



**INFORME DEL PRESIDENTE Y DEL GERENTE GENERAL A LA
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE PASTEURIZADORA QUITO S.A.
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2008**



Señoras y Señores accionistas:

En nuestras calidades de Presidente del Directorio y Gerente General, nos es muy grato dirigirnos a ustedes, dando cumplimiento a lo dispuesto en la Ley, en el Estatuto Social y por la responsabilidad que tenemos frente a Ustedes, para presentar 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 año 2008.

I. ASPECTOS GENERALES

I.A.- ENTORNO ECONOMICO:

Según las cifras oficiales del Banco Central del Ecuador, el PIB alcanzó la cifra de USD 55.572 millones, tuvo un crecimiento del 5,32% respecto del año anterior y en consecuencia, el PIB per cápita llegó a la cifra de USD 3.808. La inflación aumentó del 3,32% al 8,83% en parte, como consecuencia del incremento del precio del petróleo.

Las exportaciones crecieron de USD 8.328 millones a USD 11.673 millones permitiendo al estado obtener dineros no presupuestados. Los ingresos tributarios a su vez se incrementaron de UDS 5.144 a USD 6.228 millones.

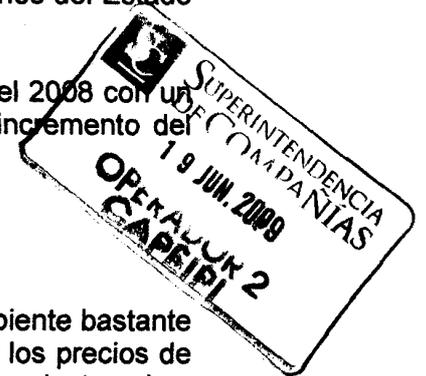
En lo que se refiere a las variables relacionadas con el empleo y según la misma fuente, el nivel de ocupación muestra un incremento de 43,7% a 43,9%. La tasa de subocupación muestra una reducción de 50,2% a 48,8% del año 2007 al 2008 y la tasa de desocupación muestra un aumento del 6,1% a 7,3% por efecto de la crisis económica mundial.

La aprobación y ratificación de una nueva Constitución y su posterior implementación y reglamentación, han ocasionado un compás de espera a las nuevas inversiones tanto nacionales como extranjeras que alcanzaron un nivel de USD 540 millones, nivel muy pequeño comparado con las cifras registradas por los países vecinos.

A partir del mes de noviembre y como consecuencia de una crisis económica mundial originada en los Estados Unidos de América, se produjo una drástica reducción del precio internacional del petróleo que provocó un déficit en la balanza de pagos, que logró ser cubierto por el gobierno nacional, con parte de

la reserva monetaria de libre disponibilidad y con la venta de bonos del Estado al IESS.

La canasta básica tuvo un incremento de USD 38,94, cerrando el 2008 con un costo de USD 508,94 mientras que el sueldo básico tuvo un incremento del 17,95% culminando el 2008 en USD 200 mensuales.



I. B.- EL SECTOR GANADERO:

La actividad ganadera en el año 2008, se desarrolló en un ambiente bastante favorable debido a la intervención del Gobierno en la fijación de los precios de la leche, no solo a nivel del consumidor, sino también para el productor. Los Decretos Ejecutivos 846 del 2 de enero y 1042 del 23 de abril, establecen mecanismos de indexación de precios al ganadero con referencia al precio de la funda plástica UHT en un rango de 28 a 34 centavos, es decir en el equivalente del 46,6% al 56,6% cuando el precio estuvo fijado en 60 centavos al público en el primer decreto; y, en el rango de 35,75 a 44 centavos es decir del 55% al 67,7% en el segundo decreto con un precio de venta de la funda de 65 centavos por litro.

Como puede verse claramente en estos decretos ejecutivos que normaron las relaciones entre productores e industriales durante el año 2008, el incremento en los precios a los productores se estableció en un rango de 7,75 a 10 centavos por litro, mientras que a la industria, solo se le permitió un aumento de 5 centavos.

Es necesario reconocer y aceptar que el mercado interno en los cinco primeros meses del año estuvo sobre demandado lo cual, sin duda facilitó la aplicación de las nuevas reglas de juego pero, a partir del mes de junio en que la situación cambió porque la oferta de leche cruda superó la demanda interna, se empezó a hablar con mucha frecuencia de excedentes por lo que, el respeto a los precios oficiales para el ganadero por parte de algunas industrias se volvió discrecional y sin el control adecuado por parte de los organismos públicos encargados de velar su cumplimiento, así como tampoco pudieron controlar los precios de los principales insumos que se utilizan en la producción lechera tales como alimento balanceado, medicinas y fertilizantes, por citar los más importantes.

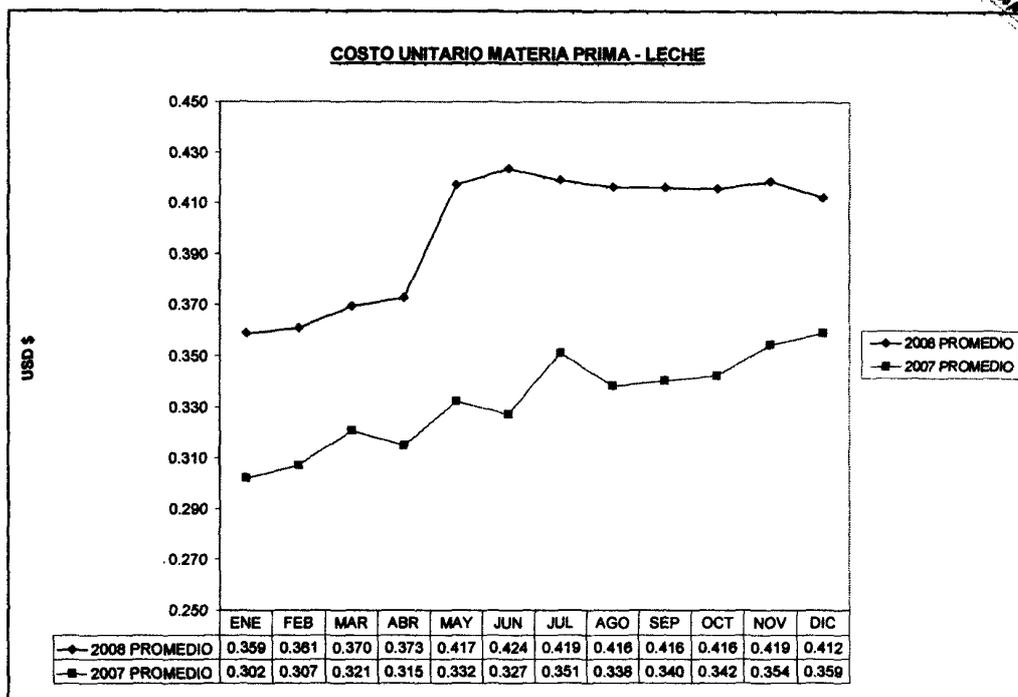
II.- ASPECTOS OPERACIONALES:

II. A.- COMPRAS Y RECEPCION DE LECHE CRUDA:

El año 2008 inició con un precio promedio en planta de 35,9 centavos que fue subiendo paulatinamente hasta registrar el precio más alto del año en el mes de junio con 42,4 centavos y para diciembre, el precio cerró en 41,2 centavos por litro.

Es necesario destacar en este punto también que, la vigencia de los Decretos Ejecutivos 846 y 1042 del 2 de enero y 23 de abril de 2008 y de los Acuerdos Ministeriales con los que se regularon, tuvieron una influencia muy significativa en los precios de compra de la manera como se demuestra en el cuadro presentado a continuación en el que se puede apreciar que, el impacto para la Empresa solo en el mes de mayo, fecha en la que empezó a aplicarse el nuevo esquema fue del 11,18% con relación al mes anterior, llegando a tener un efecto promedio en el año del 17%.

SUPERINTENDENCIA
 DE COMPAÑÍAS
 19 JUN. 2009
 OPERACION 2
 CAPEIRI



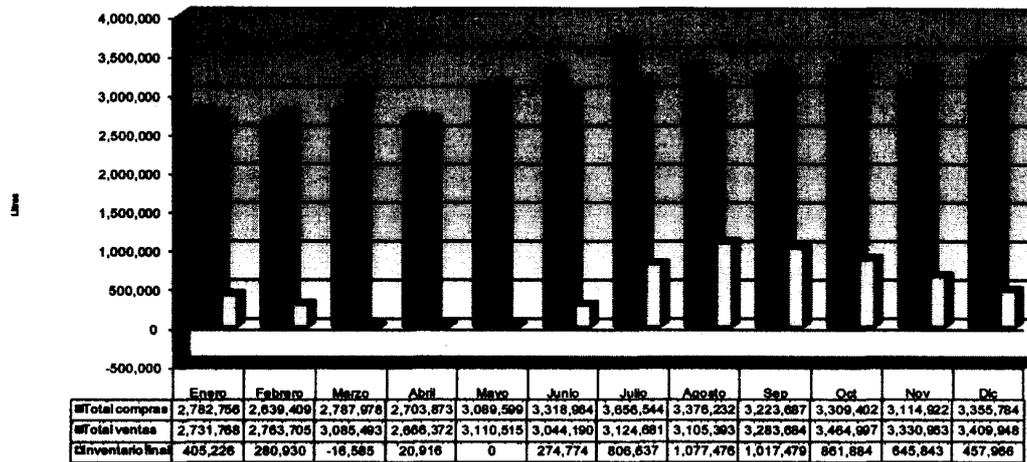
Las compras de leche cruda totalizaron 37,4 millones de litros en el año, mismos que comparados con los 32,4 millones del año 2007, muestran un incremento del 15,5%.

En el período comprendido entre los meses de enero y mayo, el promedio mensual de compras fue de 2,8 millones de litros y en el período de junio a diciembre, el promedio se incrementó en el 21,4% pasando 3,4 millones de litros mensuales, lo cual ratifica la existencia de dos aspectos claves que es necesario destacar; el primero, que hasta mayo, el mercado estuvo sobre demandado y el segundo que Pasteurizadora Quito, fiel a sus principios y a la ética que aplica en todos los procesos empresariales en los que interviene, pagó a sus proveedores según las tablas oficiales por lo que no tuvo inconveniente alguno en acceder a una mayor provisión de leche cruda. En el cuadro que sigue, se muestran los volúmenes comparativos de los dos últimos años.

MES	2008 LITROS	2007 LITROS	VAR % 2008-2007
ENERO	2,782,756	2,877,726	-3.3%
FEBRERO	2,639,409	2,563,895	2.9%
MARZO	2,787,978	2,780,629	0.3%
ABRIL	2,703,874	2,618,319	3.3%
MAYO	3,089,599	2,813,590	9.8%
JUNIO	3,318,964	2,690,527	23.4%
JULIO	3,656,544	2,884,047	26.8%
AGOSTO	3,376,391	2,789,503	21.0%
SEPTIEMBRE	3,223,684	2,628,373	22.6%
OCTUBRE	3,309,403	2,556,804	29.4%
NOVIEMBRE	3,122,505	2,502,336	24.8%
DICIEMBRE	3,355,783	2,659,620	26.2%
TOTAL	37,366,889	32,365,369	15.5%



Merced a las actividades realizadas en las áreas de mercadeo, ventas y distribución, las mayores compras de materia prima registradas a partir del mes de junio, obedecieron a importantes incrementos en la demanda que la empresa logró capturar por lo que no se registró exceso de inventarios, tal como lo demuestra la tabla y el gráfico que se presenta a continuación.



Es muy importante anotar que el 100% de las compras de leche cruda proviene de ganaderos con los cuales la Empresa mantiene una relación formal; de esto, el 81% de los volúmenes recibidos provienen de haciendas equipadas con tanques de enfriamiento y por esa razón, la temperatura promedio de leche que ingresa a la planta es de 6 grados centígrados. Adicionalmente, el 98%, de los ganaderos proveedores cuentan con equipos de ordeño. Nuestra meta es lograr que el 100% de nuestros proveedores cuenten con estos equipos.

II. B.- ATENCIÓN AL GANADERO:

Durante el 2008 la compañía mantuvo intactos los servicios que tradicionalmente venía otorgando a sus proveedores tales como, asesoría

técnica gratuita, almacenes agropecuarios a precios asequibles y líneas de crédito, especialmente para la compra de equipos e insumos.

La Asesoría Técnica se concentró en la creación de valor agregado específicamente en el área de producción lechera y dentro de esto, se dio especial atención al manejo y control de células somáticas y control de bacterias debido a que la Empresa adoptó la tabla grasa-cbt por considerar que con ella el ganadero podía identificar más rápido las oportunidades de mejora, sea en higiene ó en sanidad animal. En este punto vale mencionar que Pasteurizadora Quito es la única Empresa del sector que dispone de la tecnología necesaria para medir estos parámetros, gracias a la inversión en un equipo de alta tecnología para el conteo de bacterias realizada en la el mes de septiembre.

En otros aspectos, se continuó con el programa oficial del Gobierno Nacional en la erradicación de la Brucelosis y Tuberculosis a través del Convenio con el Ministerio de Agricultura y Ganadería.

Adicionalmente, en el año 2008 se dictaron tres seminarios, sobre el mejoramiento de la leche en las ciudades de Quito y Machachi, a los que asistieron ganaderos proveedores y trabajadores de las haciendas con un record de asistentes a los mismos.

II. C.- PRODUCCION:

La producción anual fue de 37 millones de litros, de los cuales la presentación de la funda plástica en el tipo UHT participó con el 75%, las presentaciones en empaques de larga vida (180 días) con el 23% y los derivados el 2%.

El volumen producido en comparación a la cifra del año anterior, muestra un incremento del 24,7% que equivale a 7,3 millones de litros, con lo que, la Empresa logró una mejor absorción de sus costos fijos.

El costo de producción unitario se incrementó en el 14,51% respecto del año anterior, a causa del incremento en el costo de la materia prima que, como se demuestra en el cuadro siguiente, aumentó en un 21,42%, explicado en gran parte por el aumento en el precio pagado al ganadero. Producto de esta variación, la participación de la materia prima en el costo total pasó del 71,20% del año 2007, al 75,50% del 2008.

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

DESCRIPCION	AÑO 2008		AÑO 2007		VARIACION	
	UNIT.	PART. %	UNIT.	PART. %	\$	%
LITROS PRODUCIDOS	36.982.485		29.646.728		7.335.757	24,74%
MATERIA PRIMA	0,3993	75,5%	0,3288	71,2%	0,070	21,42%
MANO DE OBRA DIRECTA	0,0133	2,5%	0,0159	3,4%	-0,003	-16,31%
GASTOS DE FABRICACIÓN DIRECTOS	0,0780	14,7%	0,0754	16,3%	0,003	3,53%
MANO DE OBRA INDIRECTA	0,0170	3,2%	0,0190	4,1%	-0,002	-10,91%
GASTOS DE FABRICACIÓN INDIRECTOS	0,0215	4,1%	0,0229	5,0%	-0,001	-6,10%
COSTO DE PRODUCCION	0,5291	100,0%	0,4628	100,0%	0,067	14,51%

Adicionalmente es necesario destacar las siguientes actividades ejecutadas en el Área Técnica y de Producción que sin duda contribuyeron a elevar los estándares de los productos y a alcanzar las metas trazadas.

- Diseño y montaje del laboratorio para el análisis de la leche cruda.
- Diseño y montaje de la plataforma de despacho para optimizar el proceso logístico.
- Investigación y desarrollo de nuevas fórmulas para nuevas líneas de productos.
- Recertificación del Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001 – 2000, y
- Optimización y armonización de las líneas de producción.

II. D.- VENTAS

Las ventas netas totalizaron USD 25,08 millones que se descomponen en USD 22,60 millones en ventas de leche procesada, USD 0,5 millones en otras ventas de leche y USD 2,0 en almacenes veterinarios. Comparadas estas con las del año anterior de USD 18,64 millones, se observa un incremento de USD 6,5 millones, equivalente al 34,3 % y que se distribuyeron en USD 4,5 millones en leche en funda plástica UHT, USD 1,4 millones en productos con empaques de larga vida y USD 0,8 millones en otras ventas de leche y almacén veterinario.

La línea más importante de ventas continúa siendo la de funda plástica UHT que participó con el 77% del volumen de ventas y con el 69% del valor de las ventas. El crecimiento de esta línea respecto al año anterior es del 22,4%. El precio promedio de la funda plástica UHT fue de 54,9 centavos por litro que comparado con el precio del año 2007 de 48,9 centavos, representa un incremento del 12,4%, debido a la fijación del precio al público en 65 centavos por litro, desde abril.

La presentación de mejor desarrollo en el año fue la funda de tetrafino debido al esfuerzo realizado por el equipo de ventas para mejorar la distribución nacional y a la incorporación al portafolio de la presentación del medio litro que, especialmente en las regiones de clima cálido como la costa y el oriente, han mostrado una notable preferencia de los consumidores debido a la ventajosa relación costo beneficio.

El precio de venta promedio unitario general por litro vendido se ubicó en 60,9 centavos que, comparado con el precio promedio del año anterior ubicado en 54,3 centavos, muestra un incremento del 12%. La línea de mejor crecimiento en precios fue la línea de fino que creció en el 15%, seguida de la saborizada con el 14,7%.

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



DETALLE	2006			2007			VARIACION %	
	LITROS	VALOR	UNITARIO	LITROS	VALOR	UNITARIO	LITROS	UNITARIO
LECHE BLANCA	35,343,232	28,459,581	0.579	27,873,432	14,243,439	0.511	26.88%	13.28%
CARTON	3,192,439	2,425,923	0.760	3,322,894	2,149,492	0.647	-3.93%	17.47%
FUNDA	28,573,763	15,681,310	0.549	23,339,805	11,401,843	0.489	22.43%	12.34%
TETRAFINO	3,577,031	2,352,348	0.658	1,210,733	692,104	0.572	195.44%	15.04%
LECHE SABORES	616,838	800,635	1.298	883,673	989,324	1.131	-23.25%	14.72%
CARTON	616,838	800,635	1.298	759,539	873,011	1.149	-18.79%	12.93%
FUNDA	0	0	0.000	44,134	36,313	0.823	-100.00%	-100.00%
PROMOCIONALES	364,411	385,361	1.057	0	0	0.000	100.00%	100.00%
DERIVADOS	797,175	946,847	1.188	713,939	815,606	1.142	11.66%	3.97%
OTRAS VENTAS LECHE	926,743	477,139	0.515	3,125,945	1,075,713	0.344	-70.75%	5.61%
INSUMOS		2,011,369			1,601,100			25.62%
VENTAS NETAS TOTALES	38,848,399	25,888,934	0.669	32,514,909	19,646,182	0.573	17.01%	14.97%

En el Área de Ventas, se ejecutaron varios cambios muy significativos que contribuyeron al incremento de la facturación, entre los que se puede destacar la reclasificación de los clientes en los canales de Autoservicios, Tradición y Consumo Inmediato y Comercio Organizado con lo que se logró una mejor identificación de las necesidades de cada uno de ellos, la adaptación de un portafolio específico y el desarrollo de una estrategia adecuada de precios por canal.

Cabe también recordar que, desde mediados del año 2007, la Empresa opera el centro de distribución de Guayaquil para la atención a los clientes ubicados en la Regional Costa que comprende las provincias de Guayas, Manabí, Los Ríos, El Oro y la Región Austral.

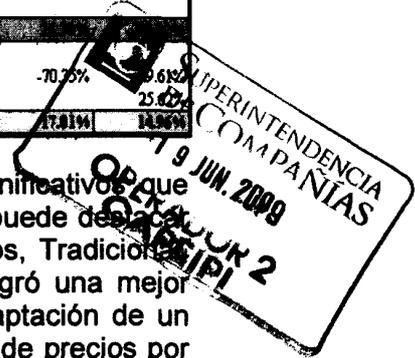
La administración de los inventarios y las entregas en esta regional, se las ejecuta con el apoyo de un operador logístico, con resultados muy satisfactorios.

III.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS:

III.A.- RECURSOS HUMANOS:

La Empresa operó con 153 personas en promedio. La mayor concentración del personal se registró en el Área Técnica y de Producción con 64 personas empleadas, cifra equivalentes al 42% de la nómina, Administración, Finanzas y Control emplea a 47 personas el 31% y en el Área Comercial, 38 personas es decir el 25%.

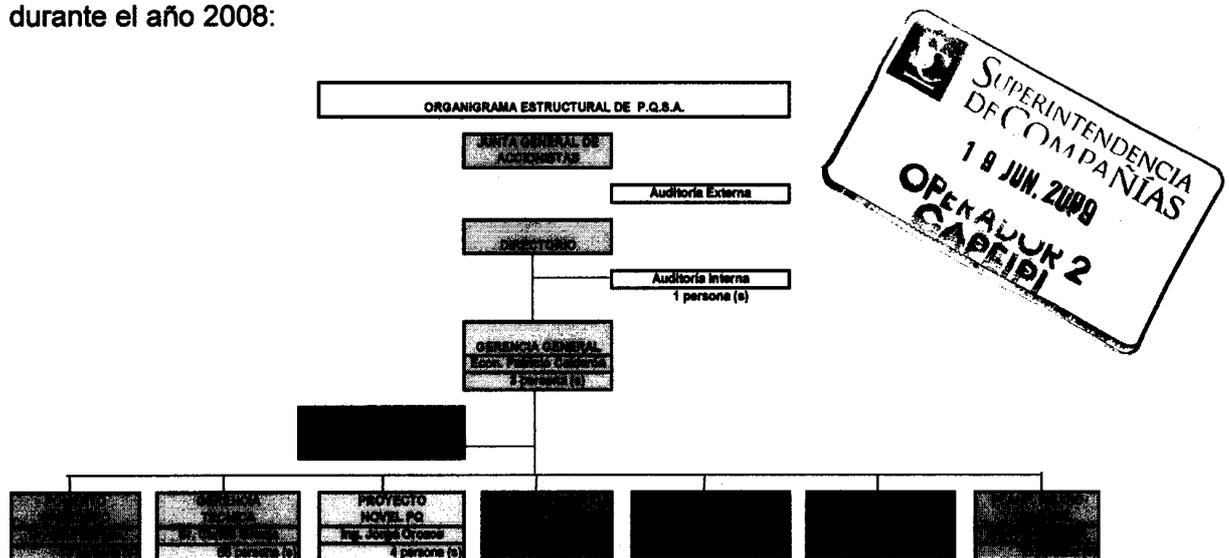
A continuación un detalle del personal ocupado distribuido por área con los respectivos movimientos en el año.



Personas por área	Ene-08	Bajas	Altas	Dic-08	%
ADMINISTRACION-FINANZAS-CONTROL	45	12	14	47	30.72%
VENTAS	41	18	13	36	23.53%
MERCADEO	0		2	2	1.31%
PRODUCCION	37	3		34	22.22%
PROYECTO NOVEL PQ	5	1		4	2.61%
SERVICIOS PRODUCCION	28	4	6	30	19.61%
	156	38	35	153	100.00%

Por convenir a los intereses de la Empresa y para dar cumplimiento a lo dispuesto en la ley, a partir del mes de febrero se inició un proceso de transferencia al rol, del personal tercerizado. El proceso terminó el mes de mayo sin que ninguna persona perdiera su empleo, por este motivo. Esta decisión benefició a 65 personas eliminándose toda relación con las tercerizadoras Servidepro C. Ltda. y Deproser C. Ltda.

A continuación se muestra la estructura funciona con la que la Empresa operó durante el año 2008:



Finalmente, en el mes de noviembre del 2008 y sin inconvenientes se firmó el décimo noveno Contrato Colectivo con los representantes de los trabajadores. El contrato tiene una duración de dos años y su vigencia empezó el 01 de octubre del 2008, hasta 30 de septiembre del año 2010.

Como siempre la relación con el personal este año se desarrolló en un ambiente de armonía y cordialidad, lo que facilitó la ejecución de las tareas.

III. B.- SEGUROS:

Durante el año 2008 Pasteurizadora Quito mantuvo su programa de cobertura de seguro de vida y asistencia médica para sus accionistas, ganaderos – proveedores y personal, con la empresa Salud S.A. En cuánto a los seguros

generales, tomados con el fin salvaguardar la propiedad, planta y equipo de la Empresa se mantuvo la cobertura con Seguros Equinoccial. El gasto por este concepto fue de \$102.315,39.

III .C.- SISTEMA DE INFORMACIÓN:

Como ustedes conocen, a finales del año 2007 se decidió la implementación de un nuevo software con el fin de que la Empresa pueda disponer de información integrada que le permita conocer el avance del negocio en tiempo real y soporte la toma de decisiones estratégicas en base a información segura. Para ello y después de una rigurosa evaluación técnica y económica, se decidió la adquisición del ERP Dynamics AX, de Microsoft.

Durante todo el año 2008, el equipo integrante del Proyecto Novel PQ se concentró en el estudio de cada uno de los procesos que conforman la cadena de valor del negocio, en la parametrización de los mismos para el funcionamiento del software y en la capacitación a los usuarios del nuevo sistema.

Para posibilitar el uso de este nuevo software, fue necesario renovar también la infraestructura tecnológica es decir los servidores, estaciones de trabajo, comunicaciones y además modificar la estructura organizacional de la Empresa.

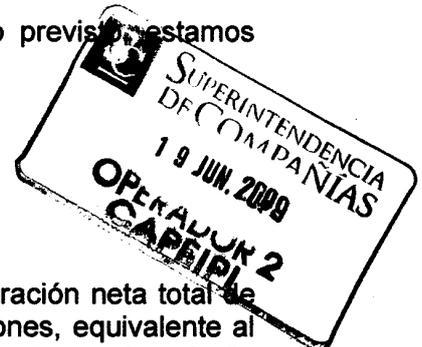
Desde el primero de enero del presente año y según lo previsto prestamos usando este nuevo sistema con muy buenos resultados.

IV. ASPECTOS FINANCIEROS

IV. A.- ESTADO DE RESULTADOS

Al cierre del ejercicio 2008, la Empresa presenta una facturación neta total de USD 25,08 millones y una utilidad bruta de USD 3,42 millones, equivalente al 13,7% de las ventas. Al comparar estos dos rubros con los alcanzados el año anterior, encontramos que el crecimiento de las ventas netas es del 34,5% y el de la utilidad bruta del 30,8%. Como se puede apreciar, el crecimiento en la utilidad bruta es menor que el de las ventas por el impacto del incremento de la materia prima ya comentado en líneas anteriores y que se ve reflejado en la reducción de la utilidad bruta del 14% en el año 2007 al 13,7% en el 2008.

En el año 2007, el total de los gastos operacionales representaba un 15,9% de las ventas, en el presente ejercicio, ésta relación bajo a 13%, a pesar de la inversión que, por USD 286 mil dólares, realizó la Empresa en publicidad de su marca VITA en el año 2008.



La utilidad operacional en el presente año, ascendió a USD 175.203 frente a una pérdida operacional del año anterior por USD 348.528 con lo que la variación interanual en este rubro fue de USD 523.731.

La utilidad, antes de participaciones é impuestos en el año 2008 es de USD 197.024, frente a una pérdida de USD 223.178 del año anterior, nos permite mostrar una variación de USD 420.202. A continuación un resumen del balance de resultados del año 2008, comparado con el año 2007.

Cuentas	Acumulado a Diciembre				Variación Acumulada	
	2008		2007		absoluta	relativa
VENTA NETA	25,080,934	100.0%	18,645,183	100.0%	6,435,750	34.5%
COSTO DE VENTAS	21,657,229	86.3%	16,027,379	86.0%	5,629,850	35.1%
UTILIDAD BRUTA	3,423,704	13.7%	2,617,804	14.0%	805,900	30.8%
GASTOS OPERACIONALES	3,248,501	13.0%	2,966,332	15.9%	282,170	9.5%
GASTOS ADMINISTRACION	1,354,948	5.4%	1,608,709	8.6%	-253,762	-15.8%
GASTOS VENTAS	1,893,554	7.5%	1,357,622	7.3%	535,931	39.5%
UTILIDAD OPERACIONAL	175,203	0.7%	-348,528	-1.9%	523,731	150.3%
MOVIMIENTO FINANCIERO	21,821	0.1%	125,350	0.7%	-103,528	-82.6%
UTILIDAD/PERDIDA ACUM NETA	197,024	0.8%	-223,178	-1.2%	420,202	188.3%

De las variaciones en los componentes del costo podemos señalar el incremento en el precio de compra de la leche cruda que pasó de 35,9 centavos del mes de enero, a 41,2 centavos en diciembre. En consecuencia el costo de ventas general promedio pasó de 49,3 centavos en el 2007 a 56,2 centavos en el 2008, es decir una variación del 15%. A continuación un cuadro que explica el comportamiento de los costos por cada tipo de producto, en comparación con el año anterior.

DETALLE	COSTO DE VENTAS			
	2008	2007	VARIACION	
	UNITARIO	UNITARIO	\$	%
LECHE BLANCA	0.5162	0.4500	0.07	14.71%
CARTON	0.6362	0.5632	0.07	12.97%
FUNDA	0.4927	0.4292	0.06	14.80%
TETRAFINO	0.5972	0.5411	0.06	10.37%
LECHE SABORES	0.8611	0.7737	0.09	11.30%
CARTON	0.8611	0.7827	0.08	10.01%
FUNDA	0.0000	0.6176	0.62	-100.00%
PROMOCIONALES	0.8268	0.0000	0.83	100.00%
DERIVADOS	0.5924	0.5204	0.07	13.84%
OTRAS VENTAS LECHE	0.4798	0.3460	0.13	38.68%
INSUMOS				
TOTAL COSTO DE VENTAS	0.569	0.493	0.08	15.48%

El costo promedio de la funda plástica UHT, todavía la presentación más importante del portafolio, tuvo un incremento del 14,80%, superior al 12,34% presentado en el precio promedio de venta. A diferencia de esto, los precios promedios de venta de las presentaciones de cartón, funda tetrafino y saborizadas, presentaron alzas mucho mayores a sus incrementos de costo.

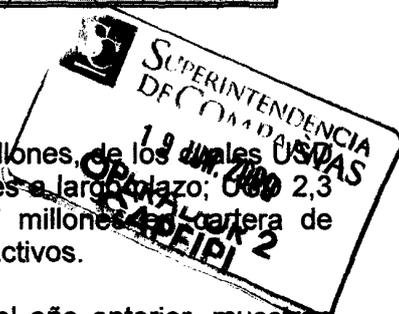
A continuación se presenta un cuadro comparativo entre las variaciones sufridas por los precios y los costos unitarios por línea de venta, tomando de base los años 2008-2007:

DETALLE	VARIACION PRECIOS UNIT. 2008-2007		VARIACION COSTOS UNIT. 2008-2007	
	\$	%	\$	%
LECHE BLANCA	0.068	13.28%	0.066	14.71%
CARTON	0.113	17.47%	0.073	12.97%
FUNDA	0.060	12.34%	0.064	14.80%
TETRAFINO	0.086	15.04%	0.056	10.37%
LECHE SABORES	0.167	14.72%	0.087	11.30%
CARTON	0.149	12.93%	0.078	10.01%
FUNDA	0.823	-100.00%	0.618	-100.00%
PROMOCIONALES	1.057	100.00%	0.827	100.00%
DERIVADOS	0.045	3.97%	0.072	13.84%
OTRAS VENTAS LECHE	0.171	49.61%	0.134	38.68%
VENTAS NETAS TOTALES	0.606	14.96%	0.076	15.48%

IV. B.- SITUACION FINANCIERA:

Los activos totales de la Empresa suman USD 9,1 millones, de los cuales USD 4,5 millones corresponden a activos fijos e inversiones a largo plazo; USD 2,3 millones se han invertido en inventarios, USD 1,7 millones en cartera de clientes y USD 0,4 millones en caja y bancos y otros activos.

El valor de los activos comparados con las cifras del año anterior, muestran una variación positiva de USD 0,6 millones, equivalente al 6,19%, según se detalla a continuación:



CUENTA DE BALANCE	AÑOS		DIFERENCIA	FUENTES	USOS
	AÑO 2008	AÑO 2007			
ACTIVOS					
EFFECTIVO	371,341	462,647	- 91,306	91,306	
CUENTAS Y DCTOS POR COBRAR	1,726,340	1,393,260	333,079		333,079
INVENTARIOS	2,269,255	2,140,028	129,227		129,227
CARGOS DIFERIDOS	172,581	551,602	- 379,021	379,021	
ACTIVOS CORRIENTES	4,539,516	4,547,537	- 8,021		
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	3,254,201	3,567,229	- 313,027	313,027	
ACTIVOS LARGO PLAZO	1,295,882	445,373	850,510		850,510
TOTAL ACTIVOS	9,080,590	8,560,138	520,451		
PASIVOS					
PASIVOS CORRIENTES	1,894,558	1,583,766	310,792	310,792	
PASIVOS LARGO PLAZO	1,643,223	1,657,551	- 14,327		14,327
TOTAL PASIVOS	3,537,781	3,241,316	296,465		
PATRIMONIO					
CAPITAL Y RESERVAS	5,354,794	5,541,999	- 187,206		187,206
UTILIDAD/PERDIDA EJERCICIO	197,024	223,178	- 420,202	420,202	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	9,080,590	8,560,138	520,451	1,514,349	1,514,349

Los pasivos totales suman USD 3,5 millones de los cuales, el pasivo corriente es de USD 1,9 millones y el de largo plazo asciende a USD 1,6 millones que corresponde en su totalidad a obligaciones laborales, tales como, jubilación patronal y contrato colectivo. El patrimonio es de USD 5,6 millones.

Es importante señalar que la Empresa generó durante el año 2008, fuentes de fondos por un monto de USD 1'423.043 y usó fondos por USD 1'514.349, por ende, la caja se vio disminuida en USD 91.306



IV. C.- INDICES FINANCIEROS:

La empresa presenta un índice de liquidez razonable esto es 2,34 veces y una prueba ácida de 1,16 veces, lo que significa que podemos cubrir todas nuestras obligaciones corrientes, y adicionalmente contar con un capital de trabajo de 1,34 veces para seguir operando. La rotación de ventas sobre la inversión ha mejorado notablemente de 4,2 a 5,7 veces, esto es muy satisfactorio ya que demuestra que por cada USD 1 de inversión, la Empresa ha tenido ingresos por USD 5,7 al año.

La composición de la estructura de capital de la Empresa es de 39% deuda y 61% patrimonio. Si analizamos esta deuda con respecto al patrimonio, vemos que estaríamos en la capacidad de cubrir nuestras obligaciones tan sólo con el 64% del mismo.

En cuanto a los índices de eficiencia vemos que envejeció la cartera en 2 días pasando de 14 a 16, el nivel de inventarios mejoró de 7 a 6 días debido a una

mejor rotación y el período de pago a nuestros proveedores de materiales e insumos se cumple estrictamente a 1 mes plazo, dejándonos un ciclo de caja favorable de 9 días.

El margen operativo es del 0,70%, que en comparación al -1,90% obtenido el año pasado, ha presentado una notable mejoría por lo que se ha logrado alcanzar un rendimiento sobre el capital del 4,5%, ganancia equivalente a la tasa pasiva de los bancos. Con respecto al margen de utilidad neto, este año llegamos al 0.80%, superando el resultado negativo con el cuál culminamos el ejercicio económico 2007.

INDICE	2008	2007
Liquidez:		
Razon corriente	2.34	2.87
Prueba acida	1.16	1.52
Capital de trabajo	2,576,268	2,963,771
Endeudamiento:		
Pasivo total / Activo total	0.39	0.38
Pasivo total / Patrimonio	0.64	0.61
Eficiencia:		
Periodo de Cobranza	16.43	13.90
Días de inventario	5.77	7.14
Periodo de Pago	31.62	28.27
Ciclo de Caja	-9.42	-7.23
Rotación del activo fijo	7.71	5.23
Rotación del activo total	2.76	2.18
Rentabilidad:		
Margen bruto	13.7%	14.0%
Margen operativo	0.7%	-1.9%
Rendimiento sobre Capital	4.5%	-5.1%
Margen neto	0.8%	-1.2%
ECUACION DUPONT		
Rendimiento sobre Activos (ROA)	2.2%	-2.6%
Rendimiento sobre Patrimonio (ROE)	4.5%	-5.1%



Finalmente tenemos un ROA 2,3% y un ROE de 4,5%, indicadores que en relación a los obtenidos en el 2007, muestran una gran mejoría, con proyecciones a crecimiento.

V.- EVALUACIÓN FINAL, PROPUESTA Y PROYECCIONES:

En nuestro informe a la Junta General del 21 de abril del año pasado, señalamos que venderíamos 36 millones de litros, que tendríamos gastos operacionales por el 13% de las ventas y que llegaríamos a una utilidad de USD 200.000. Al revisar este informe con seguridad ustedes verán que los objetivos que nos propusimos han sido alcanzados. Las ventas llegaron a 37 millones de litros, los gastos operacionales fueron del 13% y la utilidad antes de participaciones e impuestos llegó a USD 197 mil.

La experiencia que hemos obtenido en el presente año con relación a la forma de enfrentar al mercado y a la coyuntura, ratifica la necesidad de trabajar en un programa muy intenso y eficaz de reducción de costos que permita mejorar la rentabilidad del negocio en general, pero de manera especial en la funda plástica que continúa siendo el producto más importante del portafolio de la Empresa y que con seguridad seguirá manteniendo su protagonismo entre los consumidores.

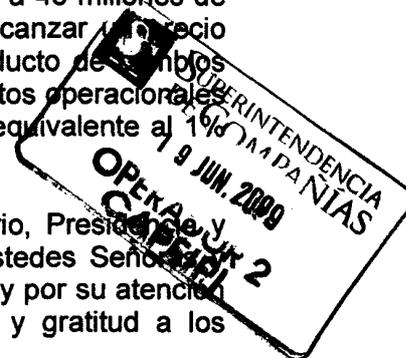
Por esta razón, en el Directorio se analizó y se decidió proponer a esta Junta General de Accionistas, que las utilidades del presente ejercicio se destinen 100% a la adquisición de una nueva máquina envasadora de funda UHT para reducir el tiempo actual de envasado en aproximadamente un 30% y destinar ese tiempo liberado, en la fabricación de otros productos lácteos de mayor margen, sin tener que recurrir a la contratación de personal adicional. Esperamos contar con su apoyo.

La Empresa confía en que no habrá cambios significativos en el esquema económico vigente, ni mayores variaciones en lo que está establecido hasta hoy en cuanto al manejo de políticas monetarias, económicas y sociales y por ello cree conveniente y oportuno continuar creciendo, basado en cuatro aspectos que considera claves y que son:

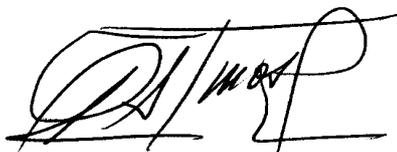
1. Consolidar el sistema de distribución nacional.
2. Ampliar el portafolio con nuevas líneas de productos de mejor precio y mayor margen.
3. Ingresar en nuevos segmentos de consumidores, y
4. Reducir los costos de producción y los gastos operacionales.

Con estos elementos, la empresa espera llegar para el 2009, a 45 millones de litros en ventas, lo cual supone un crecimiento del 21%, alcanzar un precio promedio de 64,8 centavos por litro, fundamentalmente producto de cambios en la mezcla de ventas del portafolio actual, mantener los gastos operacionales en el 13% para alcanzar una utilidad neta de USD 300 mil, equivalente al 1% de las ventas.

Finalmente, todos quienes hemos participado en el Directorio, Presidente y Gerencia General, expresamos nuestro agradecimiento a ustedes Señores Accionistas por la confianza depositada en nosotros y por su atención a este informe, así como también nuestro reconocimiento y gratitud a los



Ejecutivos, Empleados y Trabajadores de la Empresa por su compromiso y empeño en la ejecución de las tareas asignadas que nos ha permitido alcanzar los resultados que hemos presentado.



Roberto Espinosa Calisto
Presidente



Patricio Calderón Segovia
Gerente General

