

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

Marzo 23, 2017

Sres. accionistas:

Al igual que el 2015 el 2016 fue un año difícil para la economía nacional e internacional. Las cifras reflejan la caída de muchos productos ecuatorianos de exportación. Según datos del Banco Central, un grupo de 16 productos que representan el 54% de las exportaciones se vendió a un precio menor (comparado al 2015), entre los que cuentan petróleo, café, madera, aceite, café, productos mineros, flores, etc. La tagua no fue una excepción.

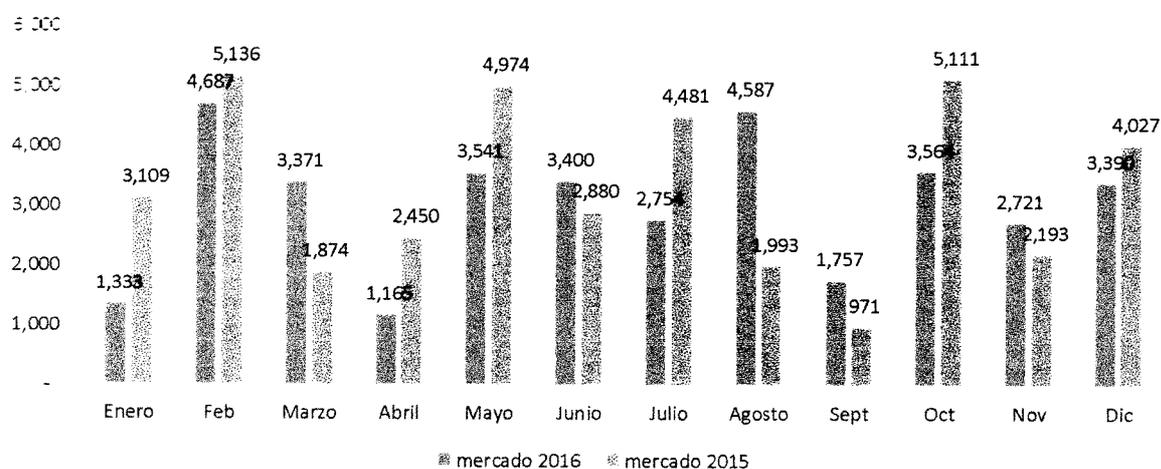
Uno de los factores que influyó en estos resultados es la revalorización del dólar. El Euro y la Lira turca -mercados que representan alrededor del 40% de las exportaciones de discos de tagua- se devaluaron 4% y 17.7% respectivamente frente al dólar, lo cual volvió a nuestro producto más caro. El 30 de noviembre del 2016 Pro Ecuador publicaba esta noticia: *“La devaluación de la lira turca frente al Dólar de los Estados Unidos sigue marcando un gran brecha y este mes ha llegado al récord histórico de, 1.00 USD igual a 3.50 Liras Turcas. Recomendamos a los exportadores ecuatorianos tomar las medidas necesarias para evitar caídas en sus exportaciones hacia Turquía.”* Otros medios indicaban que *“La lira turca es la moneda más golpeada en 2016. Ha perdido en 12 meses el 17,7% de su valor con respecto al dólar.”*

Por otro lado, en mi informe del año pasado indicaba, en relación al comportamiento de la economía China, que el 2016 se preveía como el de peor desempeño en 25 años. Concluía la idea indicando que *“Hay que estar preparados”*.

Con estos antecedentes, es importante que los Sres. accionistas conozcan que el año pasado enfrentamos un mercado de condiciones adversas.

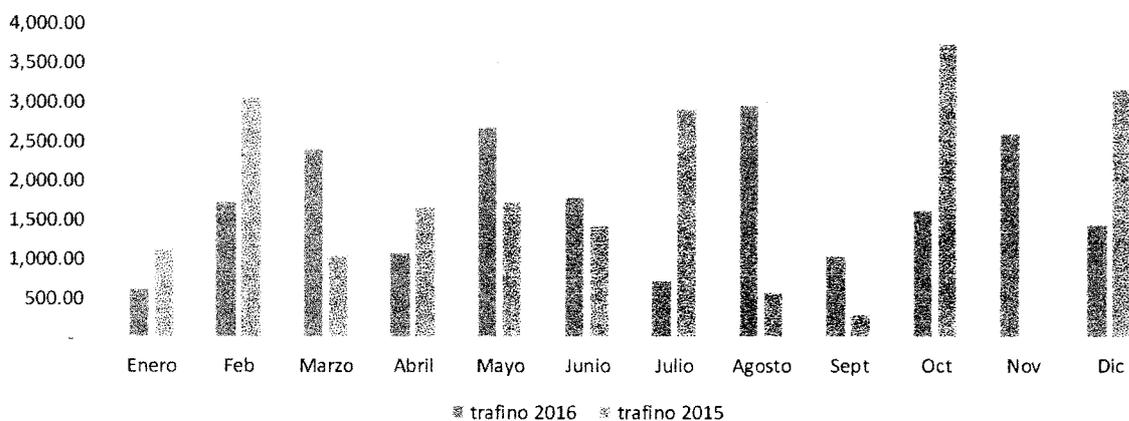
Comparemos las exportaciones del mercado de discos de tagua 2016 vs. 2015, mes a mes, expresado en sacos:

### Exportaciones del mercado 2016 vs. 2015 (en sacos)



### Ahora las exportaciones de Trafino 2016 vs. 2015.

### Exportaciones de Trafino 2016 vs. 2015 (en sacos)



En el 2016 el mercado de la tagua exportó en números redondos 907,000 kilos, ha sido el año más bajo desde que llevo registros en Trafino, inclusive por debajo del 2009 (935,000 kilos) que fue de profunda crisis económica. El 2015 también fue bajo (980,000 kilos), lo cual deja ver que la economía mundial está golpeada. Esto implica una caída de 7.5% y, si retiramos a Trafino de la ecuación, la contracción del “resto del mercado” es de 15%.

En lo que respecta a Trafino, a pesar de todas las adversidades, tuvimos un buen desempeño. Los factores económicos mencionados anteriormente no impidieron que logremos prácticamente igualar las exportaciones del 2015, con una diferencia de apenas 0.4%. Hay que tomar en cuenta que los datos estadísticos no consideran la exportación hecha a FD, que salió de nuestras bodegas el 29 de diciembre (esta exportación pasó a ser parte de los datos estadísticos del 2017, pues el barco zarpó en enero), caso contrario, Trafino hubiese crecido un 5%, en un mercado que, repito, se contrajo 15%. Como dato de referencia, nuestras exportaciones del 2016 superaron a las de los años 2012 y 2013 y quedaron al mismo nivel de las de 2010.

Exportamos un total de 541,836.83 kilos, que equivale a un promedio mensual de 1,805 sacos.

En cuanto a compras, logramos mantener estabilidad en los precios del mercado local todo el año, misma que continúa hasta la fecha del presente informe. En el año compramos un promedio diario de 2,125.76 kilos. El hecho de que Trafino actúe como "esponja", absorbiendo producto del mercado cuando no hay muchos pedidos, ha beneficiado a la estabilidad, tan solicitada por todos nuestros clientes. Esto ha sido muy positivo, claro que en meses como febrero llegamos a un inventario de 60,567 kilos pero los beneficios son mucho mayores a los costos. 9 meses del año compramos un promedio diario de entre 1,900 y 2,222 kilos diarios (enero, febrero, marzo, mayo, junio, julio, agosto, septiembre, y octubre). Únicamente redujimos nuestras compras en abril (1,668) y en noviembre (2,530) y diciembre (3,146) las incrementamos.

Obtuvimos razonables resultados en cuanto a márgenes brutos: nuestro mark up global fue de 1.215 (1,20 en 2015) y el mark down de 1.177 (1.167 en 2015).

Nuestra facturación anual fue de \$5'333.742.85 (\$5'665.639.24 en 2015), un 6% menos, entendible dada la disminución de precios originada a mediados del 2015. Realizamos 37 exportaciones en el año (35 el 2015), atendiendo a 11 clientes (13 el 2015).

En cuanto a publicidad, diseñamos la nueva página web e imagen corporativa de TRAFINO. Para el presente año tenemos pensado montar una campaña publicitaria a nivel mundial, apoyados por una agencia experta en redes sociales con el objetivo de incrementar la demanda de la tagua, así como la

consciencia y educación de la gente respecto a este material. TRAFINO tendrá presencia en las principales redes sociales.

Nuestro balance al cierre del 2016 denota, al igual que en el 2015, una situación financiera muy sólida, en todos sus aspectos.

Nuestra cartera al 31 de diciembre se ubicó en 1'208,231.21, un 23.5% más que en el 2015. La mitad correspondió a facturas del mes de diciembre. El resto a facturas por ventas a crédito de octubre y noviembre, y una venta a WX (noviembre) que se canceló primeros días de enero. Todas estas facturas 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 17 años. Nuestra cartera promedio del año fue de \$823.600.69 (el 2015 fue de \$1'005.729.58). Un 47.5% de nuestras ventas se facturaron a 90 días plazo (36% en 2015), el 6.5% a 60 días (11% en 2015), y el restante 46% (53% en 2015) 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 (promedio de  $CxC \times 360 / \text{ventas}$ ), es de 55.59, esto quiere decir que la empresa demora 55.59 días en promedio en recuperar su cartera.

Nuestro inventario de producto terminado al final del período fue de 17,855 kilos, que es muy razonable y representa un 45% menos que en el 2015 (32,483 Kgs). Esto demuestra una vez más que la estrategia de mantener un nivel de compras constante dio buen resultado. El inventario al 31 de diciembre tuvo un valor de \$145,467.91, un 45% menos que el año pasado (\$267,272.43), 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 17.22 (14.28 en 2015), 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 31,458 kilos (36,218.33 en 2015), un 13% menos que el 2015. Esto nos arroja un valor equivalente a 21,20 días ventas ( $365/17.22$ ).

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 \$119.860,22, comparado a \$104.793,55 del 2015.

Nuestra razón ácida (Activo corriente – Inventarios)/ Pasivo corriente) fue de 6.51 (5,68 el 2015). Es decir, por cada dólar que debe la empresa, dispone de \$6.51 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. Este año tuvimos una mayor liquidez que el anterior.

Nuestro capital de trabajo (activo corriente – pasivo corriente) se redujo ligeramente en un 1%, de \$1'659,475.95 en el 2015 a \$1'644,493.95 en el 2016. Tuvo una rotación de 3.24 veces en el año (ventas/capital de trabajo) (3.41 el 2015); es decir una vez cada 3 meses y medio (12/3.41). Rotamos nuestro activo total 2 veces (ventas/activos) (2.02 el 2015), una vez cada 6 meses, y nuestro activo corriente 2.78 veces (2.89 el 2015), 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 8% (6.93% en el 2015), lo cual es un muy razonable. Se entiende el alza por la reducción en la facturación.

Finalmente, luego de deducir los costos fijos y gastos, terminamos con una razonable utilidad operacional de \$415,152.25 (\$491,040.26 en el 2015), que significa un rendimiento del 7,8% sobre ventas (8.7% el 2015) y del 17.32% sobre

el patrimonio (19.67% en 2015). Razonables resultados para los dos parámetros. Al sacar de la utilidad operacional el "bono gerencial" (\$62,272.84), el 15% de participación a los trabajadores (\$40,480.16) y provisionar el 10% de la reserva legal de ley, por \$22.938.76, nos queda una utilidad disponible para socios de \$206.448.8 (\$319,298.96 el 2015), equivalente al 3.9% sobre ventas (5.6% el 2015).

La decisión fue repartir dividendos por \$328.750 con lo cual nuestro patrimonio se reduce en casi \$100,000, ubicándose en \$2'399,151.26 (\$2'496,629.21 en 2015). Nuestra rentabilidad financiera (utilidad neta disponible para socios / patrimonio), fue del 8.61% (13% en el 2015).

En definitiva, a pesar de que el mercado de la tagua resultó el más bajo de la historia de la que llevo registros y de las condiciones macroeconómicas adversas, nuestros resultados en general fueron razonables. Gracias a todos.

De los Sres. Accionistas,

Atentamente,



Ignacio Maya L.

Presidente Ejecutivo