



Guayaquil, 10 de Septiembre de 2018

Señores
Accionistas de la Compañía
FRUTIBONI S.A.
Ciudad.

En mi calidad de Gerente General, pongo a vuestra consideración el informe de la Compañía **FRUTIBONI S.A.**, sobre las actividades correspondientes al ejercicio económico del año 2017.

Se cumple con lo dispuesto por la Ley, los estatutos de la compañía y la resolución de la Superintendencia de Compañías, sobre la presentación del informe de los Administradores.

Un tema que merece especial atención en el presente informe, y como un principal motivo que restó competitividad durante el año 2017 fue el pago de impuesto único. A nuestro modo de ver, es excesivamente alto por cuánto representa alrededor del 40% del Impuesto a la Renta (IR). Este tema se requiere de una revisión urgente por parte de los accionistas, ya que nos resta competitividad al tratar de acceder a mercados nuevos.

En los últimos cinco años de gestión de la empresa, se ha comercializado la fruta de exportación hacia la Unión Europea (UE), Rusia y otros mercados. Pero durante el año 2017, los principales mercados fueron la UE y Rusia representando un total de 1'732.677 cajas exportadas totales. Esto ocurrió mientras países competidores como Guatemala y Costa Rica aumentaron sus ventas en 17,2% y 18,2%, respectivamente.

En contraparte, según comentario del director de AEBE, quien considera que "el banano ecuatoriano es el más caro de la región". Una caja de fruta ecuatoriana puesta en UE cuesta entre USD 1,20 y 1,50 más que una de los competidores. Esto se debe a la baja productividad de las fincas locales, los costos del flete que tarda hasta 22 días y el pago en el Canal de Panamá.

A pesar del crecimiento del sector, el comercio de la fruta tiene múltiples problemas como los reglamentos vigentes y trámites que frenan el desarrollo de la actividad. La competitividad del producto también se ha visto frenada en mercados a los que la empresa accede. Esta pérdida de mercado se dio porque los costos del banano mexicano y guatemalteco son inferiores a los del ecuatoriano, Una de las medidas que los productores y exportadores han tomado para que la fruta ecuatoriana sea más competitiva fue reducir



\$ 0.06 al precio mínimo de sustentación de la caja de 43 libras que ahora es de \$ 6,26. El nuevo precio de \$ 6,20, regirá desde el 1 de enero de 2018.

Creo que es perjudicial la vigencia de un precio de sustentación de la caja que no se respeta. Hasta la semana ocho del año, la caja costaba USD 17, cuando el oficial fue 6,20. La realidad bananera cambió y cada mercado debe tener una estrategia. Esa norma (el precio oficial de sustentación) obliga a los productores y exportadores a suscribir contratos de compraventa. En el país se fomenta a los productores a no ser eficientes, antes bien, especulativos con respecto al precio de Venta. Ellos (los productores) venden la caja de banano en el mercado 'spot' (sin contrato) entre USD 12 y 15 y luego a USD 3 y 4, pero no se preocupan de la productividad sino del precio.

Para el 2018, esperamos como empresa obtener líneas de crédito por parte de la Corporación Financiera Nacional (CFN), para formalizar contratos entre los productores y la empresa los cuales nos servirán para incrementar la productividad de las fincas con equipos de riego, drenaje, fertilización, control de la sigatoka negra y otras enfermedades.

El desarrollo de todas las actividades inherentes a mi cargo, estuvieron siempre orientadas a dar cumplimiento a las disposiciones del Directorio y la Junta General de Accionistas, así mismo se acataron todas las disposiciones legales, tributarias y laborales logrando estar al margen de todo tipo de conflictos, que puedan perjudicar la buena marcha de la misma.

La administración ha cumplido con las resoluciones emitidas por la Junta General Ordinaria, Extraordinaria y Universal de Accionistas.

Adjunto a la presente, el Balance General correspondiente al año 2017.

Atentamente



Daniela Kolic Trejo
C.I. 0911497055