

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

Marzo, 2018

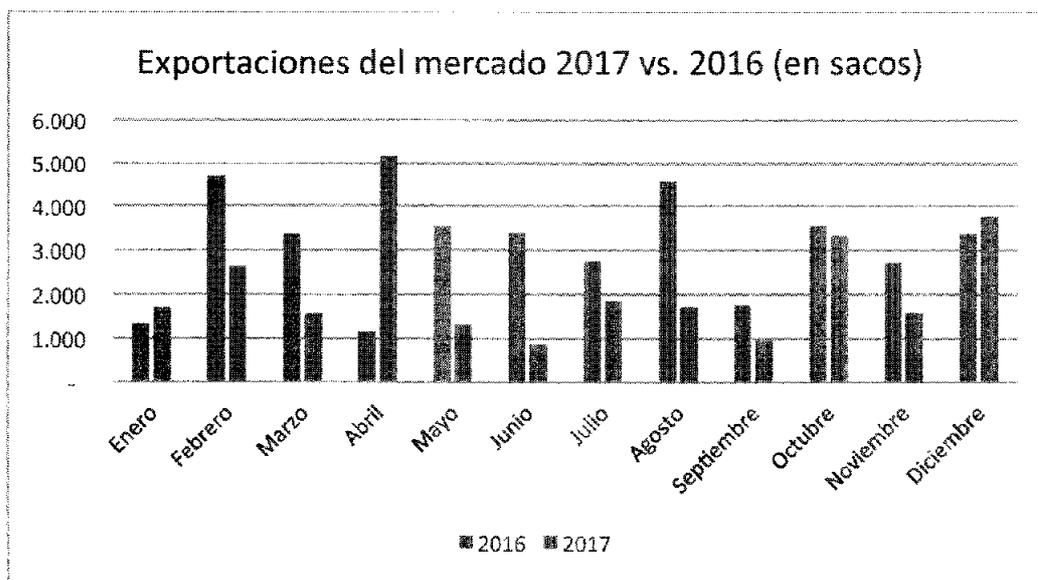
Sres. accionistas:

Al igual que el 2016 el 2017 fue un año difícil para la economía nacional e internacional.

Uno de los factores que influyó en estos resultados es el fortalecimiento del dólar, lo cual encarece las exportaciones ecuatorianas. Adicionalmente, tras consultar a varios de nuestros clientes el porqué de la caída tan abrupta del mercado, nos indicaron que la demanda no ha escogido a la tagua, sino a productos sustitutos.

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 nacional de discos de tagua 2017 vs. 2016, mes a mes, expresado en sacos:



En el acumulado anual, el 2017 el mercado de las anímelas de tagua exportó un 27% menos que en el 2016, que ya había sido el año más bajo desde que llevamos registros, lo que quiere decir que el 2017 se convirtió en el peor año de la historia. Esta tendencia a la baja se ha mantenido desde el 2014 (el mercado ha ido reduciéndose progresivamente). Como indiqué anteriormente, esto puede

deberse a un dólar fortalecido, a una economía mundial que aún no se recupera y a que la moda ha escogido productos alternativos a la tagua.

En lo que respecta a Trafino, nuestras exportaciones cayeron un 25% en volumen y un 30% en dólares.

A pesar de que la demanda venía reduciéndose progresivamente los últimos 3 años, tratamos de mantener nuestros precios de compra al productor y lo hicimos hasta el mes de julio inclusive. ¿Por qué a partir de agosto cayeron los precios internos que con tanto esfuerzo habíamos mantenido en pro del futuro de la tagua, pese a la baja demanda? Ustedes recordarán que nuestra empresa le abrió las puertas al Ex Ministro de Comercio Exterior Diego Aulestia Valencia para que supuestamente ayude a promocionar la tagua en el extranjero. Durante su visita, le compartimos información del sector, del proceso, de proveedores (con quienes inclusive se tomó fotos en nuestras instalaciones), de clientes, etc. Este señor, con dinero del estado, viajó a varios países, entre ellos Turquía, en supuestas misiones comerciales de interés público y visitó a uno de nuestros clientes, al que fue introducido por nosotros. Cuando dejó su cargo de burócrata y habiendo aprovechado muy bien los recursos del estado, creó la empresa Tropical Exports S.A (TROEX) y procedió a hacer una exportación de anímelas de tagua a nuestro cliente turco al que hemos atendido por más de 15 años. Un acto ciertamente ruin y de poca ética el de este ex burócrata, que ahora está ocupando un nuevo cargo público. Esperamos que no esté aprovechándose nuevamente de la plataforma estatal en su propio beneficio. Es así, señores accionistas, que la incursión de este señor destruyó los precios, pues en su desconocimiento y falta de experiencia exportó por debajo de los precios internacionales, lo cual obligó al resto del mercado mundial a igualarse a esos niveles, transfiriéndose el bajón de precios al mercado interno en perjuicio de la producción local conformada por artesanos. Procedimos a poner una carta de denuncia ante la Presidencia de la República, Ministerio de Relaciones Exteriores, Ministerio de Comercio Exterior, ProEcuador, Fedexpor, Cámara de Comercio de Manta, entre otras instituciones, para que conozcan la clase de gente inmoral y perjudicial para la economía popular, que tuvimos en el gobierno anterior.

Sin embargo, TRAFINO se ha distinguido por ser una empresa de empuje, de gente honesta y trabajadora, así que seguiremos adelante, eso sí, vigilantes ante estas injusticias.

En el mes de febrero del año pasado contratamos una empresa de publicidad con la que arrancamos una costosa campaña de promoción de la tagua a nivel mundial. Creamos nuestras redes sociales para incrementar la demanda mundial de los botones de tagua. El beneficio de esta campaña será para todos los exportadores y productores nacionales y no solamente para TRAFINO, aunque seamos nosotros quienes la estemos financiando en su totalidad.

Nuestro balance al cierre del 2017 denota, al igual que en el 2016, una situación financiera muy sólida, en todos sus aspectos.

Nuestra cartera al 31 de diciembre se ubicó en 943,511.99, un 22% menos que en el 2016. Entendible por la reducción de la demanda. Todas estas facturas ya han sido canceladas a la fecha de este informe, habiendo mantenido a lo largo del año, al igual que de los años anteriores, una cartera impecable, con 0% de cartera vencida o incobrable. Sin embargo de lo cual mantenemos una reserva para incobrables de US\$ 24,528.99, amén de adicionales reservas legales por US\$ 333,004.52. Cabe indicar que nuestro ciclo de rotación de efectivo es de 102 días, lo cual significa que se necesitará, en promedio, 102 días de capital circulante para convertir el inventario adquirido en efectivo.

Nuestro inventario de producto terminado al final del período fue de 18,309.26 kilos (muy similar al del año anterior (17,885 kilos) y \$114,056.56, un 21.5% menos que el año pasado (\$145,467.91), entendible por la reducción del precio de la anímela. Nuestro inventario promedio mensual fue de 31,239.65 Kg equivalente a casi un mes ventas (0.99 meses venta) ya que nuestras ventas mensuales promedio fueron de 31,577.66 Kg. Así pues, nuestro índice de rotación de inventario (kilos vendidos / inventario promedio en kilos) fue de 12.12 veces, lo que significa el número de veces que vendimos y reemplazamos nuestro inventario promedio en el 2017. Índice, aunque razonable, inusualmente alto, debido dos factores: a) a la baja e inestabilidad del mercado. Hubo un par de meses en que exportamos casi nada, y b) a nuestra política de mantener la mayor estabilidad posible en nuestras compras en el mercado interno. A fin de año, sin embargo, cerramos con un inventario de 17 días venta.

Nuestra provisión para jubilación se ubica en \$112,826.79.

Nuestra razón ácida (Activo corriente – Inventarios)/ Pasivo corriente) fue de 7.56 (6,51 el 2016). Es decir, por cada dólar que debe la empresa, dispone de \$7.56 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, entendible por la reducción de la demanda.

Nuestro capital de trabajo (activo corriente – pasivo corriente) se redujo en un 8%, de \$1'644,493.95 en el 2016 a \$1'513,454.38 en el 2017. Tuvo una rotación de 2.48 veces en el año (ventas/capital de trabajo) (3.24 el 2016); es decir una vez cada 5 meses (12/2.48). Rotamos nuestro activo total 1.54 veces (ventas/activos) (2 el 2016), una vez cada 7.8 meses, y nuestro activo corriente 2.17 veces (2.78 el 2016), aproximadamente una vez cada 5 meses y medio. 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 11.28% (8% en el 2016), lo cual es razonable. Se entiende el alza por la reducción en la facturación.

Finalmente, luego de deducir los costos fijos y gastos, terminamos con una utilidad operacional de \$183,459.46 (\$415,152.25 en el 2016) , que significa un rendimiento del 5% sobre ventas (7.8% el 2016) y del 8.3% sobre el patrimonio (17.32% en 2016). Ambos parámetros reducidos por el mal año. Deduciendo las donaciones, el 15% de participación a los trabajadores, el bono ejecutivo, nos queda una utilidad disponible para socios de \$120.376.60 (\$206,448.8 el 2016), equivalente al 3% sobre ventas (3.9% el 2016). Nuestra rentabilidad financiera (utilidad neta disponible para socios / patrimonio), fue del 5.4% (8.61% en el 2016).

Propongo a la junta un reparto de dividendos por \$75.000.

En definitiva, pese a que el mercado de la tagua resultó el más bajo de la historia de la que llevamos registros y de las condiciones macroeconómicas adversas, logramos cubrir costos y generar una utilidad razonable. Gracias a todos.

De los Sres. Accionistas,

Atentamente,


Ignacio Maya L.
Presidente Ejecutivo