

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

Marzo, 2014

Srs. accionistas:

Mi último informe (marzo 2013), terminó con estas palabras: "Tengo la confianza de que este año, en que TRAFINO cumple su primer cuarto de siglo de existencia, concluya mejor de lo que empezó." Para bien de la empresa el presagio se cumplió.

El año empezó muy bajo, con apenas una exportación en enero (11,100 kilos). Continuó así hasta abril, encontrando un repunte importante en mayo (51,425 kilos). Posteriormente se mantuvo "estable" de junio a septiembre. Cerrando con nuevo y considerable repunte el último trimestre. Tanto así que exportamos 156,604.70 kilos, superando al mismo período del 2012 (110,975.00 kilos); y, aunque no lo crean, al 2011 (156,333.34 kilos), el mejor año en la historia de la tagua. Logramos satisfacer el 100% de nuestra demanda comprando a razón de 3,000 kilos diarios, lo cual nos permitió cumplir con los despachos de todos nuestros clientes a tiempo. Cabe mencionar que diciembre fue el mejor mes del año con un total de 57,047.50 kilos exportados.

De todas maneras, si comparamos al 2013 con el 2011 y 2012, se podría decir que no fue un buen año. Sin embargo, obtuvimos mejores resultados que en 2008 y 2009. Es decir, lo catalogaría como un año promedio, criterio que se corrobora al obtener el promedio de las gruesas exportadas en el 2011 (nuestro mejor año en la historia) y en el 2009 (año de crisis mundial y el más bajo que hemos tenido en exportaciones de los últimos 7 años): 2'067,926.50, comparado con 1'919,157 exportado en 2013.

Pues sí, el 2013 cumplimos nuestros primeros 25 años de existencia. Muy digno de destacar considerando que hoy por hoy las estadísticas indican que apenas un 5% de los negocios que arrancan logran ir más allá del quinto año. Más aún, nos hemos mantenido como los líderes desde hace ya 20 años.

Como ustedes recordarán, la caída en los precios de compra locales, que empezara en el 2012, continuó en el 2013. El indicador muestra que al finalizar el año cayeron en un 4.71% con respecto al promedio a inicios del año. Esto a pesar

del aumento en los costos generado por el incremento salarial de 9% en el mes de enero 2013.

Estos números explican en parte por qué a algunas fábricas no les ha sido posible continuar trabajando, viéndose obligadas a cerrar.

A pesar de la caída de precios a nivel local, se trató, en la medida de lo posible, de mantener precios en el extranjero. Esto ayudó a que terminemos el año con un mark up de 1.28 (sobre el costo) y un mark down de 1.219 (sobre ventas). A fin de que puedan comparar, el mark up obtenido en el que fuera el mejor año de ventas en nuestra historia (2011) fue de 1.172 y el mark down de 1.147.

Por un lado es importante destacar el alto mark up obtenido en beneficio de la empresa, negociando hábilmente los precios afuera y despachando órdenes con alto contenido de cremos (lo que nos permite mejorar nuestro mark up). Sin embargo, la otra cara de la moneda la constituyen nuestros proveedores, quienes de cierta manera, con su desesperación y malas decisiones, subsidiaron estos resultados.

Cabe mencionar, eso sí, que nuestra empresa JAMAS redujo los precios de compra por iniciativa propia o buscando aprovecharse y beneficiarse de los proveedores. Sino que lamentablemente nos vimos obligados a comprar a "precios de mercado", es decir, a los precios a los que los demás exportadores conseguían producto y lo exportaban.

Como ustedes comprenderán, no teníamos alternativa, ya que caso contrario corríamos el riesgo de perder mercado por precios; ó, a su vez, restábamos competitividad a nuestros clientes frente a su competencia en el extranjero, la cual estaba recibiendo producto más barato.

Estas situaciones adversas ocurrían en gran parte debido a las fluctuaciones de la demanda y a una escasa o nula planificación. A fin de mejorar y tratar de solucionar estos inconvenientes, y de dar estabilidad y certeza al mercado, hemos decidido cambiar la estrategia de compras que veníamos manejando, con inventarios "just in time", mediante la cual se adquiría el producto únicamente en base a órdenes confirmadas. Hoy por hoy se comprará una cantidad fija de kilos diarios, la cual será estimada por el área de ventas en base a las proyecciones de exportación, sin importar si tenemos, o no, órdenes. Esta estrategia enviará un claro mensaje al mercado: "estabilidad" en cuanto a precios y planificación en

cuanto a producción, sin arrebatos, sin locuras, sin chantajes. Aquellos proveedores que trabajen con Trafino tendrán garantizado su cupo de entrega, el mismo que puede aumentar o disminuir ligeramente según las condiciones de la demanda. Estos aumentos o disminuciones les serán comunicados con la mayor anticipación posible, a fin de no generar disturbios en el mercado. El número de kilos diarios que se ha decidido comprar inicialmente según la situación actual de la demanda es de 2,000. Este número salió del análisis del promedio de kilos exportados por la empresa en los últimos 10 años. Como referencia, en un escenario malo (2009) compramos un promedio de 1,310 kilos/día, en el año 2013, 1,815 kilos/día.

Nuestra facturación anual fue de \$4'143.074.19 (453 Toneladas vendidas). Como dato muy relevante, nuestra participación de mercado subió de 38.88% en el 2012 a 43.19%; casi 5 puntos más. Realizamos 31 exportaciones en el año atendiendo a 11 clientes. Nuestras ventas cuadruplicaron a las del segundo exportador, Gerardo Jairala, cuya participación fue de 11.01%, en tercer lugar aparece el Sr. Choi Hung, con 6.98%.

El incremento de nuestra participación de mercado, durante el 2013, se debe principalmente a 4 factores:

- 1) La consolidación con clientes con quienes se venía trabajando de manera esporádica, como HL (que el año pasado se ubicó ya como el octavo cliente más grande del mundo, sin contar a la fábrica de Mariola en Panamá).
- 2) La buena gestión de ventas realizada por nuestro Presidente, Francisco Luna en Europa, quien consiguió órdenes importantes y consolidó la relación comercial con grandes clientes.
- 3) El buen trabajo hecho por nuestros distribuidores en Asia y Europa, quienes se ubicaron como los líderes de sus respectivos mercados.
- 4) Cabe mencionar el crecimiento de KIC, quien el año pasado se ubicó por primera ocasión como el importador más grande de Japón, dándonos el liderato en ese país también.

Aparte de lo mencionado anteriormente, de los 10 clientes más grandes del mundo, 5 trabajan de manera permanente con Trafino y uno aún de forma esporádica (PB), que esperamos re-conquistar.

Aparte de las importantes reuniones mantenidas en Europa entre nuestro Presidente y clientes de Alemania, Portugal, España, Turquía y Polonia, tuve la oportunidad de viajar a China y Hong Kong en el mes de octubre. Lamentablemente el motivo principal del viaje fue truncado por un aparente intento de estafa por parte de una empresa que supuestamente quería importar 500,000 kilos de tagua (25 contenedores) a China. No llegamos a ningún acuerdo por cuanto pretendían que les entregue dinero para supuestamente notarizar el contrato y posteriormente realizar la compra. Lo positivo de este viaje fue la confirmación de las órdenes de T&S, SW, y WX, así como el afianzamiento de la relación con ellos y los demás clientes de la zona.

Nuestro balance al cierre del 2013 denota, al igual que en el 2012, una situación financiera muy sólida, en todos sus aspectos.

Nuestra cartera al 31 de diciembre se ubicó en 1'152,523.72 (muy similar al valor del 2012, apenas difieren en \$92,576.67, siendo el 2013 menor), de los cuales el 60% correspondió a facturas del mes de diciembre. El restante 40% a facturas por ventas a crédito de octubre y noviembre, las mismas que ya han sido canceladas, lo cual demuestra que contamos con una cartera impecable. Nuestra cartera promedio del año fue de \$853.103,07 (el 2012 fue de \$889.658,54). El 34.80% de nuestras ventas se facturaron a 90 días plazo, el 20.62% a 60 días, y el saldo (44.58%) a la vista. La cartera a crédito se encuentra asegurada por Seguros Confianza hasta un monto de \$300,000/año con un 10% de deducible, en estos momentos estamos tratando de que nos aumenten la cobertura de la indemnización anual total a \$600,000, a través de un incremento en la prima.

Nuestro número de días cartera a mano ($CxC \times 360 / \text{ventas}$), es de 100.15 (en el 2012 fue de 76.5), esto quiere decir que la empresa demora 100.15 días en recuperar la cartera.

Nuestros inventarios de producto terminado al final del período tuvieron un valor de \$294,599.63 (incremento de \$174.730,28 respecto a diciembre 2012). El inventario promedio acumulado durante el año fue de 27,869.88 kilos, equivalente a 23 días ventas.

Nuestra provisión para jubilación se ubica en \$76.908,57, comparado a \$65,002 del 2012.

Nuestra razón ácida (Activo corriente – Inventarios)/ Pasivo corriente) este año fue de 4,20. Es decir, por cada dólar que debe la empresa, dispone de \$4.20 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 \$1'195,457.22 (muy similar al 2012, con \$1'196.860.77).

Nuestro capital de trabajo rotó 3.47 veces en el año; es decir una vez cada tres meses y medio (12/3.47). Rotamos nuestro activo total 2.11 veces (ventas/activos), una vez por semestre, y nuestro activo corriente 2.81 veces en el año, aproximadamente 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 2012, a causa de la contracción de la demanda.

El patrimonio de la empresa creció un 2.6%, pese al reparto de \$300.000 de dividendos.

Rendimientos. Nuestros márgenes de utilidad bruta sobre el costo (28,04%), y sobre ventas (21,90%), mejoraron considerablemente en comparación de aquellos del 2012 (21.76 y 17.87%, respectivamente). Como ya se explicara anteriormente, estos rendimientos se deben a los esfuerzos realizados por sostener, en la medida de lo posible, los precios en el extranjero; y, a los bajos precios de compra que se registraron a lo largo del año.

Nuestro rendimiento neto sobre el costo fue de 10.84% (8.44% en el 2012), mientras que el rendimiento bruto alcanzado fue de 29.56% (22.80% en el 2012).

Nuestra utilidad operacional fue del 8,09% sobre ventas, \$335.374.87 (comparado con los \$398,051.95 del 2012). A pesar de que nuestras ventas se redujeron en un 29%, la utilidad únicamente lo hizo en 13.97%, es decir, incrementando nuestros márgenes logramos compensar en algo la contracción de la demanda. Nuestra utilidad neta (\$256.561.78) arroja un margen neto del 6.19% (comparado con un 5.21% en el 2012). 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 14.13% (18.53% en el 2012).

La razón de gastos administrativos y de ventas (gastos adm. y vtas / ventas) fue de 13.11% (10.60% en el 2012). 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 consumidos por gastos no operativos, o dicho de otra forma, qué parte de la utilidad bruta se va en gastos de ventas y administración.

Finalmente, luego de deducir los costos fijos y gastos terminamos con una utilidad operacional de \$335,374.87, de los cuales corresponden repartir el 15% de participación a los empleados, \$50.306.23; y, provisionar el 10% de la reserva legal de ley (de la diferencia entre ambos valores), es decir, \$28.506.86, quedando una utilidad liquida para socios de \$256.561.78.

Si los socios me permiten, sugiero dejar pendiente la decisión sobre el monto de dividendos a repartir. Podría darse una recuperación de la demanda en este año, requiriendo una mayor disponibilidad de capital de trabajo. Inclusive, acabamos de solicitar una línea de crédito al banco por el orden de los \$500,000. Mi recomendación es que vayamos viendo cómo se desarrolla el 2014, y de momento dejemos pendiente esta decisión. La junta sabrá decidir lo que le parezca más conveniente.

De los Srs. Accionistas,

Attn,



Ignacio Maya L.

Presidente Ejecutivo