

Señores Accionistas:

De conformidad con las disposiciones legales y estatutarias pertinentes, me permito someter a su consideración el presente Informe de Labores, acompañado de los correspondientes Estados Financieros de la compañía, por el ejercicio económico del año 2.002.

I.- AMBITO ECONOMICO

Las condiciones económicas reinantes en el país durante el año 2.002, demostraron una convalecencia de la economía, luego de los graves problemas presentados en los años anteriores. Sin embargo, fue claro y notorio el incremento del componente local de los costos de fabricación y de operación, como consecuencia del proceso de dolarización implantado en años anteriores. Esta situación de pérdida de competitividad de nuestro producto en relación a los productos similares fabricados en países de la región, nos hace ver como costosos y ha causado presión importante de parte de nuestros clientes multinacionales por disminuir el precio de venta de nuestras cajas.

II.-ACTIVIDAD COMERCIAL

Al presentar nuestro informe a los accionistas el año anterior destacábamos que veníamos experimentando una disminución en las ventas a nuestros clientes relacionados, como consecuencia de la menor exportación directa de banano por parte de algunos de nuestros accionistas. Por ese motivo las ventas en unidades vendidas habían caído ligeramente del año 2.000 al 2.001. A pesar de este factor, preveíamos una recuperación de los volúmenes de ventas en función a las ventas planeadas al sector de exportadores de banano no relacionados con Cartorama. En particular, presupuestábamos ventas mayores a los clientes Le Fruit y Faprobán.

El comportamiento real a lo largo del año del sector de clientes relacionados fue de una fortaleza con referencia a lo esperado; superamos el presupuesto planteado en casi un 40%, sin embargo este resultado fue menor al obtenido en este mismo segmento de clientes en el año inmediatamente anterior en casi un 20% y con relación al año 2.000 perdimos casi un 31% del volumen de cajas vendidas.

En relación al segmento de ventas de cajas de banano a clientes no relacionados, comenzamos el año en términos razonables en referencia al presupuesto establecido. Al finalizar la temporada alta de exportación de fruta en el mes de abril, en este segmento alcanzábamos una venta equivalente al 90 % del presupuesto. Este resultado, combinado con el resultado fuerte de las ventas al sector relacionado nos permitía alcanzar el 107% del presupuesto total de ventas de cajas de banano a esa fecha. A partir de ese momento, la situación cambió radicalmente respecto a las ventas a clientes no relacionados y estas cayeron en forma significativa sin llegar a recuperarse mas adelante en el año. En un principio, el factor determinante fue una baja en las exportaciones ecuatorianas a los mercados no tradicionales. Sin embargo, al poco tiempo vimos que adicionalmente existía

una situación de disminución considerable de precios por parte de nuestros principales competidores en este mercado, las empresas CARTOPEL y PROCARSA. En prácticamente todos los casos fuimos capaces de contrarrestar a PROCARSA en función de calidad de caja y servicio, pero no logramos lo mismo con el otro competidor quien fue extraordinariamente agresivo con el cliente Le Fruit, ofreciéndole hacer las cajas bajo la modalidad de Maquila, en precios que nosotros no podíamos igualar ya que hubieran terminado siendo bastante menores a los equivalentes con nuestros propios clientes relacionados. Durante el presente año hemos logrado recuperar una porción del volumen de dicho cliente, en función de la calidad exigida en ciertas cajas por el mercado o cliente final.

Como consecuencia de esta debilidad en el mercado de clientes no relacionados, mercado en el cual solo alcanzamos el 56% de las ventas presupuestadas, el resultado del año en cuanto a la producción de cajas para banano fue deficitario en 16% respecto al presupuesto establecido y en 11% respecto al volumen de cajas producidas en el año anterior. Con relación al año 2.000, que ha sido el año récord de producción de cajas de banano en Cartorama, caímos casi 18%.

En el mercado doméstico también se presentó una situación similar por efectos competitivos, aunque de menor importancia por el tamaño relativo de ese segmento.

III.- ACTIVIDAD OPERATIVA

Durante el año terminamos de instalar las inversiones iniciadas el año anterior para incrementar la capacidad de producción de la planta, en particular en cuanto a la capacidad del corrugador. Estas mejoras nos ayudaron a mejorar la productividad bajando algunos rubros de costos como horas extras y tiempos muertos. Sin embargo, el incremento experimentado en los costos de fabricación han hecho que baje nuestra rentabilidad y que perdamos competitividad.

Los costos indirectos de fabricación se incrementaron como consecuencia de incrementos en los rubros de salarios, costos de combustibles, electricidad, mantenimiento y alquiler de equipos. Los costos de suministros y materiales mantuvieron su nivel, pero debido a la menor producción, los costos indirectos de fabricación por tonelada se incrementaron en forma significativa regresando a los niveles experimentados en 1.998, perdiéndose por efectos de los mayores costos locales, las ventajas que se habían logrado por mayores niveles de producción.

Respecto a los Gastos Operativos, el incremento que se produce en el año es ocasionado por el incremento efectuado en las Reservas para Cuentas Incobrables. A pesar de este incremento, los Auditores Independientes opinan que las reservas acumuladas se encuentran subvaloradas en aproximadamente \$1'859.000=. En nuestra opinión, en virtud del avance experimentado en las varias gestiones que se realizan actualmente, las reservas efectuadas en el año satisfacen el riesgo existente de cobro de la cartera vencida.

IV.- RESULTADOS

En el Informe de Auditoría adjunto se presentan los Estados Financieros de la compañía comparados contra el año anterior.

Respecto al Balance de la compañía, debemos destacar el incremento en algunos rubros de activos, como son:

- Incremento de US\$4'165.358 en Planta y Equipos, que incluyen, principalmente obras civiles y equipos requeridos por el proyecto del molino (\$3'590.741), y adquisición de equipos para incrementar la capacidad de producción de la corrugadota (\$529.447).
- Disminución importante en los niveles de inventarios por efectos de la menor producción.
- Incremento en el rubro Otros Activos por efectos de contabilización de la dación en pago de la Hacienda Ana Maria para cancelar la cuenta por cobrar a los clientes Precexport y Agronocer.
- Eliminación de las Acciones en Tesorería al haber sido vendidas estas durante el ejercicio.

Del Estado de Resultados se desprenden las siguientes observaciones:

- Incremento en los Gastos de Operación por efecto de las reservas efectuadas para cuentas incobrables.

V.- PROYECTO DEL MOLINO

Durante el año se hicieron significativos avances en el montaje del molino de papel reciclado, que ya se encuentra en sus ultimas fases de instalación. Esperamos iniciar pruebas en el mes de Agosto una vez que se hayan instalado los últimos equipos que se han adquirido y que incluyen la Caldera de Vapor, la Turbina reconstruida en fábrica y los equipos de preparación y limpieza de pulpa.

Al concluir este informe quiero dejar constancia de mis sinceros agradecimientos a la Presidencia de la compañía, a los señores Accionistas y Directores, y a nuestros importantes clientes y proveedores, por el permanente apoyo y confianza a la gestión desarrollada por esta Gerencia General. Finalmente, debo expresar mi reconocimiento a los colaboradores que han hecho posible mantener a la compañía en permanente búsqueda de crecimiento y mejores resultados.

Muy Atentamente,



Jaime Peharredonda M.
Gerente General