

Informe del Gerente General Ing. Oscar Illingworth Guerrero a la Junta General Ordinaria de Accionistas de Productora Cartonera S.A., por el ejercicio terminado al 31 de diciembre del 2006

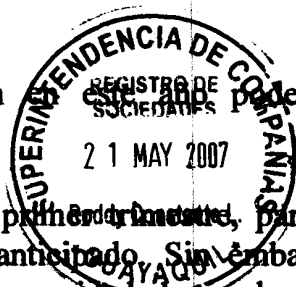
Nuevamente la producción de cartón en la fabrica registra niveles record históricos. En este año 2006, corrugamos en nuestros equipos 124.000 de papel, en comparación as las 122.000 TM corrugadas con nuestros equipos en el 2005. Un 2% de mejora neta en producción, respaldada por una mejora significativa en los indicadores de productividad y la consolidación de lo programas de mejoramiento continuo (5S, BPM y el Programa de Incentivo de Productividad).

El incremento en los precios de papel continuó durante este año. Habíamos proyectado un aumento de \$50 dólares en el primer trimestre del 2006 y una posterior baja de precios en el orden de \$20 dólares en el cuarto trimestre, Sin embargo la realidad fue otra. En términos consolidados, el precio de papel aumento \$120 por tonelada métrica.

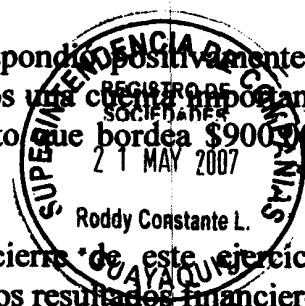
Para amortiguar estos costos de papel, iniciamos la búsqueda de proveedores alternativos en América Latina, De ahí, que se contacto con fábricas en Chile y Brasil. Esperamos que los resultados de esta gestión se los vea en el ejercicio del 2007.

Entre los eventos importantes que se dieron podemos mencionar los siguientes:

- La demanda de cajas de banano durante el primer trimestre, para el cliente UBESA fue mucho mayor que lo anticipado. Sin embargo, contábamos con suficiente materia prima y capacidad de producción para hacerle frente a esta demanda. De hecho, para el balance final del 2006, las ventas a Ubesa registraron un incremento en el orden de 7% versus las del 2006.



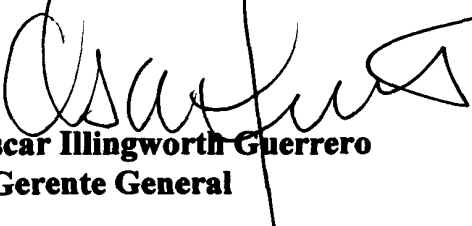
- Por otro lado, y conforme lo esperado, en el mes de Abril inicio operaciones una nueva fabrica de cartón en la ciudad de Machala. No solamente que esto pone mas presión en el mercado, sino que también tiene un efecto muy negativo en nuestra operación., El dueño de esta empresa, Corporación Cipal, fue cliente nuestro hasta el mes de Junio pasado y, a partir de ese mes, perdimos en su totalidad la cuenta. El efecto de este nuevo competidos es una reducción en ventas de alrededor de \$8 millones de dólares anuales.
- Inmediatamente después de la perdida del cliente Cipal, arrancamos una estrategia comercial agresiva hace el mercado bananero e industrial. Como resultado, logramos mantener le 30% del mercado bananero no integrado y registramos un crecimiento del 39% en el mercado no bananero.
- Para consolidar la estrategia comercial, desarrollamos un mecanismo de control de precios y márgenes. Este instrumento nos permitió desarrollar el plan de trabajo de aumentos en los precios de venta priorizando los casos más críticos primero. Al final, hacia el cierre del tercer trimestre, se pudo aumentar los precios de venta de manera significativa en el mercado industria no-bananero.
- Lamentablemente, el mercado bananero no respondió positivamente a los aumentos en los precios. De hecho, perdimos una cuenta importante para nosotros (Banana Exchange) con un efecto que bordea \$900,000 dólares en ventas netas.
- La situación financiera de la compañía al cierre de este ejercicio económico en términos generales es normal y los resultados financieros comparados con el año anterior fueron mejores. La gestión comercial en el sector industria no-bananero y el excelente manejo del inventario de



papel, permito que se neutralice el efecto de incremento en los precios de materia prima.

Cumplimiento de Objetivos

- Con relación al volumen total de Ventas, logramos alcanzar nuestro presupuesto; sin embargo, esto como resultado de un aumento del 6.9% de las ventas a Ubesa y una reducción del 7% en las ventas a terceros.
- En lo relacionado con la parte de la eficiencia operativa los resultados fueron muy alentadores (Velocidad, tiempo perdido, desperdicio y reclamos). En del 2005, el indicador de productividad fue del 86.7%. Al cierre del año, aumentamos las METAS operativas en un 3% y, a cierre del 2006, el indicador de productividad cerro en el 94.5%, una mejora neta del 10.8%.
- Cerramos el ejercicio contable en los Resultados Financieros con una Utilidad de \$957 mil dólares y en el Balance General una recuperación de nuestro Patrimonio en un 65% y, nuestro Patrimonio Neto tiene un saldo positivo de \$2.4 millones de dólares.


Oscar Illingworth Guerrero
Gerente General

