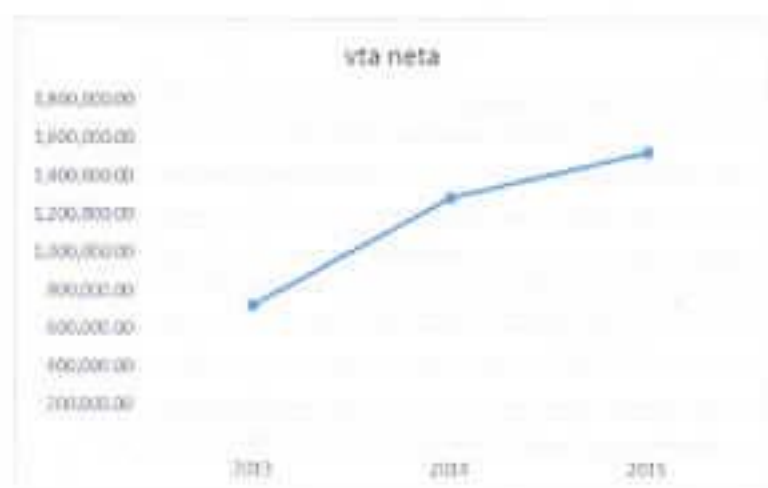


INFORME DE LABORES A LOS ACCIONISTAS DE ZAPHIR TRADE S.A.

Estimados accionistas, es placentero presentarles los resultados del 2015, otro año de crecimiento tanto en la división INDUSTRIA, como en la de CONSTRUCCION!



1) LINEA DE NEGOCIO: CONSTRUCCION

Con el publicitado cambio de matriz energética, la venta de calentadores eléctricos de agua ha tenido un constante crecimiento durante el 2015, donde incrementamos ventas en un 83%, donde los termo acumuladores, tuvieron una participación importante frente a los tradicionales calentadores al paso que comercializamos desde hace 14 años. ZAPHIR Trade representa de manera exclusiva en Ecuador, a Stiebel Eltron, fabricante líder en el mundo en calentamiento de agua.

Para el 2016, se espera un des aceleramiento, debido principalmente a la situación del país, que está restringiendo el crecimiento de la construcción.

2) LINEA DE NEGOCIO: INDUSTRIA

Sin embargo, las ventas de INDUSTRIA han tenido un pequeño decrecimiento del 5.18% con respecto al año anterior.

La introducción de la marca comercial ZAPHIR Pumps, ha resultado exitosa siendo hoy conocidos y reconocidos a nivel nacional. En el 2015, se aumentó la participación en el mercado de tapas.

En 2015 se ha consolidado la relación de suministro con proveedores, con quienes seguimos en conversaciones de integración de valor local, para lo cual, es indispensable en el 2016 concretar la compra de una bodega.



3) SITUACIÓN ADMINISTRATIVA CONTABLE

La estructura interna, la definición de procesos, así como ajustes al sistema informático han continuado con miras a 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, demanda mayor de capital de trabajo, 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. Sin embargo, debido al incremento de ventas en CONSTRUCCION, la buena recuperación de cartera y el manejo eficiente del flujo de caja, se ha podido manejar el 2015 sin requerir de crédito bancario.

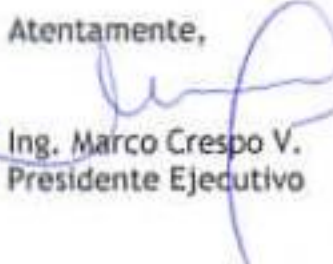
Nuestra cartera de clientes es bastante sana, y no se reporta mayor morosidad.

El total del activo corriente aumentó en un 33%, debido al crecimiento del inventario que se ha hecho necesario 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 39%.

5) PERSPECTIVAS

El año 2016, avizora mantener un ritmo moderado de crecimiento en ambas divisiones dadas las condiciones económicas.

Atentamente,


Ing. Marco Crespo V.
Presidente Ejecutivo