

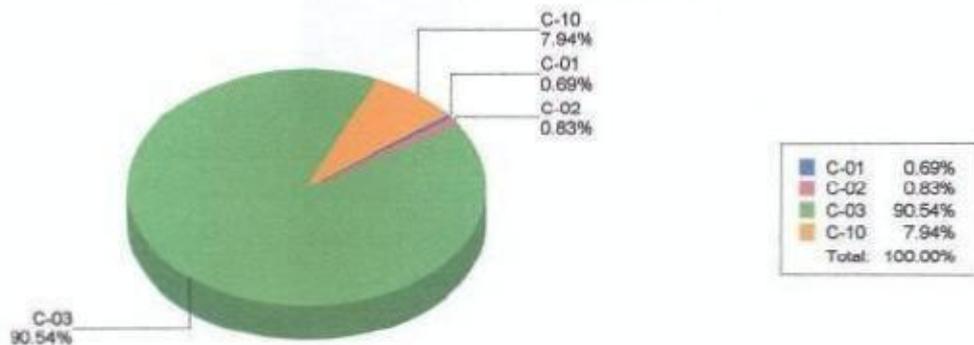
INFORME DE LABORES A LOS ACCIONISTAS DE ZAPHIR TRADE S.A.

Estimados accionistas, me es muy grato presentarles los resultados del 2013, un año de claras demostraciones que nuestros planes de crecimiento sostenido en INDUSTRIA eran reales; y en CONSTRUCCION, donde se ha empezado a consolidar, cuando hacia el 3 trimestre del año empezamos a importar en container, gracias al crédito extendido que se logró negociar con la empresa Alemana.

1) LINEA DE NEGOCIO: CONSTRUCCION

Los calentadores eléctricos instantáneos van cobrando cada vez más importancia en el mercado. Por el anunciado cambio de la matriz energética por parte del gobierno, se ha creado una demanda importante para este sistema de calentamiento de agua, que supimos aprovechar al negociar nuevas condiciones con el proveedor. ZAPHIR Trade tiene como aliado al mejor fabricante del mundo en esta tecnología, con la mejor calidad y las mejores garantías del mercado. El crecimiento en ventas ha sido muy importante en este año. En el 2013, se produjo un crecimiento en ventas del 93% en comparación con el 2012; siendo las cadenas, el canal más representativo con un 90.54% de participación.

% PARTICIPACION / CLASE CLIENTE



Para el 2014, se espera que siga creciendo el mercado y así nuestra presencia de marca. CONSTRUCCION aportó en el ejercicio pasado con el 28.97% de las utilidades de la compañía, debido al igualmente fuerte crecimiento de la otra división.

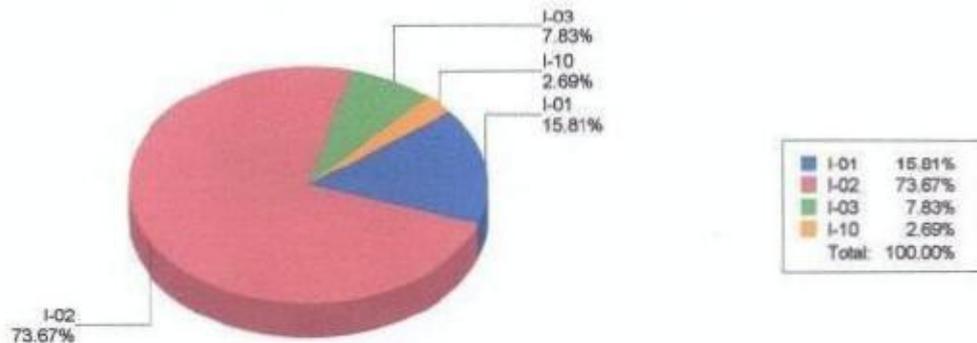
2) LINEA DE NEGOCIO: INDUSTRIA

Según pronosticado, las ventas de INDUSTRIA han seguido un proceso de evolución, donde por falta de liquidez, debimos concentrar nuestras ventas con nuestros clientes habituales, antes que salir en la búsqueda de nuevos clientes. En el año 2013, las ventas de esta división se incrementaron en un 42%, siendo la clase de clientes "INDUSTRIAS", la que aportó con el 73.67% de

RP/

las ventas, clientes que en un 90% se encuentran concentrados en Quito y Guayaquil. El aporte de la división en las utilidades de la empresa en el año 2013 fue de 71.03%.

% PARTICIPACION / CLASE CLIENTE



Un factor importante en este proceso de consolidación, ha sido la introducción exitosa de nuestra marca comercial ZAPHIR Pumps, donde hoy a nivel nacional ya somos plenamente conocidos. Por segunda ocasión, participamos en Agosto 2013 en la feria IPLAST en Guayaquil.

Durante el 2013 nos dedicamos también a identificar posibles nuevos proveedores en Asia, que nos ofrezcan garantías de calidad y oportunidad, atributos de enorme importancia. También, hemos hecho los primeros intentos de agregar valor local, donde hemos identificado exitosamente proveedores locales de los tubos de pesca y empaques.

Con el crecimiento de las ventas, también se agravaron para nosotros los problemas de carácter logístico en la adecuación de producto, por lo cual tenemos el desafío inmediato para el 2014 en acercar los espacios de operaciones con nuestras oficinas administrativas.

3) SITUACIÓN ADMINISTRATIVA CONTABLE

Vista la necesidad, se optó ya en los primeros meses del año por la contratación de personal propio para majeo del área contable y financiera que hasta entonces parcialmente estaba tercerizado. También, se ha seguido en el proceso de fortalecimiento de la estructura interna, definición de procesos, así como ajustes al sistema informático.

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

M.P.

realizados durante todo el año en los respectivos módulos del sistema ERP que maneja la compañía. Las facturas, igualmente se siguen imprimiendo en línea desde la bodega remota tercerizada, haciéndose de inmediato la contabilización respectiva.

Por su naturaleza, la división de INDUSTRIA demanda mayor requerimiento de capital de operaciones, toda vez que se deben pre-pagar las compras a los proveedores del exterior, almacenar los productos con los altos stocks de seguridad y aún, vender a crédito. Por el contrario, en CONSTRUCCION, se cuenta con crédito extendido conseguido del proveedor; sin embargo, por los altos aranceles, hemos debido optar por la modalidad de importación bajo régimen 70.

Por la naturaleza misma de nuestros clientes en ambas divisiones, nuestra cartera de clientes es bastante sana, 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 disminuyó en un 32%, debido principalmente a que terminamos el año con niveles bajos de inventario. 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, aunque este se ve constantemente presionado por los prepagos a proveedores en Asia. Aun así, el pasivo corriente se ha visto incrementado apenas en un 20%, que es muy bajo tomando en consideración los incrementos de ventas en ambas divisiones y el necesario aprovisionamiento de productos que realizarlas.

A nivel global, las ventas se incrementaron en 60% respecto del 2012 y el costo de ventas disminuyó en 5 puntos, lo cual demuestra que fue exitosa la búsqueda de nuevos proveedores. Así también, el cambio de modelo de importación en Construcción.

5) PERSPECTIVAS

Para el año 2014, se espera que siga el ritmo de crecimiento en ambas líneas, aún más cuando por las medidas gubernamentales se han creado oportunidades mayores para ambas divisiones. En la una, por el impulso al uso de aparatos eléctricos en el hogar y el anunciado fin del subsidio al gas; y en la otra, por las restricciones a las importaciones que se impusieron a finales del año, lo cual decididamente impulsará a la industria local, que son nuestros clientes.

Atentamente,



Ing. Marco Crespo V.
Presidente Ejecutivo