el sistema muestra opciones amigables que permitirán descentralizar la actividad de la asistencia administrativa y la conservación de nuestros archivos dentro de nuestras instalaciones. Esperamos que al primer trimestre del año concluya todo el proceso.

Como situaciones adversa debo mencionar que tuvimos niveles de atención al cliente óptimos pero nuestra área de producción no alcanzó los tiempos y niveles de calidad requeridos, por lo que debemos plantear una estrategia de mejoramiento en la capacitación y cálculo de tiempos de entrega.

Así mismo, como puntos negativos los excesivos costos de mano de obra ocasional debido a la poca planificación de obra que pudieron mejorarse a través de contratación de personal de planta. Buscar reducciones en transporte y racionalizar costos de movilización y alimentación de personal ocasional que han generado una gestión administrativa mayor. Debemos planificar para el año próximo contrataciones por obra cierta y pago externo del contrato, al igual que generar los respaldos contractuales necesarios.

Considero que las actividades desarrolladas por ZEFYXA S.A. y su equipo de trabajo han sido positivas consolidando la experiencia y quedando listos para el reto mayor.

Atentamente,


Francisca Ibarra O.
GERENTE GENERAL

