



INFORME

del arquitecto Roberto Espinosa Calisto, Presidente y del economista Patricio Calderón S., Gerente General a la Junta General de Accionistas de Pasteurizadora Quito S.A. correspondiente al ejercicio económico 2007

Señoras y señores accionistas:

En nuestras calidades de Presidente del Directorio y Gerente General, cargos asumidos el 2 de mayo y el 15 de enero del 2007, respectivamente, nos es grato dirigirnos a ustedes, señoras y señores Accionistas, en cumplimiento a lo dispuesto en la Ley, en el Estatuto Social y por nuestra propia responsabilidad y presentamos el informe de las actividades desarrolladas por la Empresa, así como de su desenvolvimiento financiero durante el período económico comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2007.

I. ENTORNO ECONOMICO

La situación económica del país se vio afectada por la subida general de los precios de los alimentos, debido a factores internos y externos. Dentro de los factores internos se destaca la baja en la oferta originada en la incertidumbre de los inversionistas y en la reducción de la producción por cuestiones climáticas. En los factores externos es evidente que la mayor demanda de alimentos de China, India y el sudeste asiático, continúa provocando cambios permanentes en la tendencia general de los precios internacionales de los productos básicos, sobre todo del maíz y la soya, que se utilizan en la alimentación del ganado. El aumento de los precios del petróleo generó cambios muy importantes en los precios de los derivados, de manera especial en los fertilizantes.

La economía ecuatoriana creció en el 2,67%, esto es mucho menos que el promedio de la región, que se estimó en el 5%. La tasa de inflación anual fue del 3,32%, debido a las razones anotadas. Para controlar los precios, el Gobierno decidió mantener el subsidio a la harina en usd \$ 13 por saco y también aumentó el bono solidario de 15 a 30 dólares desde enero del año anterior. La canasta básica cerró en usd \$ 470 al mes y el sueldo básico en usd \$ 170 mensuales.

II. EL SECTOR GANADERO

La actividad ganadera se desarrolló en medio de un ambiente bastante complejo, matizado por varios aspectos que resultaron determinantes para el desarrollo de la actividad.

Por un lado, hay que mencionar que el incremento del consumo mundial de la leche sin la correspondiente respuesta de la producción, se vio reflejado en el aumento del precio internacional de la leche en polvo. Esta situación desestimuló las importaciones por parte de algunas industrias locales y presionó la demanda interna, elevando el precio de la leche cruda a nivel de campo.

Por otro lado, hay que destacar el efecto del alza permanente de los precios de los alimentos balanceados, originado en la situación mundial de los cereales y de los fertilizantes, por el precio internacional del petróleo.

Pasteurizadora Quito S.A., fiel al cumplimiento de su objetivo social y para evitar su desabastecimiento y la pérdida de proveedores, mejoró el precio a sus proveedores, con la esperanza de recuperarlos, vía incremento del precio al público, lo cual fue posible solamente en agosto, mes en el que, la Empresa pudo aumentar el precio de la funda UHT en 5 centavos, después de satisfacer ampliamente todas las inquietudes de las autoridades y de la opinión pública.

Como los costos a nivel de campo continuaron subiendo, la empresa respondió mejorando su precio de compra, sin haber logrado trasladar parte de estos nuevos costos al precio final del producto.

A pesar de todo esto, la empresa continuó pagando puntualmente a sus proveedores el mejor precio del mercado, brindando asesoría técnica, financiando la compra de equipos para enfriamiento de leche y para ordeño y atendiendo en los almacenes con precios bajos y créditos a plazos suficientes.

III. SITUACIÓN ADMINISTRATIVA

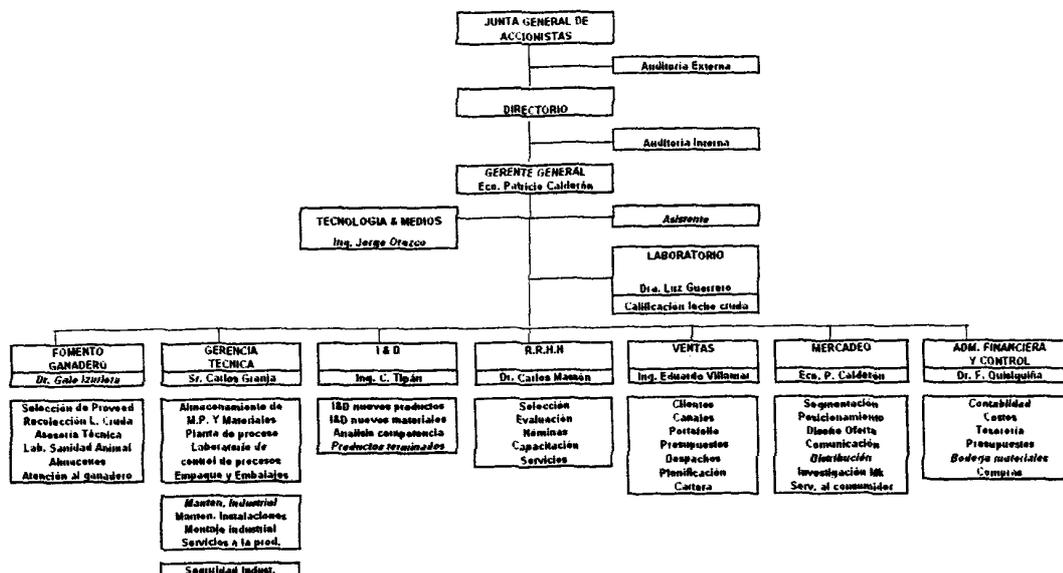
A. Recursos Humanos

Durante el ejercicio, la empresa llevó a cabo un proceso de racionalización del personal y de modificación de la estructura organizacional. En esta dirección, se procuró que el personal que salió de la empresa no fuera reemplazado sino que sus tareas fueran redistribuidas entre el resto del personal del área.

Se crearon las áreas de Fomento Ganadero, bajo el liderazgo del doctor Galo Izurieta; Investigación y Desarrollo, a cargo de la Ing. Cristina Tipán; Recursos Humanos se encargó al doctor Carlos Massón y en Administración Financiera y Control se ubicó al doctor Francisco Quisiguiña, quien se desempeñaba como Auditor Interno. Esta última área sustituyó a la anterior Gerencia Administrativa Financiera.

Un tema importante a destacar también es la eliminación de la Gerencia Comercial para dar paso a la Gerencia de Ventas, con enfoque exclusivo a la atención a los clientes y a los canales de distribución. Esta gerencia está liderada, desde septiembre del año anterior, por el Ing. Eduardo Villamar.

A continuación se muestra el nuevo organigrama funcional de la empresa.



Al cierre del ejercicio, la empresa contaba con 156 personas, de las cuales, 91 mantienen relación de dependencia y 65 son tercerizadas, a través de las empresas Servidepro C. Ltda. y Deproser C. Ltda. La empresa ha previsto incorporar hasta el mes de abril a todo el personal tercerizado a su rol, eliminando a las intermediadoras; por el costo que representan y por ser una figura que no se podrá aplicar con la nueva ley que se anuncia.

En el año 2007 se retiraron de la Compañía 45 personas, entre ejecutivos, empleados y obreros y se volvió a contratar a 34.

Los costos de renuncias voluntarias y liquidaciones al personal en el año ascendieron a la suma de usd \$ 391.222.

A continuación se presenta el detalle de personal que presta sus servicios a la Empresa PQSA :

	Ene-07	Bajas	Altas	Dic-07	Porcentaje
RELACION DE DEPENDENCIA	100	16	7	91	58.3%
INTERMEDIACIÓN LABORAL	67	29	27	65	41.7%
Total	167	45	34	156	100.00%

B. Aspectos administrativos

B.1.- Seguros

La empresa continuó proporcionando la cobertura del seguro de vida y asistencia médica a sus accionistas, ganaderos – proveedores y personal, a

través de la Compañía Salud S.A. Los bienes muebles e inmuebles de la empresa están asegurados con la firma Seguros Equinoccial.

B.2.- Atención al Ganadero

Con el propósito de continuar apoyando y fomentando el desarrollo del sector, Pasteurizadora Quito S.A. creó el área de Asistencia al Ganadero, para aglutinar en ella todas las actividades relacionadas con asesoría técnica en suelos y pastos, provisión de equipos de ordeño y tanques para enfriamiento de leche, asesoría médica veterinaria y venta de productos e insumos agrícolas.

B.3.- Recolección de leche cruda de las haciendas

La empresa consideró que había una oportunidad de mejora en el proceso de recolección de leche cruda y, en tal virtud, contrató a transportistas con experiencia en este servicio. Esta decisión permitió reducir el costo operativo del proceso, tanto por mano de obra como por mantenimiento de los camiones, así como también cerrar la mecánica automotriz y el almacén de repuestos.

B.4.- Despacho de productos terminados

Con el fin de reducir los costos operativos y mejorar el servicio a los distribuidores y clientes, la empresa unificó las bodegas de productos terminados y reunió a todo el personal de esa área, bajo un solo departamento de despachos, para la administración de leche en funda, cartón y refrigerados. El horario de atención de este departamento se inicia a las 05h00 y se extiende hasta las 18h00, con lo que se ha logrado llegar con los productos a los puntos de venta a primera hora.

B.5.- Sistema de información

El sistema de información con el que cuenta la empresa tiene algunas limitaciones, entre ellas, que no es un sistema integrado y por eso no es posible procesar la información con la velocidad que se requiere. Se analizaron algunas opciones en el mercado y se decidió por Dynamics AX, el ERP de Microsoft.

Este software permitirá disponer de la información del negocio en tiempo real, optimizar los recursos, manejar cubos de información para análisis y proyecciones, aumentar la seguridad de los datos y tener toda la información integrada.

El proyecto de implementación se inició en octubre del año anterior y terminará en agosto del presente año.

IV. SITUACIÓN ECONOMICA

ESTADO DE RESULTADOS

Al cierre del ejercicio 2007, la empresa presenta una pérdida de usd 223.177 equivalente al 1,2% de las ventas. Este resultado se origina en la baja de las ventas en el primer semestre y en el aumento en los precios de la leche cruda, no trasladados, por razones políticas, al público.

DETALLE	2007	%	2006	%	VAR. US	
					\$	VAR. %
Ventas	18,645,183	100.0%	21,183,204	100.0%	-2,538,021	-12.0%
(-) Costo de Ventas	16,027,379	86.0%	17,724,715	83.7%	-1,697,336	-9.6%
Utilidad Bruta en Ventas	2,617,804	14.0%	3,458,489	16.3%	-840,685	-24.3%
Gastos de Administración	1,608,709	8.6%	1,958,277	9.2%	-349,568	-17.9%
Gastos de Comercialización	1,357,622	7.3%	1,482,614	7.0%	-124,992	-8.4%
Total Gastos	2,966,331	15.9%	3,440,891	16.2%	-474,560	-13.8%
Utilidad en Operación	-348,527	-1.9%	17,598	0.1%	-366,125	
Gastos / Ingresos Financieros	125,350	0.7%	136,881	0.6%	-11,531	-8.4%
Utilidad/ Pérdida	-223,177	-1.2%	154,479	0.7%	-377,656	

A continuación se explica detalladamente cada uno de los rubros del balance de resultados:

1.- Ventas

Las ventas netas totalizaron usd \$ 18.6 millones que, comparadas con las del año anterior, que fueron de usd \$ 21.1, produjeron una disminución de \$ 2.5 millones, equivalente al 12%. Esta disminución se debió a la pérdida de mercado de la leche pasteurizada y por la poca capacidad de reemplazo con los equipos disponibles, antes de la instalación de la nueva maquinaria.

Durante el primer semestre de 2007, la demanda de leche en funda UHT se atendió con los equipos de ultrapasteurización propios de la línea de cartón, por lo que se redujo la oferta de este tipo de productos.

El precio de venta promedio unitario general se ubicó en usd \$ 0,573 que, comparado con el precio del año anterior, de usd \$ 0,568, causó un incremento inferior al 1%. Adicionalmente se mejoró el precio de las ventas extraordinarias de leche cruda en el 15,4%.

A continuación se presenta un detalle de las principales líneas de ventas, los resultados obtenidos en cada una de ellas y las variaciones respecto del año anterior:

DETALLE	AÑO 2007			AÑO 2006			VARIACION %	
	LITROS	VALORES	Unitario	LITROS	VALORES	Unitario	LITROS	Unitario
LECHE BLANCA	27,873,432	14,243,439	0.511	30,972,270	15,327,597	0.495	-10.01%	3.26%
CARTON	3,322,894	2,149,492	0.647	4,699,124	2,910,446	0.619	-29.29%	4.44%
FUNDA	23,339,805	11,401,843	0.489	25,081,678	11,798,119	0.470	-6.94%	3.85%
TETRAFINO	1,210,733	692,104	0.572	1,191,468	619,032	0.520	1.62%	10.03%
LECHE SABORES	803,673	909,324	1.131	1,137,766	1,325,761	1.165	-29.36%	-2.90%
CARTON	759,539	873,011	1.149	1,137,766	1,325,761	1.165	-33.24%	-1.36%
FUNDA	44,134	36,313	0.823					
DERIVADOS	713,939	815,606	1.142	790,438	892,101	1.129	-9.68%	1.22%
OTRAS VENTAS LECHE	3,125,945	1,075,713	0.344	4,336,783	1,435,797	0.331	-27.92%	3.94%
PROMOCIONES Y RACIONES	299,409	181,558	0.606	826,399	473,498	0.573	-63.77%	5.83%
LECHE CRUDA	2,826,536	894,155	0.316	3,510,384	962,299	0.274	-19.48%	15.40%
INSUMOS		1,601,100			2,201,947			-27.29%
VENTAS NETAS	32,516,989	18,645,182		37,237,257	21,183,203		-12.68%	

Las ventas de insumos totalizaron usd \$ 1.6 millones, que representaron el 27% menos que la cifra del año anterior. Esto se debe a la disminución de ventas de equipos y repuestos Westfalia Surge, originadas en la pérdida de la exclusividad en la representación de esta marca.

2.- Costo de Ventas

El costo de ventas del año 2007 tuvo un crecimiento del 6,97%, que se debe fundamentalmente a dos factores. Por un lado, al incremento en el precio de compra de la leche cruda que pasó de usd \$ 0,269 del mes de enero, a usd \$0,332 de diciembre y, por otro, a la reducción del volumen de producción en el 12,6% respecto del año anterior. Este efecto se vio reflejado en una reducción del margen bruto del 16,3% en el 2006, al 14% en el presente año.

Por razones que son de dominio general, el aumento en los costos no pudo trasladarse completamente al precio de venta. Prueba de ello es que los precios aumentaron en el 3,26% mientras que los costos lo hicieron en el 6,97%.

El cuadro que se presenta a continuación explica el comportamiento de los costos por cada tipo de producto, en comparación con el año anterior:

DETALLE	AÑO 2007			AÑO 2006			VARIACION %	
	LITROS	VALORES	Unitario	LITROS	VALORES	Unitario	LITROS	Unitario
LECHE BLANCA	27,873,432	12,542,932	0.450	30,972,270	13,029,565	0.421	-10.01%	6.97%
CARTON	3,322,894	1,871,467	0.563	4,699,124	2,461,168	0.524	-29.29%	7.53%
FUNDA	23,339,805	10,016,325	0.429	25,081,678	9,986,369	0.398	-6.94%	7.79%
TETRAFINO	1,210,733	655,140	0.541	1,191,468	582,028	0.488	1.62%	10.77%
LECHE SABORES	803,673	621,777	0.774	1,137,766	818,244	0.719	-29.36%	7.58%
CARTON	759,539	594,520	0.783	1,137,766	818,244	0.719	-33.24%	8.84%
FUNDA	44,134	27,257	0.618					
DERIVADOS	713,939	371,523	0.520	790,438	378,137	0.478	-9.68%	8.78%
OTRAS VENTAS LECHE	3,125,945	1,081,448	0.346	4,336,783	1,444,626	0.333	-27.92%	3.86%
PROMOCIONES Y RACIONES	299,409	157,498	0.526	826,399	391,502	0.474	-63.77%	11.04%
LECHE CRUDA	2,826,536	923,950	0.327	3,510,384	1,053,124	0.300	-19.48%	8.96%
INSUMOS		1,409,698			2,054,142			-31.37%
COSTO DE VENTAS	32,516,989	16,027,378		37,237,257	17,724,714		-12.68%	

3.- Costo de producción

El costo de producción varió en el 6.53% respecto del año anterior, a causa del incremento en la materia prima que, como se demuestra en el cuadro siguiente, aumentó en el 15,5% respecto del año pasado. Producto de esta variación, la participación de la materia prima en el costo total pasó del 65,6% del año 2006, al 71,2% del 2007. Los costos indirectos mejoran, sobre todo por el efecto de los cambios en el sistema operativo de recolección de leche cruda y la correspondiente reducción en los gastos de personal, gastos de mantenimiento de tanqueros y eliminación de la merma en el transporte.

A continuación un detalle de los elementos del costo de producción:

Descripción	2007			2006			Variaciones
	Totales	Unitario	Part. %	Totales	Unitario	Part. %	
LITROS PRODUCIDOS	29,646,728			34,179,847			-4,533,119
MATERIA PRIMA	9,748,325	0.3288	71.2%	9,730,863	0.2847	65.6%	15.50%
MANO DE OBRA DIRECTA	471,495	0.0159	3.4%	469,462	0.0137	3.2%	15.79%
GASTOS DE FABRICACION DIRECTOS	2,233,910	0.0754	16.3%	2,476,477	0.0725	16.7%	4.00%
MANO DE OBRA INDIRECTA	564,676	0.0190	4.1%	1,056,487	0.0309	7.1%	-38.38%
GASTOS DE FABRICACION INDIRECTOS	679,355	0.0229	5.0%	1,091,413	0.0319	7.4%	-28.24%
COSTOS DE PRODUCCION	13,697,761	0.4620	100.0%	14,824,702	0.4337	100.0%	6.53%

4.- Gastos operacionales

Durante el presente año los gastos de administración y comercialización se redujeron en usd \$ 474.559 respecto del año anterior; de los cuales, usd \$ 349.567 corresponden a gastos administrativos y usd \$ 124.992 a gastos comerciales, tal como se detalla en el cuadro siguiente:

CONCEPTO	2007		2006		Variaciones
	Valores	%	Valores	%	
Ventas Netas	18,645,183.00		21,183,204.00		-2,538,021.00
GASTOS ADMINISTRATIVOS	1,608,709.27	8.63%	1,958,276.60	9.24%	-349,567.33
Remuneraciones	1,111,162.21	5.96%	1,354,603.96	6.39%	-243,441.75
Otros gastos	497,547.06	2.67%	603,659.63	2.85%	-106,112.57
GASTOS COMERCIALES	1,357,622.30	7.28%	1,482,614.34	7.00%	-124,992.04
Remuneraciones	465,567.08	2.50%	377,565.46	1.78%	88,001.62
Otros gastos	675,783.65	3.62%	945,368.70	4.46%	-269,585.05
Centro de distribución y Almacenes	216,271.57	1.16%	159,680.18	0.75%	56,591.39
TOTAL DE GASTOS	2,966,331.57	15.91%	3,440,890.94	16.24%	-474,559.37

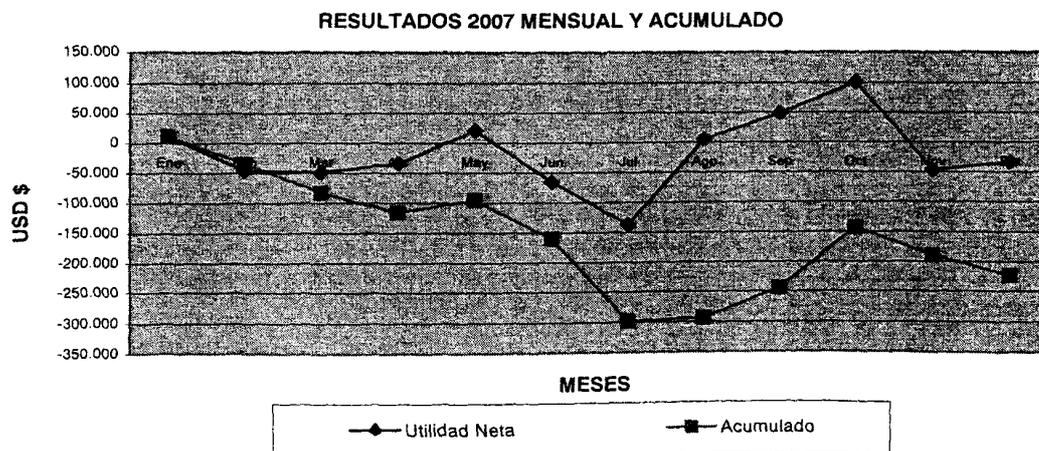
En los gastos administrativos, el mayor efecto se registró en el rubro remuneraciones con una reducción de usd \$ 243.442, debido a los cambios en la estructura organizacional y a la reducción en el pago de horas extras. Adicionalmente, usd \$ 106.113 corresponden a otros gastos administrativos.

En relación a los gastos comerciales, la reducción más significativa se produjo en el rubro de publicidad y promociones, debido a que la empresa no había definido la estrategia a seguir para su marca y sus productos. El incremento en las remuneraciones y en los costos de los centros de distribución es por la apertura del Centro de Distribución de Guayaquil, que se abrió para atender el mercado de la costa y del austro.

5.- Utilidad Neta

Hasta julio los resultados de la empresa muestran una tendencia negativa. A partir de agosto se producen varios hechos sobresalientes que cambian radicalmente esta tendencia y son el arranque de los nuevos equipos para aumentar la capacidad de producción y envasado de funda UHT, el cambio en el precio de este producto, la nueva estructura administrativa y la apertura del centro distribución de Guayaquil.

A continuación se muestra la evolución de los resultados mensuales, en la que se puede observar que la pérdida acumulada hasta el mes de julio fue de usd \$ 298.566.

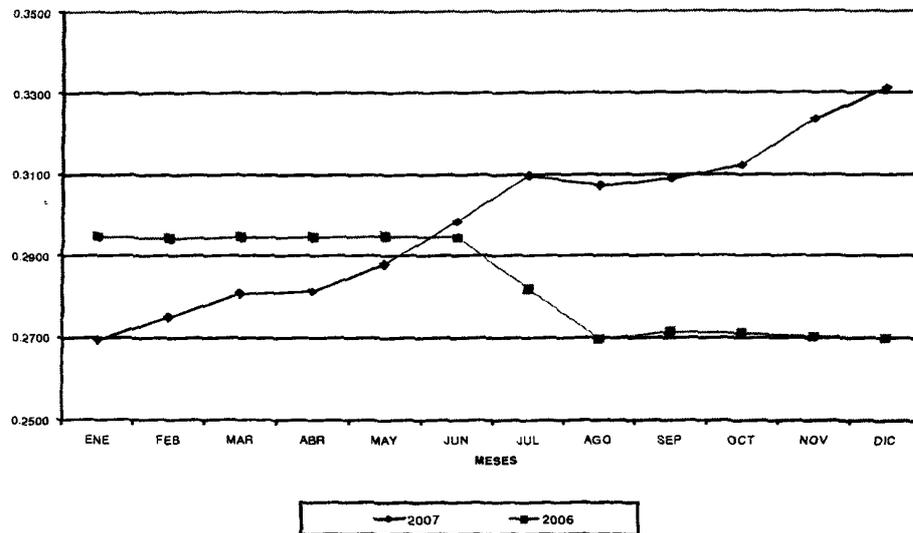


COMPRAS Y RECEPCION

A raíz de la elevación del precio de la leche en polvo a nivel internacional y el aumento en los precios de los insumos, el precio de la leche cruda empezó a aumentar en el mercado interno. Este fenómeno se observó a partir del mes de marzo y se ha mantenido hasta ahora.

A continuación un gráfico en el que se observa la evolución de los precios para los años 2006 y 2007.

PRECIOS UNITARIOS MATERIA PRIMA - LECHE
2007 - 2006



Las compras de leche cruda totalizaron 32.4 millones de litros que, comparados con los 38.7 millones del año 2006, representan una reducción del 16.3%. En el cuadro que se muestra a continuación se observan cifras comparativas de los tres últimos años:

MES	2007	2006	Var %	2005	Var %
	LITROS	LITROS	2007-2006	LITROS	2006-2005
ENERO	2,877,726	3,576,671	-19.5%	4,006,990	-10.7%
FEBRERO	2,563,895	3,344,643	-23.3%	3,470,927	-3.6%
MARZO	2,780,629	3,756,490	-26.0%	3,813,686	-1.5%
ABRIL	2,618,319	3,572,525	-26.7%	3,741,549	-4.5%
MAYO	2,813,590	3,646,163	-22.8%	3,881,578	-6.1%
JUNIO	2,690,527	3,464,767	-22.3%	3,722,689	-6.9%
JULIO	2,884,047	3,567,331	-19.2%	3,780,545	-5.6%
AGOSTO	2,789,503	3,181,943	-12.3%	3,682,839	-13.6%
SEPTIEMBRE	2,628,373	2,570,753	2.2%	3,356,284	-23.4%
OCTUBRE	2,556,804	2,596,479	-1.5%	3,311,160	-21.6%
NOVIEMBRE	2,502,336	2,583,639	-3.1%	3,335,042	-22.5%
DICIEMBRE	2,659,620	2,800,963	-5.0%	3,494,587	-19.8%
TOTAL	32,365,369	38,662,368	-16.3%	43,597,877	-11.3%

V. SITUACION FINANCIERA

Los activos totales de la empresa suman 8,6 millones de dólares, de los cuales 3.6 millones corresponden a activos fijos; 2.1 a inventarios y cartera de clientes 1.4 millones; 0.5 millones en caja y bancos y otros activos por 1.0 millones. El valor de los activos comparados con las cifras del año anterior, muestran una variación de 0.1 millones, según se detalla a continuación:

DETALLE	AÑOS		Diferencia	Fuentes	Usos
	AÑO 2007	AÑO 2006			
ACTIVOS					
EFFECTIVO	462,646	1,042,610	-579,964	579,964	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR	1,393,260	2,303,307	-910,047	910,047	
INVENTARIOS	2,140,028	2,437,864	-297,836	297,836	
CARGOS DIFERIDOS	551,601	116,157	435,444		435,444
ACTIVOS CORRIENTES	4,547,535	5,899,937	-1,352,402		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	3,567,229	2,552,579	1,014,650		1,014,650
ACTIVOS LARGO PLAZO	445,374	214,310	231,064		231,064
TOTAL ACTIVOS	8,560,138	8,666,826	-106,688		
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES	1,583,766	1,528,205	55,560	55,560	
PASIVOS LARGO PLAZO	1,657,551	1,533,138	124,413	124,413	
TOTAL PASIVOS	3,241,317	3,061,344	179,973		
PATRIMONIO	5,318,821	5,605,483	-286,661		
CAPITAL Y RESERVAS	5,541,999	5,451,002	90,997	90,997	
UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO	-223,178	154,480	-377,658		377,658
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	8,560,138	8,666,826	-106,688		
TOTAL				2,058,816	2,058,816

La empresa aumentó sus inversiones en 2.1 millones de dólares, que se financiaron con recursos provenientes de caja, cartera e inventarios.

Los activos fijos se incrementaron en usd \$1.1 millones, por la adquisición de la maquinaria para la nueva línea de producción de leche UHT y envasadoras para funda UHT.

En lo que se relaciona con las cuentas de pasivo, se observa que éstos se incrementaron en usd \$ 179,973, que se explican por el aumento en las provisiones laborales por usd \$ 124.413 y usd \$ 55.560 en proveedores.

Al cierre del ejercicio 2007, el patrimonio de los accionistas ascendió a la suma de usd \$ 5.318.821, que, comparado con el patrimonio del año anterior, refleja una disminución de usd \$ 286.661, originada en la pérdida del año 2007.

VI. INDICES FINANCIEROS

A continuación algunos índices financieros importantes que permiten explicar la gestión realizada en el ejercicio 2007:

La liquidez de la empresa continúa saludable, la rotación de los activos se muestra baja por la reducción de las ventas. La cartera ha envejecido en 4 días y los inventarios se han reducido 2 días. El nivel de endeudamiento se ha mantenido en el mismo nivel del año anterior, el margen bruto se redujo en 2.3% por las razones antes anotadas y los gastos operacionales sobre las ventas muestran una saludable reducción.

	2007	2006	Ideal
Liquidez			
Razón corriente	2.9	3.8	1.5
Prueba ácida	1.5	2.2	1.0
Capital de trabajo	2,963,770	4,371,732	Aumento
Utilización de activos			
Ventas/Activos	2.2	2.4	3.0
Ventas/Patrimonio	3.5	3.8	5.0
Días de cartera	13.2	9.3	12.0
Días de inventario	7.2	9.1	7.5
Apalancamiento			
Deuda / Patrimonio	0.6	0.6	1.0
Deuda / Activos	0.4	0.4	0.4
Rentabilidad			
Margen bruto/Ventas	14.0%	16.3%	Diferenciación
Gastos operación/Ventas	15.9%	16.2%	13.0%

VII. EL FUTURO DE LA EMPRESA

La experiencia adquirida en el presente año en relación a la forma de enfrentar el comportamiento del mercado y de la coyuntura, ratifica la necesidad de ingresar en la producción y comercialización de productos lácteos de valor agregado, evitando al máximo la dependencia de un solo producto, como ha sido con la funda, con mayor razón si no hay diferenciación y el producto tiene un precio inferior a su costo.

Para ello la empresa está trabajando en tres aspectos, que considera claves para su desarrollo y son:

1.- Mejorar la gestión de compra de leche cruda: La Empresa incursionará en nuevas cuencas lecheras de la Sierra, invertirá en tanques fríos, reforzará la gestión con los ganaderos y aplicará un nuevo sistema de calificación con la ayuda de nuevos equipos.

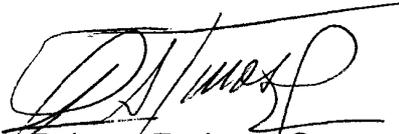
2.- Fortalecer la gestión de ventas en Quito, con la creación de una nueva fuerza de ventas para productos de cartón y sabores, cuya actividad se apoyará con el lanzamiento de una campaña de marca que resalte los atributos diferenciales de VITA.

3.- Reducir los costos y gastos operacionales con el apoyo del ERP.

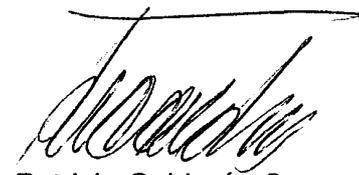
Con estos elementos se espera alcanzar los siguientes resultados:

Parámetros claves	Plan 2008	2007	Variación
Ventas totales en millones de usd	21.50	18.65	15%
Ventas totales en millones de litros	36.00	32.52	11%
Precio promedio por litro	0.597	0.573	4%
Utilidad Bruta / Ventas	15%	14%	1%
Gastos operacionales / Ventas	13%	16%	-3%
Utilidad Neta miles de usd.	200	-223	

Todos quienes hemos participado en el Directorio, Presidencia y Gerencia General expresamos nuestro agradecimiento a ustedes, señoras y señores Accionistas, por la confianza depositada en nosotros y por su atención a este informe, así como nuestro reconocimiento y gratitud a los Ejecutivos, Empleados Administrativos y Trabajadores por su aporte a los resultados de este ejercicio.



Roberto Espinosa C.
Presidente



Patricio Calderón S.
Gerente General