

INFORME DEL PRESIDENTE DE TRAFINO A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS TRAFINO S.A.

Srs. accionistas:

El año 2011 fue sin duda el mejor año de nuestros 23 de existencia, superando en ventas al año 2004 tanto en unidades como en dólares.

No fue un año fácil sin embargo ya que, sobre todo el primer semestre, no dispusimos de suficiente oferta para satisfacer la excepcional demanda de nuestros clientes y del mercado en general. Es así que incumplimos con todas las órdenes que recibimos, despachándolas literalmente, tarde, mal o nunca. Tuvimos que limitar nuestra oferta a los clientes de siempre, satisfaciendo (tarde y mal) solo parcialmente sus demandas y rechazar innumerables órdenes de nuevos clientes.

Cometimos un error inicial al tratar de contener el alza imparable de los precios de compra locales, perdiendo mucho producto en el intento. Fue solamente cuando decidimos aceptar y pagar los precios que el mercado demandaba que logramos incrementar nuestro volumen de exportación, satisfaciendo mejor la demanda de nuestros clientes, hasta el punto de que el cuarto trimestre llegamos incluso a tener una oferta excedente.

El incremento del volumen de compra local fue también favorecido por una acertada decisión que tomamos de financiar la pepa de tagua a nuestros proveedores. Con ello conseguimos dos cosas: que puedan aumentar su producción que, caso contrario, se hubiera visto reducida por falta de dinero para materia prima, y conseguir su fidelidad que, caso contrario, quedaba librada a la oferta y la demanda sin más.

Es así como el segundo semestre pudimos incrementar nuestra facturación en relación al primer semestre, en un 45% en gruesas y en un 63% en dólares. De hecho, solamente el segundo semestre facturamos un 4% más que el 2006, año en el que habíamos logrado nuestra mayor facturación histórica.

Así pues, cerramos el año facturando 681,7 toneladas y 2'787.290 gruesas (un 6,5% más que el 2006), por un total de \$ 7.964.948,45 (un 69% más que el 2006 año en el que nuestro precio promedio de venta fue de \$1,804/gr vs. los



\$2,82/gr del 2011; un incremento el año pasado del 56% en los precios de venta promedio en relación al 2006. Un año excepcional sin duda. Era justo y necesario que se dé este incremento de precios y dejar de exportar miseria, ya que de lo contrario, la industria de la tagua y la pepa de tagua misma, estaban condenadas a desaparecer.

Nos faltó muy poco para llegar y superar los ocho millones, lo que hubiéramos podido alcanzar si, por un error nuestro, no se nos hubiera quedado en bodega un embarque de 23, 6 toneladas, más de cien mil gruesas y \$297.000 que estaba listo para ser despachado y que finalmente salió la primera semana de enero del 2012.

Comparado con el año inmediato anterior, incrementamos nuestras ventas en 27% en gruesas, y 84,6% en dólares. La diferencia entre unidades y dólares se da por el incremento de los precios promedio unitarios en más del 40%.

Nuestras ventas significaron mantener nuestra participación del 35% en el mercado mundial, la que ha sido nuestra participación promedio en los últimos cinco años. Es interesante anotar, sin embargo, que el otro 65% del mercado se reparten entre otros 22 exportadores y que nuestras ventas más que triplican las de Alba González, que aparece como la segunda mayor exportadora en el 2011. Estos porcentajes son en Kgs. exportados ya que, desgraciadamente, los valores declarados en dólares por nuestra competencia no son confiables. Es posible que en dólares nuestra participación sea mayor debido a que nuestros precios suelen ser más altos que los de la competencia.

El incremento de las exportaciones nos permitió dar trabajo a 17 personas en alguna época del año. 17 es el número de personas que participaron del reparto de utilidades. Importante incremento comparado con las 8 personas fijas que tenemos. Desgraciadamente, la falta de flexibilidad de las leyes laborales vigentes no nos permite volver a contratar ocasionalmente en el 2012 a estas personas con experiencia, en los días en el que el trabajo se nos acumula. Son las consecuencias de los fanatismos políticos que en vez de ofrecer soluciones, crean más desocupación.

Cabe destacar la inversión hecha de más de diez mil dólares para ampliar la bodega de recepción de botón y para que nuestro responsable de las compras, el Sr. Byron García, tenga su oficina propia con contacto más directo y privado con



los proveedores, sin que estos tengan que subir a las oficinas de administración y contabilidad.

Este año tuvimos la visita de nuestro más importante cliente de Hong Kong, el Sr. Wilson Chiu y su hijo Kelvin de Yee Fung Hong, quien es el más grande importador de discos de tagua del mundo; de un importante cliente alemán, el Sr. Horst Harrer y su hijo Kay-Ove de Schaefer Knopf; y dos clientes Turcos, uno de los cuales, el Sr. Mustafa Oktay de Form Dis, es el más grande importador europeo; el otro fue el Sr. Murat Östekin de Setko Dugme, empresa que nos honró con su primera importación de discos de tagua, llenándose de elogios hacia TRAFINO, diciéndonos que nuestra fama es universal y que gracias a las recomendaciones de todo el mundo había llegado a nosotros luego de una exhaustiva investigación. Finalmente, a comienzos del año nos visitó un viejo amigo el Sr. Adriano Signoreli de la Mabo de Italia, quien, sin embargo, no ha comprado nada hasta la fecha ni aparece en las estadísticas de exportación.

Es interesante destacar que el Sr. Mustafa Oktay llegó auspiciado por la embajada del Ecuador en Estambul a través de la cual fue relacionado directamente con la federación de productores locales que se sintieron poco más o menos que sus anfitriones. Su arribo fue dado a conocer por la prensa de Manta y hasta fue invitado por la embajada a dar una conferencia sobre cómo hacer negocios con Turquía. Nosotros parecimos como dejados de lado. Muchos exportadores o potenciales exportadores se reunieron con él; sin embargo, salvo un contenedor que distrajo con Alba González nos siguió y nos sigue comprando a nosotros con gran fidelidad.

Un aspecto destacable del año fue la compra del 75% de las acciones de la empresa por parte de los empleados y funcionarios de la misma, para ir las pagando con las mismas utilidades que estas acciones produzcan o han producido en años anteriores y contabilizadas en "utilidades no repartidas".

Analizando el balance de resultados del 2011, encontramos que la situación financiera de la empresa es sólida en todos sus aspectos.

Nuestra cartera de \$1'156.600,31 al cierre del ejercicio (incremento de \$406.362,07 respecto al 2010), de los cuales, el 72,5% correspondió a facturas del mes de diciembre, significa 52 días de nuestro promedio mensual de ventas. Sin embargo, nuestra cartera promedio del año fue de \$783.890,23, equivalentes a 1,18 meses ventas. Esto dice de nuestro tiempo promedio real de cobro que es



hecho previo a la entrega de los documentos de embarque al cliente, que espera a que esté el barco próximo a llegar para pagar, lo cual toma aproximadamente unos 30 días, salvo el caso de dos clientes que han tenido 60 y 45 días de crédito respectivamente, contados desde la fecha del B/L y cuya cartera está asegurada en un 90% con Seguros CONFIANZA. Como se ve, tenemos una cartera muy segura que no tiene cuentas incobrables.

Nuestros inventarios de producto terminado al final del período tuvieron un valor \$435.668,70 (incremento de \$313.867,06 respecto a dic 2010), equivalentes a 20 días ventas y que luego del despacho hecho la primera semana de enero/2012 se redujo en \$260.530, con lo que, de haber logrado hacer este despacho en diciembre como estaba previsto, hubiéramos terminado con un inventario equivalente a menos de ocho días venta.

Aparte de unas relativamente pequeñas ctas. Xcobrar a empleados y accionistas que, a la fecha de este informe, ya están liquidadas, hay un préstamo de \$14.000 hecho a un ex colaborador de la empresa y que lo está pagando cumplidamente a razón de \$250 mensuales y anticipos a proveedores que igualmente han sido liquidados a esta fecha, con excepción del saldo de un vehículo financiado a la Sra. Teresa de Cañarte, importante proveedora, que lo está pagando con producto.

Así pues nuestra reserva para incobrables de \$23.263,25, es poco más que innecesaria.

En nuestro pasivo tenemos, aparte de las provisiones para pagar obligaciones patronales y una provisión para jubilación por \$60.244,81, un pequeño crédito con bancos de \$132.593,52 (y que fue cancelado ya en enero de este año) que significa menos del 9% del patrimonio de la empresa y el 6% de sus activos, y un "préstamo de terceros" por \$235.000. En cualquier caso, incluyendo todos los pasivos de la empresa, éste es menos del 41% de su patrimonio y del 29% de su activo, teniendo un activo corriente casi 3,5 veces mayor que nuestro pasivo corriente y por ende, un excelente apalancamiento; estos valores fueron mucho más holgados aun a lo largo del año, hasta diciembre en que repartimos dividendos.

Aun haciendo la prueba ácida, esto es: restando de los activos corrientes el menos corriente de los activos que son los inventarios, tenemos una buena razón ácida de 2,14, lo que quiere decir que podríamos cumplir con nuestras

obligaciones aun sin tomar en cuenta nuestros inventarios que, dicho sea de paso, has sido ya licuados a la fecha de este informe.

Nuestro capital de trabajo (activo corriente – pasivo corriente) es de un holgado \$1'272.212,84, el cual hace a nuestra empresa excesivamente líquida. Y digo excesivamente líquida ya que gracias a la rápida rotación que tenemos de efectivo a efectivo, salvo que mantengamos un alto volumen de ventas como el del año 2011, cosa que este año 2012 no va a suceder, tenemos y vamos a tener, excedentes de caja permanentemente invertidos "over night".

El patrimonio de la empresa creció este año en \$315.509,83, un 25,6% respecto a diciembre del 2010, pese al reparto de \$320.000 de dividendos en diciembre. El activo corriente creció en \$603.139, un 51%, y el activo total en \$580.904, un 36,5%.

Rotamos nuestro patrimonio en 6,5 veces en el año. Esto quiere decir que vendimos nuestro patrimonio más de una vez cada dos meses. Rotamos nuestro activo total 3,7 veces, casi una vez por trimestre, y nuestro activo corriente 4,5 veces en el año, más de una vez por trimestre.

Rendimientos. Nuestro margen de utilidad bruta, del 21,65% sobre el costo del producto (a precio de compra) y 17,80% sobre ventas, no fue malo pese a la subida de los precios que normalmente obligan a que el vendedor deba asumir una parte del incremento del costo.

Finalmente, luego de deducir los costos fijos y gastos terminamos con una utilidad operacional del 9,4% sobre ventas, US\$747.658,63, la más alta de nuestra historia, para una rentabilidad operacional del 60,7% sobre el patrimonio al inicio del ejercicio, y del 48,3% sobre el patrimonio al 31 de diciembre/2012. Las utilidades líquidas, luego del 15% de trabajadores y reservas legales, significaron el 46,4% y el 37% de rendimiento respectivamente sobre el patrimonio.

Repartimos \$112.148.79 por concepto del 15% de utilidades entre los empleados de la empresa y quedamos, luego de provisionar el 10% de "reserva legal" con una utilidad repartible neta a disposición de los socios de US\$571.958,85. Utilidad casi tres veces y media más alta que la del año pasado, la misma que está a disponibilidad de los socios.

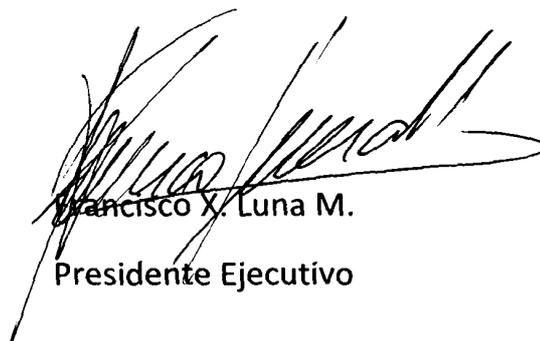


Si los socios me permiten, sugiero repartir dividendos por el orden de los \$300.000. La junta sabrá decidir lo que le parezca más conveniente.

Termino mi informe anticipando que éste año 2012 no está siendo bueno para la tagua y pienso que será menos bueno con el transcurrir de los meses. Nuestros clientes de Asia, a quienes visitamos en el mes de febrero de este año, están con importantes inventarios de discos de tagua y la demanda ha bajado, tanto por cuestión de moda, ahora está de moda el cuerno, como por la desaceleración económica del mundo. En buena medida, la demanda del botón está ahora sostenida por la demanda interna de China cuyo mercado consumidor crece rápidamente.

De los Srs. Accionistas,

Attn,



Francisco X. Luna M.
Presidente Ejecutivo

