

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

Marzo, 2015

Srs. accionistas:

El vigésimo sexto aniversario de nuestra empresa resultó ser el mejor de la historia (por el momento). Rompimos paradigmas y récords que quizás muchos de nosotros pensamos iban a permanecer intocables por quién sabe cuánto tiempo, después de aquel gran año 2011.

El primer trimestre inició lento, siendo los meses de enero (1,473 sacos) y febrero (1,554 sacos) los más bajos del año. El mercado estaba golpeado después de un regular año 2013, en el que los precios cayeron fuertemente. Producto de ello, como ustedes recordarán, muchas fábricas cerraron. A inicios de año tuvimos una reunión con los proveedores, en la que ofrecimos tratar de subir los precios hasta los niveles que ellos pretendían. Efectivamente, tras un importante esfuerzo comercial, los clientes comprendieron la situación del productor, lo cual nos permitió ir incrementando los precios mes a mes, más o menos entre un 3 y 5%, lo cual atrajo nuevamente a los productores. Es así que, a diciembre 2014, cerramos con un aumento total de los precios de compra en el mercado local de 27.6% en relación al nivel de precios de diciembre 2013. Recalco esto como un logro de TRAFINO en pro de los proveedores, de la industria de la tagua en general y del país.

Posteriormente, a partir de marzo, el mercado repuntó. Aquí viene el segundo logro importante del año: obtuvimos una performance de despachos cercana a la perfección, estabilizando nuestras exportaciones en alrededor de los 2,500 sacos de promedio mensual. Estos resultados no fueron mera coincidencia ni suerte, sino producto de una minuciosa planificación y absoluta coordinación entre el área de compras – ventas y presupuestos. En lugar de realizar nuestras compras en base a órdenes confirmadas decidimos, por primera vez, comprar una cantidad determinada de producto diariamente, basándonos en estadísticas y en los presupuestos enviados por los clientes (independientemente de esperar a sus re-confirmaciones). Esta cantidad diaria iba ajustándose mes a mes según las necesidades. Gracias a esto, logramos un impecable récord de despachos: sin retrasos, con órdenes completas. Esto permitió que el 2014 sea el año con la mayor cantidad de kilos (745,014.60) y gruesas (3'267,457.41) exportados por

nosotros en nuestros 26 años de historia. Cabe mencionar que este récord lo conseguimos a pesar de que el mercado en su conjunto exportó más o menos el mismo volumen de kilos que el 2013. Es decir, es meritorio para TRAFINO haber alcanzado estos volúmenes de exportación aun cuando la demanda mundial no se incrementó de manera atípica, como fue en el 2011, donde Ecuador exportó algo más de 2 millones de kilos, comparados con el millón doscientos mil exportados el 2014.

Obtuvimos razonables resultados en cuanto a márgenes brutos: mark up global de 1,215 y mark down de 1.177. A fin de que puedan comparar, el mark up obtenido en el que hasta antes era nuestro mejor año en ventas y el mejor año en la historia del mercado ecuatoriano (2011), fue de 1.172 y el mark down de 1.147. Son buenos indicadores si tomamos en cuenta el ya mencionado aumento de precios de compra; es decir, a pesar del 27.6% de incremento de éstos, no fue necesario que reduzcamos mucho nuestros márgenes para compensar dicha alza, sino que logramos transferirlos a los clientes.

Ahora nos compete hablar sobre nuestro cuarto logro, un récord más, nuestra facturación anual: \$8'160.266.53 (745 toneladas vendidas), casi doblamos las ventas del 2013, y superamos el récord del 2011 de \$7'969.180,84. Realizamos 55 exportaciones en el año atendiendo a 16 clientes. Hoy por hoy, los 7 clientes más grandes del mundo son atendidos exclusivamente por TRAFINO.

El incremento de nuestra participación de mercado, durante el 2014, se debió principalmente a 3 factores:

- 1) La consolidación definitiva con clientes como HL (que en el 2013 aún repartía sus compras con otro exportador), y que ya se ubica como el séptimo cliente más grande del mundo.
- 2) El regreso de PB, a pesar de que durante la primera mitad del año aún le compraba a otros 2 exportadores (esperamos que el 2015 se consolide definitivamente con TRAFINO).
- 3) El buen trabajo hecho por nuestros distribuidores en Asia y Europa, quienes se ubicaron como los líderes de sus respectivos mercados.

Un quinto gran logro constituye un sueño hecho realidad. Se puso en marcha el proyecto del Documental y Libro de la Tagua, dirigido por Florencia

Luna, mismo que busca promocionar el uso de nuestro producto a nivel mundial, mostrando sus bondades y ventajas ambientales y técnicas. Tenemos pensado hacer la promoción y difusión a través de nuestros clientes y de las oficinas comerciales de PRO-Ecuador en el mundo. El documental será subtítulo en inglés y posiblemente en mandarín y otros idiomas.

Nuestro balance al cierre del 2014 denota, al igual que en el 2013, una situación financiera muy sólida, en todos sus aspectos.

Nuestra cartera al 31 de diciembre se ubicó en 1'625,088.75, un 41% más que en el 2013, plenamente justificable considerando el incremento de 96.95% de nuestras ventas respecto al año pasado. Casi la mitad (47.75%) de la cartera correspondió a facturas del mes de diciembre. La otra mitad, a facturas por ventas a crédito de octubre y noviembre, las mismas que ya han sido canceladas a la fecha de este informe, lo cual demuestra que contamos con una cartera impecable. De hecho, tenemos una morosidad histórica del 0% y 0% de cartera incobrable desde hace 15 años. Nuestra cartera promedio del año fue de \$1'171.754.70 (el 2013 fue de \$853.103,07). Algo más de la cuarta parte de nuestras ventas se facturaron a 90 días plazo, el 16.77% a 60 días, y más del 55% a la vista (pagos recibidos previo al envío de los documentos de embarque al cliente). Cabe mencionar que nuestras ventas a crédito están aseguradas por Seguros Confianza (con un 10% de deducible). Se hicieron las gestiones para incrementar el monto total de cobertura de \$300,000 a \$600,000 (a través de un aumento de la prima), lo cual fue aprobado.

Nuestro número de días cartera a mano ( $CxC \times 360 / \text{ventas}$ ), es de 71.69 días (en el 2013 fue de 100.15), esto quiere decir que la empresa demora 71.69 días en promedio en recuperar su cartera.

Nuestro inventario de producto terminado al final del período fue de 48.761 Kgs, apenas un 18% más alto que el inventario a diciembre del 2013 y equivalente a 24 días venta. El incremento, un poco superior al planificado, se debió en buena medida al retraso, a petición de un par de clientes, de dos embarques planificados para diciembre. El inventario al 31 de diciembre tuvo un valor de \$438,726.79, casi un 50% más que el año pasado, lo cual se debió al fuerte incremento de precios de compra previamente anotado. El inventario mensual promedio durante el año fue de 47,080.96 kilos, equivalente a 23,25 días ventas. Nuestro inventario rotó 15,5 veces, esto indica las veces que el inventario se convierte en cuentas por cobrar.

Hemos incrementado nuestra provisión para jubilación a \$93.208,73 comparado a \$76,908.57 del 2013.

Nuestra razón ácida (Activo corriente – Inventarios)/ Pasivo corriente) fue de 3,23. Es decir, por cada dólar que debe la empresa, dispone de \$3.23 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) creció un 42.77% de \$1'138,066.30 en el 2013 a \$1'624,797.08 en el 2014. Tuvo una rotación de 5.02 veces en el año; es decir una vez cada dos meses y medio (12/5.02). Rotamos nuestro activo total 2.75 veces (ventas/activos), una vez cada 4 meses y medio, y nuestro activo corriente 3.79 veces, aproximadamente una vez por trimestre. La rotación 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 mejoraron con respecto al 2013.

Con relación a nuestros activos, revalorizamos el terreno de Colorado, ya que de acuerdo a las normas NIIF, los activos deben estar contabilizados a su valor comercial. Esta revalorización va contra patrimonio, de esta manera esta revalorización, sumada al resultado del ejercicio, incrementa nuestro patrimonio en un 50% con relación al 2013.

Los auditores nos observaron que teníamos reservas para incobrables innecesarias (en exceso), que no se ajustan a la realidad. Por esta razón, decidimos mandar a reserva únicamente el 20% de la cartera a crédito (a riesgo), pese a que está cubierta por seguros CONFIANZA en un 90%, por lo que hubo una reducción de esta reserva de \$47,239.49 a \$17,767.84. Este ajuste fue a resultados, incrementando la utilidad del ejercicio.

La razón de gastos administrativos (gastos adm. / ventas) fue de 5.29% (13.11% en el 2013), lo cual es un muy razonable.

Finalmente, luego de deducir los costos fijos y gastos, terminamos con una excelente utilidad operacional de \$841,054.45, (más del doble de la obtenida en el 2013 de \$335,374.87), que significa un rendimiento del 10,31% sobre ventas, pese a que tuvimos una pérdida contable de \$111.559 por la donación que hicieramos del patio de la Antonella de 14.000 m<sup>2</sup>, a ex obreros de la empresa MANEXPO. Sin esta donación (que fue a resultados), la utilidad bruta del ejercicio

hubiera sido de \$952.613, que hubiera significado un rendimiento del 11,67% sobre ventas y del 39% sobre el patrimonio. Excelentes resultados para los dos parámetros. Al sacar de la utilidad operacional el 10% de "bono gerencial" (\$84,105.445), el 15% de participación a los trabajadores (\$113,542.35) y provisionar el 10% de la reserva legal de ley, por \$64.340.67, nos queda una utilidad disponible para socios de \$579.065.99 (\$256,561.78 en el 2013), equivalentes al 7.10% sobre ventas (6.32% en el 2013).

Pese a haber repartido \$300.000 de dividendos y haber donado un patio con un valor en libros de \$111.559 (valor que redujo el resultado del ejercicio y nuestro patrimonio) hemos incrementado nuestro patrimonio en \$813.322.71, gracias en parte a la revalorización en \$469.916 del patio de Colorado. Con esto, nuestro patrimonio subió a \$2'441,852.59. Nuestra rentabilidad financiera (utilidad neta disponible para socios / patrimonio), fue del 23.71% (14.13% en el 2013). Vale mencionar que la utilidad total de \$841,054.45, antes de deducciones y reserva legal, significó un rendimiento del 34,4% sobre el patrimonio, excelente resultado si tomamos en cuenta que US\$667.251,68 de nuestro activo está en un patio que prácticamente no es un activo operativo (salvo por ocasionales depósitos de materia prima de nuestros proveedores) y nada o casi nada nos produce. Esperamos venderlo el 2015. Así pues, el rendimiento sobre nuestro activo operativo (restado el valor del mencionado patio) fue de 47,4%.

En definitiva, el 2014 fue un año lleno de buenas nuevas; y, por supuesto, ninguno de estos resultados hubiese sido posible sin la participación y el esfuerzo de todos y cada uno de los que hacemos TRAFINO. Gracias a todos.

De los Srs. Accionistas,

Attn,



Ignacio Maya L.

Presidente Ejecutivo