

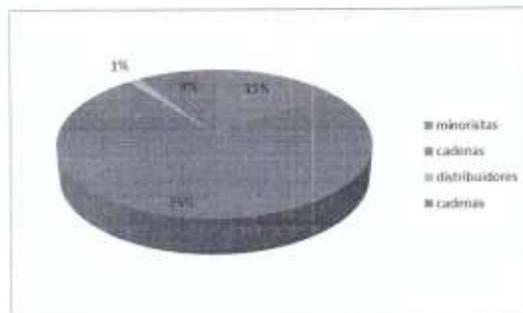
INFORME DE LABORES A LOS ACCIONISTAS DE ZAPHIR TRADE S.A.

Estimados accionistas, me es muy grato presentarles los resultados del 2012, un año ciertamente difícil, pero de crecimiento y consolidación, muy especialmente de la división INDUSTRIA, misma que como lo podrán observar de este informe, tuvo un sostenido crecimiento. También, en este periodo, fue mandatorio la implantación de las NIIF que en nuestro caso, no resultó mayormente traumática, aunque se incide, como es lógico en la composición patrimonial.

1) LINEA DE NEGOCIO: CONSTRUCCION

Los calentadores eléctricos instantáneos van cobrando cada vez más actualidad, reconocimiento y demanda. ZAPHIR Trade dispone de una gran ventaja, representamos al mejor fabricante del mundo, que cuenta con la mejor tecnología, la mejor calidad y las mejores garantías del mercado. El crecimiento en ventas ha sido constante a lo largo de los años, y muestra en los últimos tiempos una tendencia a estar madurando a cifras más representativas, para las cuales habrá que prepararse.

En el 2012, se produjo un crecimiento en ventas del 27%, habiendo cerrado en \$161,035.13 de ventas netas, siendo las cadenas el mercado más representativo y el costo de ventas representa casi el 58%. Los gastos de comercialización representaron casi un 3% de las ventas netas, donde se encuentran: e bodegaje, el flete y los servicios técnicos.



Para el 2013, se espera un crecimiento significativo por la apertura de Kywi en el mercado de la costa. Aun así, el volumen de unidades no ha sido lo suficientemente representativo para justificar un cambio en el modelo de compras y mejorar los niveles de stock como sería deseable para así también poder vender más, ya que las ventas perdidas, han representado en el 2012 un respetable monto que solamente se lo puede estimar, porque no se había registrado en el sistema pero en el 2013 se lo contabilizará. Al final, la línea de negocio CONSTRUCCION aportó con 70% de las utilidades de la compañía en el 2012.

MP

2) LINEA DE NEGOCIO: INDUSTRIA

Las ventas de esta línea de negocio han ido evolucionando en forma consistente desde el inicio allá en el año 2010. No obstante, donde se provoca un crecimiento realmente significativo fue en el 2012, al pasar de \$132 mil a \$293 mil anuales, pese a las dificultades para asegurar la provisión regular, originadas fundamentalmente en limitaciones financieras. Esta primera limitación fue superada gracias a un préstamo de \$50,000 a 2 años y al 6% de interés anual, otorgado por un amigo de Alemania; y otros préstamos temporales y descuento de cartera con CORPEI, que nos vino en auxilio.



El otro limitante fue del lado de proveedores, porque nos vimos forzados a dejar al tradicional proveedor PVC y salir a buscar de proveernos directamente en Asia, pero con prepago. No obstante, los resultados son halagadores, porque a más de crecimiento, hemos logrado posicionar nuestra propia marca ZAPHIR Pumps en el mercado.

Aun así, los resultados no logran sin un modesto aporte a resultados del 30% en la suma de \$5,195, siendo que el costo de ventas aún se ubicó en el 2012 en un 64% y donde los gastos de comercialización, consistentes en fletes, bodegaje y corte de tubo se llevaron un 8.54% de las ventas. Hasta este año, los incentivos se manejaron como parte de los gastos operativos, pero se ha planteado un cambio a la estructura de cuentas de resultados para facilitar el análisis a partir del 2013. Detalles particulares se encuentran más adelante en la sección de análisis de resultados.

3) SITUACIÓN ADMINISTRATIVA CONTABLE

Las exigencias regulatorias impusieron en nosotros algunos ajustes por la adopción de las NIIF en los estados financieros que presentamos al cierre del 2012, tuvieron impacto en las cuentas patrimoniales. El detalle particular de los impactos y aplicación de la normativa vigente se encuentra detallado en el informe que presenta el Contador General, mismo que está además debidamente sustentado en los estudios actuariales que debieron hacerse, en especial para el reconocimiento de las provisiones por jubilación patronal.

4) SITUACIÓN FINANCIERA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Los estados financieros y de resultados que presentamos para consideración de la junta se encuentran debidamente justificados en documentos y asientos contables, mismos que en su gran mayoría responden a transacciones en línea realizados durante todo el año en los respectivos módulos del sistema ERP que maneja la compañía. Las facturas, se imprimen en la bodega remota tercerizada, haciéndose de inmediato la contabilización del movimiento de inventarios contra costos de ventas, así como el asiento de clientes, contra ventas, impuestos y descuentos de haber el caso, ya que desde ya hace 2 años, se registran las ventas netas, mediante la implementación de listas de precios dependientes de la clase de cliente. Igualmente, desde hace 2 años se lleva registro separado de las dos líneas de negocio y se realiza la contabilización individualizada de cada una. En el cuadro siguiente, se hace un análisis detallado:

RUBRO	CON	IND	TOT
VENTAS	(161,035.13)	(293,885.60)	(454,920.73)
COSTO DE VENTAS	93,356.87	188,640.43	281,997.30
	-87.97%	-64.18%	-61.99%
COMERCIALIZACION	3,489.25	25,088.73	28,577.98
	-2.17%	-8.64%	-6.28%
OPERACIÓN	43,801.35	63,355.53	107,156.88
	-27.20%	-21.66%	-23.56%
FINANCIEROS	4,012.62	10,379.52	14,392.14
	-2.49%	-3.63%	-3.16%
IMPUESTOS	3,839.77	1,226.30	5,066.07
	-2.38%	-0.42%	-1.11%
UTILIDAD	(12,535.27)	(5,195.09)	(17,730.36)
	7.78%	1.77%	3.90%

Si bien los resultados de la división Industria, no representan una cifra mayormente significativa, significa un importante logro al haber podido revertir la crítica situación acaecida en el 2011, con la falta de provisión continua de nuestro socio proveedor de entonces, al haberse logrado un crecimiento en ventas y una tendencia a la baja en los costos del inventario. Además, demuestra que hay un gran potencial por delante, que se manifiesta en desafíos para el 2013, siempre que se logre también establecer un plan de financiación adecuado. Del análisis detallado de las cifras, se observa también que el descuento de cartera con CORPEI, aun cuando significó un gran alivio en los apretados flujos de caja, representó un costo financiero demasiado elevado, por lo cual en el presente año deberán hacerse esfuerzos por encontrar vías alternativas para lograr financiar el requerimiento de capital en ambas líneas. En el caso de Construcción, gracias a que se cuenta con crédito del proveedor, es más fácil sostener el crecimiento esperado, no obstante será necesario buscar mecanismos legales de diferimiento del pago de aranceles (régimen 70) que solamente se puede justificar cuando los volúmenes se incrementen. Así también en Industria, se observa la necesidad

pp

de bajar los gastos de comercialización, especialmente en los servicios de corte de tubo que son altos, por lo cual se ha iniciado ya un estudio de alternativas de fabricación local y corte a medida, así como la búsqueda de otros proveedores en Asia.

La actual cartera de clientes es bastante segura, y no se reporta mayor morosidad salvo contados casos que representan retrasos intencionales en la tradicional ventaja que buscan los clientes en alargar sus pagos.

El total del activo corriente es de \$344,007.88 frente al no corriente que comprende los activos fijos y diferidos por \$32,206.86. Por el lado del pasivo, las obligaciones tributarias y patronales se mantienen al día y se procura cancelar a los proveedores con puntualidad, administrando el flujo de caja responsablemente. Este, lamentablemente se ha visto presionado por la necesidad de prepago de los productos importados del Asia que ciertamente impacta en la liquidez en caja. Aun así, el pasivo corriente es de apenas \$242,223.06 y el no corriente de \$91,537.23, de los cuales \$18,961.43 corresponden a préstamos de socios sin plazo de devolución condicionado y \$9,071.78, a provisiones por jubilación patronal, que igualmente son erogaciones en el largo plazo.

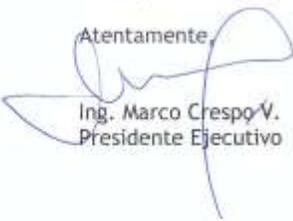
La estructura del patrimonio se vio afectada este año por la aplicación de las NIIF, reportándose a la fecha un patrimonio neto de \$42,454.45, donde por los ajustes tantas veces antes mencionado, el resultado neto del ejercicio este año fue de apenas \$10,516.37 (2.31% de las ventas netas) luego de impuestos y participación a empleados.

Las ventas, sumaron \$454,920.73 con un costo de ventas del 62% que está dentro de los parámetros esperados. Los gastos de comercialización este año sumaron un 6.28% y los de operación el 23.56% y los financieros el 3.16%, lo cual confirma la necesidad de ampliar las ventas, para aminorar los efectos de estos gastos, lo que es perfectamente posible, con la misma infraestructura.

5) PERSPECTIVAS

Para el año 2013, se espera un crecimiento sostenido en ambas líneas donde esperamos cerrar ventas al fin de año en no menos de \$700 mil, es decir con un crecimiento del 55% o más. Todo dependerá de las posibilidades de conseguir un adecuado financiamiento.

Atentamente


Ing. Marco Crespo V.
Presidente Ejecutivo