

A los accionistas de

BANANO DE CALIDAD PARA EL MUNDO BANACALM S. A.:

El 2015 fue un año de resultados negativos para la mayoría de exportaciones ecuatorianas. Así lo muestran ya las cifras del Banco Central del Ecuador. Las ventas totales, en general, cayeron 28,6% entre el 2014 y el 2015 impactadas, principalmente, por la caída de los precios del crudo y de otros productos, y la apreciación del dólar. Esto equivale a unos USD \$ 7,366 millones menos en ese lapso. Las exportaciones de crudo cayeron a la mitad, de los USD \$ 13,016 millones registrados en el 2014 a 6,355 millones durante el 2015. La mayor disminución se dio por el derrumbe del precio, pero también por la reducción en un 2% en el volumen físico de ventas. El sector no petrolero también registró un retroceso en la mayoría de sectores, salvo algunas excepciones como cacao, **banano**, madera, sombreros y otros que cerraron con resultados positivos. Según FEDEXPOR, es una situación que ya se preveía. La reducción en los precios internacionales de los productos es otro factor importante en la baja de ventas. En los tradicionales, la reducción de las exportaciones fue en valor. Los productos más afectados fueron camarones, café y atún. Para el primero, las ventas al exterior, medidas en dólares, bajaron 11,4%. También hay afectación en la industria por el incremento del precio del kilovatio hora. Desde la CNA se afirma que el valor de este costo se ha duplicado, tras la eliminación del subsidio a los industriales. Un problema similar es el que enfrenta el sector atunero, cuyas exportaciones bajaron en 21% en volumen y 16% en valor. Los empresarios de esta área se vieron afectados, en el mercado europeo, por la depreciación del euro versus el dólar, con lo que la exportación nacional se encareció, lo que impactó en la demanda. Por otro lado, las ventas de atún a Venezuela pasaron de USD 191 millones a USD 19 millones. Esto debido a las dificultades de acceso a divisas y las complicaciones para el pago por parte de los importadores de ese país. El fenómeno de El Niño, por otro lado, alejó a los peces y bajó el volumen. Además, encareció los procesos de pesca porque los viajes se hicieron más largos para la zona del Pacífico sur en América Latina. Mientras que se generó una sobreoferta en la zona del Pacífico asiático. A escala general, el valor de la tonelada de atún se derrumbó de USD \$ 2,000, en el 2014, a USD \$ 800 el año pasado. Una caída de precios también se registró en el sector cafetalero. Consideramos que, para el café, fue el peor año de exportaciones en décadas por la caída del precio y las afectaciones de carácter sanitario por enfermedades. Las ventas del grano cayeron 23,9% en volumen y 17,8% en valor. El Banano, dentro del rubro de las ventas tradicionales, fue uno de los ganadores, con un alza de las exportaciones de 4,6% en volumen y 7,7% en valor, entre el 2015 y el 2014. La Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador (AEBE), señaló que hubo buena producción gracias al cuidado de las fincas. Una reducción de las exportaciones en ambos rubros también se registró en el caso de los productos no tradicionales. La apreciación del dólar generó menos ventas en la región, particularmente hacia los países vecinos. Los productos industrializados fueron los que registraron mayor impacto. En cambio, rubros como las flores tuvieron un crecimiento mínimo del 2,7% en valor y del 4,7% en volumen. A los exportadores de este producto, les sorprenden los resultados, considerando que fue un año malo

para la floricultura. Lo que sí es cierto es que el San Valentín del año pasado sí tuvo un buen desempeño frente a la misma temporada del 2014. Aunque a lo largo del año la afectación para el sector exportador ha sido fuerte, especialmente para quienes, como los bananeros, exportan a Rusia por la devaluación del rublo. Los exportadores esperan que se tomen medidas para enfrentar la baja de ventas. FEDEXPOR plantea más acuerdos comerciales (incluido EEUU), flexibilización en los mecanismos de contratación laboral, entre otros.

Debilidades del mercado ruso, demoras de un acuerdo comercial con la Unión Europea, amenaza por el fenómeno climático de El Niño: en Ecuador, al sector del banano, primer producto de exportación no petrolero, le espera un año complicado en 2016.

El intenso ritmo de cosechas, transporte y empaquetado de racimos es frenético en nuestra organización, en la que pequeños y medianos productores que hacen del banano, un alimento básico en la dieta de muchos individuos en el planeta, un próspero rubro agroexportador para “nuestro Ecuador del alma”.

Sin embargo, nuestro sector bananero no es ajeno a los duros golpes que sufre la economía ecuatoriana, dolarizada desde el año 2000, por la apreciación de la moneda estadounidense y la drástica caída de los precios del crudo, fuente hasta ahora de la mitad de las divisas por exportaciones.

Rusia, que compraba a Ecuador el 95% de los bananos que consume, está en horas bajas por la rápida devaluación del rublo y una menor capacidad de compra, aunque sigue siendo el primer cliente por país, llevándose el 23% de la producción generando conflictos en la recaudación de las cuentas por cobrar.

"Rusia se ha demorado en pagar pero hasta ahora siempre ha pagado, es un gran comprador, hay que mantenerlo y fomentarlo", explica la Asociación de Exportadores de Banano del Ecuador. La pregunta es ¿hasta cuándo?

Reducción de exportaciones

Hasta septiembre de 2015, los rusos compraron un 2,6% menos cajas de banano que en el mismo período del año anterior, según la AEBE.

Otro frente abierto es el apetitoso mercado de la Unión Europea, principal cliente por bloque de Ecuador y desde hace años campo de batalla -de aranceles, sistemas de preferencias y exenciones- entre los productores de banano europeos: España en las Canarias, Portugal en Madeira y Azores, y Francia en los territorios de ultramar, los países ACP (África, Caribe y Pacífico), la mayoría ex colonias europeas, y los grandes productores latinoamericanos, para colocar nuestros productos.

Hasta hace poco, Ecuador era líder indiscutible en ese mercado, pero la demora en la firma de un acuerdo comercial supuso el pago de un arancel superior al de

Colombia –país que nos disputa el trono- o Centroamérica. Ambos ya cuentan con pactos comerciales -de desgravación gradual- con la UE.

Eso nos va a hacer perder todavía un poco más la cuota de mercado europeo este año.

Acuerdo comercial

Tras una pausa de cuatro años en las negociaciones, Ecuador pactó en julio de 2014 integrarse al acuerdo comercial que suscribieron Colombia y Perú con la UE en el 2012, pero no entrará en vigor sino hasta finales del 2016 o principios del 2017.

Con el acuerdo, la caja de banano ecuatoriana y la colombiana pagarán en 2020 el mismo arancel. Sin el acuerdo, en 2020 Ecuador pagaría un dólar más por caja, una auténtica tragedia para nuestro sector.

A los otros productos ecuatorianos de exportación, como el camarón o las flores, les afecta la apreciación del dólar y la debilidad del rublo en Rusia. Pero a nuestro banano le afecta, además, la demora con la Unión Europea, porque no estamos dentro del sistema de preferencias arancelarias y tenemos que pagar más que nuestros competidores para ingresar a ese mercado.

También tenemos a Estados Unidos, tercer cliente del Ecuador, el cual es un mercado amenazado. Ahí también podríamos perder cuota, tenemos la competencia de Guatemala y Costa Rica, que están muy cerca y además el sector está dominado por cuatro productores que tienen prácticamente un monopolio y precios más bajos.

Pese a todo este panorama, el sector exportador confía en que la firma de nuevos acuerdos con países como Turquía o Corea del Sur permita expandir el negocio y mantener, como mínimo ventas al exterior similares a las actuales, de unos 320 millones de cajas anuales.

La situación puede eventualmente agravarse por el fenómeno climático de El Niño, que podría causar fuertes lluvias en las zonas de cultivo de banano. En un escenario extremo, se afectaría entre un 20% y 30% de la producción, según indica la AEBE.

Con la mirada puesta en las matas de banano y sus grandes hojas verdes sobre finos tallos, tememos que El Niño provoque una baja productiva considerable.

Como sabemos, al banano el exceso de agua le afecta, el suelo se satura de agua y entonces el banano sufre un estrés que causa daños en las plantas.

COYUNTURA EMPRESARIAL

Ahora, analicemos nuestra situación casa a dentro: nuestra organización sufrió un golpe muy duro, en el sistema de control interno, debido a abusos de confianza por parte de elementos llamados al control y al cuidado de nuestros recursos.

Donde creíamos tener un baluarte de confianza, dinamismo y control, no encontramos sino, desviaciones importantes de control. Nuestra responsabilidad empresarial es la que nos ha hecho responder con solvencia, ante los embates siniestros perpetrados por personal de alta confianza dentro de nuestra organización. Nos ha requerido tiempo, sin embargo estamos enfrentando fuertes cambios al interior de nuestra empresa.

	Notas	2015	2014	2013
Ingresos de actividades ordinarias		12,992,834.78	30,991,934.65	17,119,949.58
(-)Descuentos		-	-	-
		12,992,834.78	30,991,934.65	17,119,949.58
(-)Costo de Ventas		(12,620,380.07)	(29,862,563.20)	(16,668,477.95)
Utilidad en ventas		372,454.71	1,129,371.45	451,471.63
GASTOS OPERACIONALES				
Gastos de Administración		(366,458.03)	(370,814.56)	(197,712.70)
Gastos de Ventas		-	-	-
Utilidad en operación		5,996.68	758,556.89	253,758.93
OTROS INGRESOS (EGRESOS)				
Otros Ingresos (Egresos) neto		-	-	(3,807.67)
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION LABORAL E IMPUESTO A LA RENTA		5,996.68	758,556.89	249,951.26
(-) Participación Laboral		(899.50)	(113,783.53)	(37,492.69)
(-) Impuesto a la Renta	12	(202,804.26)	(141,850.14)	(46,740.89)
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		(197,707.08)	502,923.22	165,717.68

Nuestras cifras se tornan importantes, dentro del contexto empresarial Machaleño. Tratamos de corregir y establecer cambios en el camino, en nuestras propias debilidades de control interno. Estamos estableciendo controles, desde la cabeza misma de la organización, hasta los niveles más pequeños por donde se diluyen nuestros escasos recursos económicos.

Esta administración está empeñada, con firmeza y decisión, marcar los necesarios cambios para fortalecer y mejorar nuestra estructura de control interno. Lo que se nos viene no es fácil ni sencillo. Queremos mejorar e instrumentar un severo cambio empresarial, respondiendo a la responsabilidad social que tenemos con

nuestros clientes, proveedores de fruta, nuestros colaboradores y nuestras organizaciones de control gubernamental.

Es nuestro deseo y objetivo fundamental, ser mejores día a día. Ser altamente eficientes y productivos, generando confianza y solidez en cada decisión y en cada transacción, para responder a los grandes desafíos de nuestra Nación y de nuestros Accionistas.

	Notas	2015	2014	2013
ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES				
Efectivo y equivalentes de efectivo	3	442,787.89	2,164,759.79	119,177.29
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	4	2,336,271.59	3,794,423.70	1,106,849.32
Inventarios		-		
Activo por impuestos corrientes	6	548,337.39	512,313.28	172,215.13
Total Activos Corrientes		3,327,396.87	6,471,496.77	1,398,241.74
Mobiliario y equipos, neto	7	70,144.90	76,480.23	71,042.57
ACTIVOS TOTALES		3,397,541.77	6,547,977.00	1,469,284.31

Tenemos serias complicaciones en la recuperación primaria de nuestra cartera de clientes, debido a las debilidades económicas generadas por la crisis del petróleo.

De todas formas, crecemos año a año, dentro de un contexto muy competitivo.

	Notas	2015	2014	2013
PASIVOS Y PATRIMONIO				
PASIVOS CORRIENTES				
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	8	487,533.17	3,308,944.04	983,734.62
Otras cuentas por pagar	9	2,146,869.57	1,156,765.09	136,661.71
Préstamos de accionistas	10	-	196,995.22	-
Obligaciones laborales	11	38,996.83	215,749.06	44,385.92
Provisiones		49,719.12	-	38,563.24
		2,723,118.69	4,878,453.41	1,203,345.49
PASIVOS NO CORRIENTES	12	-	797,393.43	-
PATRIMONIO	14	674,423.08	872,130.16	265,938.82
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		3,397,541.77	6,547,977.00	1,469,284.31

Queremos administrar nuestra solvencia, en los mejores términos. Los resultados pueden aparecer promisorios, pero nos obligan a ser cautos, precavidos y conservadores, en todas nuestras decisiones de negocios.

Esperamos días mejores, para nuestra empresa, para nuestros productores, para nuestra Nación y para nuestros Accionistas.

Espero que este Informe sea de su aceptación y aprobación.

Muy atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Mangner Orellana Ochoa', written in a cursive style.

Mangner Manrique Orellana Ochoa
GERENTE
BANACALM