

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

Marzo, 2016

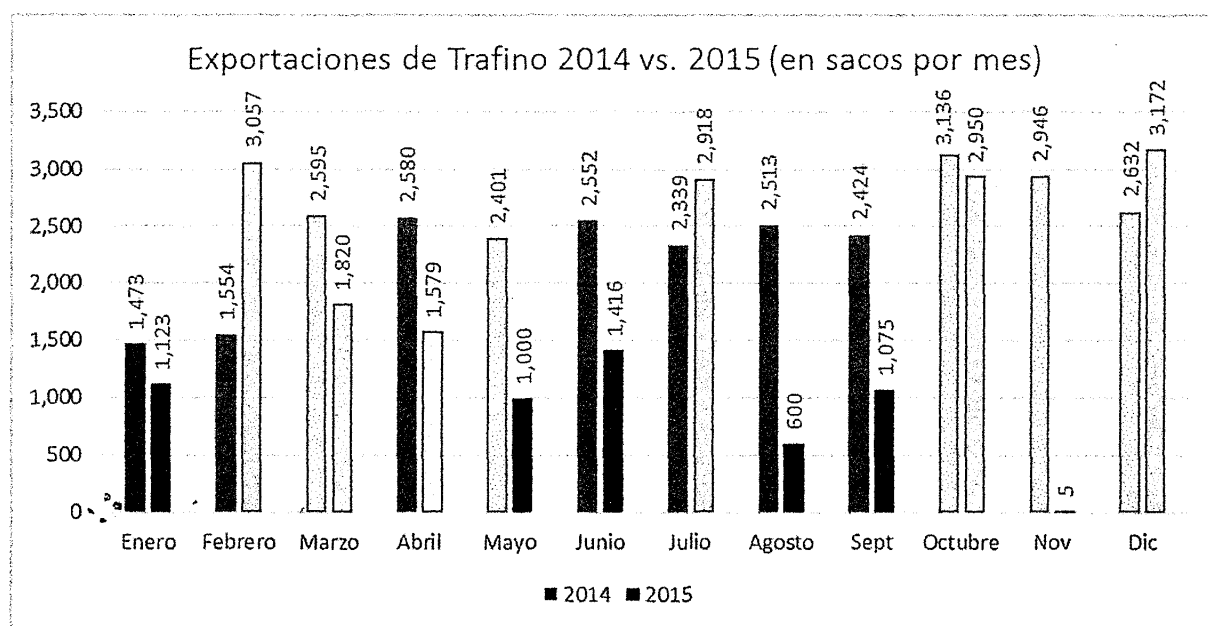
Sres. accionistas:

El 2015 fue un año difícil para el país. Casi todas las exportaciones ecuatorianas se vieron afectadas por la revalorización del dólar. Según cifras del Banco Central las exportaciones cayeron un 28.8% con relación al 2014 (dato de enero a octubre).

También afectó la desaceleración de la economía china. Según datos del Fondo Monetario Internacional, China creció un 7.4% en el 2014, comparado con un 6.8% en el 2015. Para el 2016 se prevé un crecimiento del 6.3%, lo que significaría su peor desempeño en 25 años. Continúa el reporte del FMI indicando que el modelo chino, voraz en materias primas y recursos energéticos, sustentó en las últimas décadas un fuerte despegue de países exportadores de commodities, que ahora experimentan con crudeza el impacto de la ralentización, por lo que la desaceleración China hará pagar un alto precio a los países exportadores de commodities como es el caso de América Latina. Hay que estar preparados.

A inicios del 2015 recibimos buenos augurios de parte de nuestros clientes, quienes enviaron sendos presupuestos que hacían parecer que los buenos resultados del 2014 se podrían repetir. Inclusive así se lo comunicamos a nuestros proveedores en reunión mantenida en el auditorio de la universidad. Sin embargo, conforme transcurrían los meses, los números reflejaban otra historia. Los clientes europeos se quejaban amargamente de cuánto les afectaba la revalorización del dólar (hasta un 30%), y en China las cosas no se movían igual que en 2014.

Comparto con ustedes un cuadro con una comparación entre las exportaciones de Trafino del 2014 y 2015, mes a mes, expresado en sacos:



Como se puede ver, el 2014 fue un año regular (estable), a diferencia del 2015, que fue irregular, con altos y bajos. Tuvimos meses pico de exportación, como febrero, julio, octubre y diciembre, y otros muy bajos como noviembre y agosto, con menos de 1,000 sacos despachados. Desde que arrancó el año, el área de ventas trató de mantener similar regularidad a la del 2014, pero la demanda y los requerimientos de los clientes no lo permitieron.

En cuanto a kilos, nuestras exportaciones se redujeron un 28.99% en comparación al 2014 (bajamos de 29,154 sacos de anímelas exportados a 20,701); el 2014 el promedio mensual fue de 2,430 sacos, mientras que el 2015 fue de 1,725. En términos de ventas F.O.B. (dólares) la reducción fue de 30.54%. Producto de un año irregular, con fuerte revalorización del dólar y reducción en la demanda, los precios cayeron un 20%, niveles que se mantienen hasta la elaboración de este informe. De poco sirvió el esfuerzo liderado por Trafino durante el 2014 a través del cual se logró recuperar los precios un 27.6% en comparación a aquellos de diciembre del 2013. Esto demuestra que no hay mucho que se pueda hacer contra la ley de la oferta y la demanda.

Cabe mencionar que el mercado ecuatoriano de exportación de anímelas de tagua redujo su volumen anual en un 19.15%. Ha sido el año más bajo desde que formo parte de Trafino, es decir, de los últimos 6 (desde el 2010, inclusive). Sin embargo, como dato importante, a pesar del adverso ambiente

macroeconómico, Trafino logró exportar un mayor volumen que en los años 2010, 2012 y 2013, siendo el 2015 superado únicamente por los excepcionales 2011 y 2014.

Esto último tiene relación con el porcentaje de participación que hemos alcanzado. Un 52.74% del mercado mundial fue atendido por Trafino el 2015 (en el 2010 un 45.56%, en el 2012 un 40.19% y en el 2013 un 43.19%). Si bien redujimos en algo más de 7 puntos nuestra participación del 2014 (60.13%), logramos mantener un muy buen posicionamiento.

La demanda europea se redujo un 10.8%, mientras que la asiática un 26.38% (2015 vs. 2014). La participación de Tarfino en Europa bajó del 61.96% al 55.88% (6.08 puntos), mientras que en Asia del 64.78% al 57.20% (7.58 puntos). La disminución de la participación en Europa se debe a que LP y PB (habituales clientes de Trafino) importaron 3 contenedores de la competencia (seguramente porque les ofrecieron precios más bajos), caso contrario nuestra participación hubiese sido del 64.25%, inclusive más alta que la del 2014; mientras que la caída en el Asia la atribuyo a la reducción de las compras de YF y SW. Las importaciones de YF cayeron casi a la mitad (un 48.63% menos) y las de SW disminuyeron un 60.5%. Parece ser que el 2014 llenaron sus bodegas con inventarios y se toparon con una contracción de la demanda.

Cabe mencionar que ya se han hecho gestiones por parte de gerencia para recuperar a LP y consolidar a PB.

A pesar de toda esta incertidumbre e inestabilidad, diría que logramos mantener cierta estabilidad en cuanto compras en el mercado local. 8 meses del año compramos un promedio diario de entre 2,000 y 2,300 sacos (enero, febrero, marzo, mayo, junio, septiembre, octubre y noviembre). Únicamente redujimos nuestras compras en abril (1,826), julio (556) y agosto (1,561), y en diciembre las aumentamos a un promedio diario de 3,113 kilos.

Obtuvimos razonables resultados en cuanto a márgenes brutos: nuestro mark up global fue de 1,20 y el mark down de 1.167.

Nuestra facturación anual fue de \$5'665.639.24 (\$8'160.266.53 en 2014), mayor a la obtenida en el 2010 y 2013. Realizamos 35 exportaciones en el año (55 el 2014), atendiendo a 13 clientes (16 el 2014). Hoy por hoy, 6 de los 10 clientes más grandes del mundo son atendidos exclusivamente por TRAFINO y un séptimo lo compartimos con un colega exportador (estos 7 importadores representan el

47% de las exportaciones totales del Ecuador). Nuestras ventas (en volumen) fueron casi 7 veces y media las del segundo exportador, Gerardo Jairala, cuya participación de mercado fue de 7.26%.

Concluimos con mucho éxito el proyecto de producción 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. Como recordarán, organizamos el lanzamiento del proyecto en el teatro Chushig de Manta, el pasado mes de diciembre. El trabajo ha merecido excelentes comentarios por parte de nuestros clientes y público en general. Para el presente año tenemos pensado montar una campaña publicitaria a nivel mundial, apoyados por una agencia de publicidad de prestigio internacional (con oficinas en varios países), con el objetivo de incrementar la demanda de la tagua; el documental y el libro servirán como herramientas en este cometido. Además, nuestros clientes y las oficinas comerciales de PRO-Ecuador en el mundo apoyarán en la difusión. Por otro lado, vamos a diseñar nuestra nueva página web y a trabajar en actualizar la imagen corporativa de la empresa.

Nuestro balance al cierre del 2015 denota, al igual que en el 2014, una situación financiera muy sólida, en todos sus aspectos.

Nuestra cartera al 31 de diciembre se ubicó en 977,727.37, un 40% menos que en el 2014. Un 76% de la cartera correspondió a facturas del mes de diciembre. El resto a facturas por ventas a crédito de octubre, 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 16 años. Nuestra cartera promedio del año fue de \$1'005.729.58 (el 2014 fue de \$1'171.754.70). Un 36% de nuestras ventas se facturaron a 90 días plazo, el 11% a 60 días, y el restante 53% 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).

Nuestro número de días cartera a mano ( $CxC \times 360 / \text{ventas}$ ), es de 62.20 (en el 2014 fue de 71.69), esto quiere decir que la empresa demora 62.20 días en promedio en recuperar su cartera.

Nuestro inventario de producto terminado al final del período fue de 32,483.50 kilos, un 33% menos que en el 2014 (48.761 Kgs). El inventario al 31 de diciembre tuvo un valor de \$267,272.43, un 38% menos que el año pasado (\$439,096.08), entendible por la reducción de la cantidad de producto en bodega. El índice de rotación de inventario (kilos vendidos / inventario promedio en kilos) fue de 14.28, significa la cantidad de veces que un negocio vende y reemplaza su inventario en un período de tiempo determinado, en este caso 1 año. Un índice bajo, significa que las ventas son pocas, en cuyo caso la empresa mantiene un exceso de inventario porque no está vendiendo los productos lo suficientemente rápido. Nuestro índice es razonable. El inventario mensual promedio durante el año fue de 36,218.33, un 23% menos que el 2014 (47,080.96 kilos promedio). Esto nos arroja un valor equivalente a 25,55 días ventas ( $365/14.28$ ).

NOTA: Los días en inventario representan la cantidad total de días que tarda la empresa en vender el inventario promedio. Determinan también la cantidad de días para los cuales es suficiente el inventario actual. Las empresas utilizan este indicador para evaluar su eficiencia en cuanto al uso del inventario. Altos niveles en este indicador muestran demasiados recursos empleados en inventarios que pueden no tener una materialización inmediata y que están corriendo el riesgo de perderse o sufrir obsolescencia; además, los precios pueden caer, con lo cual el inventario se devaluaría. Sirve para esclarecer por cuánto tiempo permanece el efectivo atado al inventario de la empresa. Mientras más tiempo permanezca el inventario en la empresa, mayor será la probabilidad de perder dinero en esa inversión.

Hemos incrementado nuestra provisión para jubilación a \$104.793,55, comparado a \$93.208,37 del 2014.

Nuestra razón ácida (Activo corriente – Inventarios)/ Pasivo corriente) fue de 5.68 (3,23 el 2014). Es decir, por cada dólar que debe la empresa, dispone de \$5.68 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. Al disminuir las ventas el 2015, se explica el incremento en la liquidez.

Nuestro capital de trabajo (activo corriente – pasivo corriente) creció algo más de un 2% \$1'624,797.08 en el 2014 a \$1'659,475.95 en el 2015. Tuvo una rotación de 3.41 veces en el año (5.02 el 2014); es decir una vez cada 3 meses y medio ( $12/3.41$ ). Rotamos nuestro activo total 2.02 veces (ventas/activos) (2.75 el

2014), una vez cada 6 meses, y nuestro activo corriente 2.89 veces (3.79 el 2014), aproximadamente una vez por cuatrimestre. 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.

La razón de gastos administrativos (gastos adm. / ventas) fue de 6.93% (5.29% en el 2014), lo cual es un muy razonable.

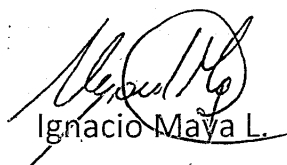
Finalmente, luego de deducir los costos fijos y gastos, terminamos con una razonable utilidad operacional de \$491,040.26 (\$841,054.45 en el 2014), que significa un rendimiento del 8,67% sobre ventas (10.31% el 2014) y del 19.67% sobre el patrimonio. Razonables resultados para los dos parámetros. Al sacar de la utilidad operacional el 15% de "bono gerencial" (\$73,656), el 15% de participación a los trabajadores (\$62,607.64) y provisionar el 10% de la reserva legal de ley, por \$35.477.66, nos queda una utilidad disponible para socios de \$319.298.96 (\$579,065.99 en el 2014), equivalente al 5.64% sobre ventas (7.10% en el 2014).

Pese a haber repartido \$300.000 de dividendos hemos incrementado nuestro patrimonio en \$54.776.62. Con esto, nuestro patrimonio subió a \$2'496,629.21. Nuestra rentabilidad financiera (utilidad neta disponible para socios / patrimonio), fue del 13% (23.71% en el 2013).

En definitiva, a pesar de que el mercado de la tagua resultó el más bajo de los últimos 6 años, nuestros resultados en general fueron razonables. Gracias a todos.

De los Srs. Accionistas,

Attn,



Ignacio Maya L.

Presidente Ejecutivo