

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

Estimados accionistas, es placentero presentarles los resultados del 2014, otro año de notable crecimiento en INDUSTRIA y en CONSTRUCCION!

1) LINEA DE NEGOCIO: CONSTRUCCION

Debido al promocionado cambio de matriz energética que auspicia el estado, la venta de calentadores eléctricos de agua ha seguido con un marcado crecimiento durante el 2014, donde incrementamos ventas en un 69%. Ampliamos la oferta con termo acumuladores, también de marca Stibel Eltron, marca que ZAPHIR Trade representa de manera exclusiva en Ecuador, que es el fabricante líder en el mundo en calentamiento de agua.

Para el 2015, se espera que siga con similar ritmo el crecimiento y así también nuestra presencia de marca. CONSTRUCCION aportó en el ejercicio pasado con el 30.85% de las utilidades de la empresa.

2) LINEA DE NEGOCIO: INDUSTRIA

Las ventas de INDUSTRIA han seguido igualmente un franco proceso de crecimiento (83%) respecto del ejercicio anterior. El aporte de la división en las utilidades de la empresa en el año 2014 fue de 69.14%.

La introducción de la marca comercial ZAPHIR Pumps, ha resultado exitosa siendo hoy conocidos y reconocidos a nivel nacional.

En 2014 hemos consolidado la relación de suministro con nuestros proveedores asiáticos, con quienes aún no logramos iniciar el planeado proceso de integración de valor local, que quedará rezagado por el 2015. No obstante, adquirimos una máquina automática de corte de tubo que se empezó a utilizar a fines de año.

3) SITUACIÓN ADMINISTRATIVA CONTABLE

Se ha continuado con un proceso de fortalecimiento de la estructura interna, definición de procesos, así como ajustes al sistema informático para proveer de mejores y más oportunos reportes de gestión.

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, registrados en línea en el ERP que maneja la compañía.

La división de INDUSTRIA, toda vez que se deben pre-pagar las compras a los proveedores del exterior, almacenar los productos con los altos stocks de seguridad y vender a crédito, demanda mayor de capital de trabajo. Sin embargo, debido al incremento de ventas, la buena recuperación de cartera y el manejo eficiente del flujo de caja, se ha podido manejar con solvencia esta situación, sin requerir en exceso de crédito bancario.

Por la naturaleza misma de nuestros clientes en ambas divisiones, nuestra cartera de clientes es bastante sana, y no se reporta mayor morosidad.

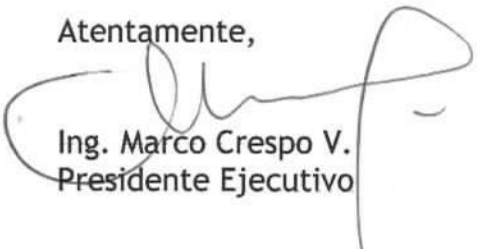
El total del activo corriente aumentó en un 24.81%, debido al inventario y cartera de clientes aumentados en ambas líneas. Las obligaciones tributarias y patronales se mantienen al día y se cancela a los proveedores con puntualidad, administrando el flujo de caja responsablemente, aunque este se ve constantemente presionado por los prepagos a proveedores en Asia. Aun así, el pasivo corriente se ha visto incrementado apenas en un 32%, que es bajo considerando las ventas incrementadas y el necesario aprovisionamiento para poder realizarlas.

A nivel global, las ventas se incrementaron en 77.65% respecto del 2013 y el costo de ventas se mantuvo en similares niveles del ejercicio anterior.

5) PERSPECTIVAS

El año 2015, avizora mantener un ritmo alto de crecimiento en ambas divisiones dadas las condiciones políticas. En una parte, restrictivas a las importaciones de productos terminados, incentivando los de fabricación local; y en otra, por la sostenida promoción del uso de artefactos eléctricos por parte del gobierno, que en ambos casos nos beneficia.

Atentamente,



Ing. Marco Crespo V.
Presidente Ejecutivo