

Machala, 29 de abril del 2016

A los señores accionistas de

BANANO Y FRUTAS TROPICALES DE CALIDAD PARA EL MUNDO FRUTICAL S. A.:

El 2015 fue un año de resultados negativos para la mayoría de exportaciones ecuatorianas. 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 sobre 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.

La reducción en los precios internacionales de los productos es otro factor importante en la baja de ventas. En las exportaciones tradicionales, la reducción de las exportaciones fue, efectivamente, 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 frente al dólar, con lo que la exportación nacional se encareció, lo que impactó en la demanda.

El fenómeno de El Niño, por otro lado, alejó a los peces y bajó el volumen; encareció los procesos de pesca porque los trayectos se tornaron 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. 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, señaló que hubo buena producción gracias al estricto 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 nosotros los bananeros que exportamos a Rusia por la devaluación del rublo.

Los exportadores esperamos que el Gobierno tome medidas para enfrentar la baja de las ventas. FEDEXPOR plantea más acuerdos comerciales (incluido EE.UU.), flexibilización en los mecanismos de contratación laboral, entre otros.

Las debilidades del mercado ruso, la demora de un acuerdo comercial con la Unión Europea, las amenazas por el fenómeno climático de El Niño: en Ecuador, al sector del banano, primer producto de exportación no petrolero, le espera un año muy complicado para el 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, 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 pero generando profundos conflictos en la recaudación de los saldos por cobrar.

"Los clientes de Rusia se han demorado en pagar pero, hasta ahora siempre ha pagado, es un gran comprador, hay que mantenerlo y fomentarlo", la pregunta es ¿hasta cuando se puede hacer negocios con Rusia?

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 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 pocos años, 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.

Definitivamente, 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.

Bajo el acuerdo, nuestra 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 del Acuerdo 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 le permita expandir el negocio y mantener, como mínimo ventas al exterior similares a las actuales, de unos 320 millones de cajas anuales.

COYUNTURA EMPRESARIAL

Ahora, analicemos nuestra situación casa a dentro: nuestra organización sufrió un golpe muy duro en el año 2014, en su 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	2012
Ingresos de actividades ordinarias		45.505.278,18	20.474.434,87	17.119.949,58	12.998.991,63
(-)Descuentos		-	-	-	-
		45.505.278,18	20.474.434,87	17.119.949,58	12.998.991,63
(-)Costo de Ventas		(44.649.646,29)	(18.430.249,27)	(16.668.477,95)	(12.891.177,11)
Utilidad en ventas		855.631,89	2.044.185,60	451.471,63	107.814,52
GASTOS OPERACIONALES					
Gastos de Administración		(1.020.363,89)	(1.299.013,22)	(197.712,70)	(70.637,20)
Gastos de Ventas		-	-	-	-
Utilidad en operación		(164.732,00)	745.172,38	253.758,93	37.177,32
OTROS INGRESOS (EGRESOS)					
Otros Ingresos (Egresos) neto		-	-	(3.807,67)	(9.000,00)
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION LABORAL E IMPUESTO A LA RENTA					
		(164.732,00)	745.172,38	249.951,26	28.177,32
(-) Participación Laboral		-	(111.775,86)	(37.492,69)	(4.226,60)
(-) Impuesto a la Renta	12	-	(168.180,64)	(46.740,89)	(14.149,06)
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO		(164.732,00)	465.215,88	165.717,68	9.801,66

Nuestras cifras se van tornando 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. En el año 2016, esperamos renovar nuestros cuadros gerenciales, así como emprender una inyección de capital, para aumentarlo, dinamizar nuestra operación y generar confianza para acceder a crédito bancario de fomento a las exportaciones.

Mi Presidencia está empeñada, con firmeza y decisión, en 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	2012
ACTIVOS					
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y equivalentes de efectivo	3	647.058,50	126.360,74	119.177,29	75.995,39
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	4	2.397.298,24	2.162.895,88	1.106.849,32	498.106,22
Inventarios		122.600,76			
Activo por impuestos corrientes	6	1.315.809,95	276.964,07	172.215,13	59.875,81
Total Activos Corrientes		4.482.767,45	2.566.220,69	1.398.241,74	633.977,42
Mobiliario y equipos, neto	7	29.841,41	28.468,47	71.042,57	-
ACTIVOS TOTALES		4.512.608,86	2.594.689,16	1.469.284,31	633.977,42

Tenemos 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	2012
PASIVOS Y PATRIMONIO					
PASIVOS CORRIENTES					
Acreedores comerciales y otras cuentas por pagar	8	3.529.689,31	963.208,98	983.734,62	445.773,17
Otras cuentas por pagar	9	428.301,21	820.732,14	136.661,71	58.239,23
Préstamos de accionistas	10	-	-	-	-
Obligaciones laborales	11	24.862,36	9.528,55	44.385,92	9.081,18
Provisiones		-	154.290,37	38.563,24	34.276,17
		3.982.852,88	1.947.760,04	1.203.345,49	547.369,75
PASIVOS NO CORRIENTES	12	10.782,26	-	-	-
PATRIMONIO	14	518.973,72	646.929,12	265.938,82	86.607,67
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO		4.512.608,86	2.594.689,16	1.469.284,31	633.977,42

Queremos administrar nuestra solvencia, en los mejores términos financieros. Las ventas pueden aparecer promisorias, pero nos obligan a ser cautos, precavidos y conservadores, en nuestras decisiones de negocios.

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

Muy atentamente,

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

MANGNER ORELLANA O
GERENTE GENERAL
FRUTICAL S.A