

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

Sres. accionistas:

El 2012 estuvo marcado por dos etapas claramente diferenciables.

Un primer semestre muy atractivo, en donde nos vimos beneficiados por el coletazo de la gran demanda generada en el 2011, que, como recordarán, y tal como lo citara nuestro Presidente, Francisco Luna, en el informe que le correspondió preparar el año pasado, "fue sin duda el mejor año de nuestros 23 de existencia". Tanto es así que, comparado con igual período del 2011, logramos exportar un 3.85% más en kilos, un 15.77% más en gruesas, y un 15.27% más en lo referente a facturación.

Sin embargo, en el segundo semestre, la industria entera se vio afectada por una reducción de la demanda. Si bien la tendencia de nuestros precios de venta promedio mensuales estuvo a la baja ya desde el mes de enero, fue a partir de julio que empezamos a sentir un enfriamiento en cuanto a pedidos. Tanto la crisis europea como una alicaída economía estadounidense jugaron su papel para impedir que se mantenga un ritmo estable en las importaciones; pero, de hecho, el factor más influyente fue el giro de la moda hacia el botón de cuerno.

Debido a la excepcional demanda del 2011, muchas fábricas incrementaron personal y producción, mientras que otro buen número abrió sus puertas y empezó a trabajar. Como era de esperarse, al caer la demanda, el excedente de oferta generó una presión sobre los precios, empujándolos hacia abajo.

A pesar de este panorama, nuestra empresa luchó "de manera heroica", por mantener –en cierta forma artificialmente– los precios, tanto en el mercado local como en el extranjero. Nuestros esfuerzos alcanzaron hasta el mes de octubre, en donde, al darnos cuenta de que no habíamos exportado una sola anímela, y de que nuestros colegas exportadores estaban adquiriendo el producto y enviando ofertas al exterior a menor precio, nos vimos forzados a rebajar nuestros precios de compra y de venta.

Enviamos una comunicación tanto a los exportadores como a los productores, alentándolos a dialogar y a no rebajar sus precios.

Lamentablemente, no recibimos respuesta alguna por parte de los exportadores. Con los productores, representados por Martha Torres, intercambiamos algunas ideas, que hasta la fecha no han dado resultado, ya que los precios continúan con tendencia a la baja.

A pesar de que el segundo semestre del año no favoreció al mercado de la tagua, concluimos con una facturación de \$5'852.284.56 (519.7 Toneladas vendidas), la segunda más alta en la historia de la empresa después del año 2011. Y, mejoramos nuestra participación de mercado, escalando de 35.27% en el 2011, a 40.76%; nuestras ventas más que cuadruplican las del segundo exportador, que cuenta con una participación de 9.58%.

*NOTA: Debido a un problema ocurrido con la empresa que nos brinda el servicio de estadísticas de mercado, este dato está actualizado únicamente al 30 de noviembre. Si consideráramos el mes diciembre, seguramente nuestra participación se incrementaría aún más, ya que este mes fue el de mayor cantidad de kilos exportados en el año (88.5 Toneladas); y, como referencia, en los últimos 3 años es superado solamente por el mes de septiembre del 2011 (103.5 Toneladas).

Nuestro balance al cierre del 2012 denota, al igual que en el 2011, una situación financiera muy sólida, en todos sus aspectos.

Nuestra cartera al 31 de diciembre se ubicó en 1'245,100.39 (muy similar al valor del 2011, apenas difieren en \$88,500.08, siendo este año mayor. A la fecha todas las facturas han sido canceladas oportunamente, lo cual demuestra que contamos con una cartera impecable. Nuestra cartera promedio del año fue de \$889.658,54, equivalentes a 1,82 meses ventas, lo cual refleja nuestro tiempo promedio real de cobro.

Nuestros inventarios de producto terminado al final del período tuvieron un valor de \$119.869,35 (reducción de \$315.799,35 respecto a diciembre 2011), equivalentes a 26 días ventas. Nuestra rotación anual fue de 13.73.

Nuestra reserva para incobrables se incrementó de \$23.263,25 a \$35,714.25.

Nuestra provisión para jubilación se ubica en \$65.002,00.

Nuestra razón ácida (Activo corriente – Inventarios)/ Pasivo corriente) este año fue de 2,66. Es decir, por cada dólar que debe la empresa, dispone de \$2.66

para pagarlo. Por tanto, al contar con esta gran liquidez, podríamos cumplir, sin ningún inconveniente, con la totalidad de nuestros pasivos a corto plazo, sin tener que recurrir a la venta de nuestros inventarios.

Nuestro capital de trabajo (activo corriente – pasivo corriente) se mantuvo en un alto nivel, alcanzado el \$1'196.860.77. Tal como lo había predicho nuestro Presidente en su informe del año pasado, este exceso de liquidez, unido a una disminución del volumen de ventas por la contracción de la demanda, nos generó excedentes de caja, que fueron permanentemente invertidos, conforme a los plazos requeridos.

Nuestro capital de trabajo rotó 4.89 veces en el año; es decir una vez cada dos meses y medio. Rotamos nuestro activo total 2.56 veces (ventas/activos), una vez por quinquimestre, y nuestro activo corriente 3.18 veces en el año, casi una vez por cuatrimestre. La rotación nos muestra cada qué tiempo los activos de la empresa se están convirtiendo en efectivo; lo cual, a su vez, se traduce en una mayor rentabilidad del negocio. Estos indicadores se redujeron con respecto a los del 2011, a causa de la contracción de la demanda.

El patrimonio de la empresa creció un 6,18% respecto a diciembre del 2011, pese al reparto de dividendos.

Nuestra utilidad operacional fue del 6,80% sobre ventas. Nuestra utilidad neta arroja un margen neto del 5.21%. Mientras que nuestra rentabilidad financiera (utilidad neta / patrimonio), utilidad obtenida por cada dólar de recursos propios invertidos, es decir cuanto dinero ha generado el capital aportado por los dueños de la empresa, fue del 18.53%.

La razón de gastos administrativos y de ventas a ventas (gastos Adm. y Vtas / ventas) fue de 10.60%. Este índice refleja la eficiencia y el control de los administradores en todo lo relacionado con el manejo administrativo y de ventas. Muestra qué parte de los ingresos por ventas han sido absorbidos por los gastos de operación, o dicho de otra forma, qué parte de la utilidad bruta es absorbida por los gastos de ventas y administración.

Finalmente, luego de deducir los costos fijos y gastos terminamos con una utilidad operacional de \$398.051.95, de los cuales corresponden repartir el 15% de participación a los empleados, \$59.707.79; y, provisionar el 10% de la reserva legal de ley, \$33.834.42, quedando una utilidad líquida para socios de \$304.509.74.

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.

Para terminar, como ustedes ya conocen, los 3 primeros meses del 2013 fueron bajos. En efecto, durante los últimos años, el primer trimestre ha sido, tradicionalmente, el peor, pero este año ha sido más complicado aún. Estamos viviendo una guerra de precios, tanto en el mercado local, como en el extranjero, con una fuerte lucha por conseguir los pocos pedidos que hay. Ventajosamente, tenemos un buen nombre, los clientes confían en nuestra marca, lo cual nos ayuda a sostener nuestro mercado cautivo. Tengo la confianza de que este año, en que TRAFINO cumple su primer cuarto de siglo de existencia, concluya mejor de lo que empezó.

De los Sres. Accionistas,

Att,



Ignacio Maya L.

Presidente Ejecutivo