

*Informe del Gerente General de Alpina Productos Alimenticios
ALPIECUADOR S.A a los Señores Accionistas*

49292

En cumplimiento de las disposiciones de la Ley de Compañías y los Estatutos de la Empresa, pongo a consideración de los Señores Accionistas el informe de Gerencia General, con referencia a las gestiones y resultados correspondientes al ejercicio económico del año 2009.

El año 2009 se presentó para Alpina en Ecuador como un año de grandes desafíos: el principal, la ejecución de la fusión por absorción de Proloceki S.A. (marca Kiosko); un presupuesto de ventas retador y la necesidad de optimizar la operación tanto en costos como en gastos.

Estos retos, además, estuvieron enmarcados en un año difícil para la economía de nuestro país. Es por esto, que antes de pasar a entender el desempeño de la Compañía en 2009, vale la pena recordar los principales factores que afectaron el desempeño macroeconómico del Ecuador.

I. Entorno Macroeconómico y Político¹

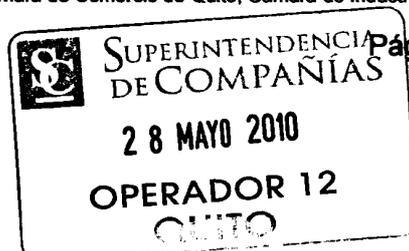
De acuerdo con el Banco Central del Ecuador, el crecimiento del País alcanzó 0,98%, pasando de USD 23.530 millones USD 23.760 millones, en dólares constantes de 2000; y una reducción del 6% pasando de USD 54.686 millones a USD 51.385 millones, en dólares corrientes. Este comportamiento del Producto Interno Bruto obedeció principalmente a la reducción de la inversión, la caída de la demanda, la falta de liquidez -especialmente en el primer semestre de 2009- y la crisis de energía eléctrica en el último trimestre del año.

El gasto público se mantuvo en niveles altos para la economía del Ecuador, alcanzando los USD 18.879 millones, y cerrando 2009 con un atraso en los pagos de USD 1.673 millones, esto como resultado de la búsqueda del Gobierno por dinamizar la economía vía gasto público.

En cuanto al petróleo, en 2009 la situación fue preocupante en los primeros 5 meses, en donde el crudo ecuatoriano se negociaba alrededor de 40 dólares por barril, para luego estabilizarse entre USD 60 y USD 70, para el resto del año. El volumen de petróleo producido, se redujo en 6% pasando de 130 millones de barriles de crudo en 2008, a 120 millones de barriles en 2009.

Como respuesta al desequilibrio en la balanza de pagos, golpeada por el descenso en las exportaciones de petróleo, el Gobierno adoptó restricciones al comercio internacional. Se estableció la Salvaguardia de Balanza de Pagos con cupos y aranceles a las importaciones de todo origen, y en el segundo semestre se incluyó la Salvaguardia Cambiaria, dirigida a las importaciones desde Colombia, que no respondían a cupos pero si a mayores aranceles.

¹ Fuente: Periódicos: El Comercio de Quito y El Universo de Guayaquil; Páginas WEB: Banco Central del Ecuador, Produbanco y Banco de Guayaquil; Publicaciones: Cámara de Comercio de Quito, Cámara de Industrias y Producción; Revistas: Gestión, EKOS y Líderes;



A mediados de año, el aumento del precio del barril de petróleo referente para Ecuador incentivó la reactivación de su economía. No obstante, los índices de desempleo pasaron de 7,1% a 9,1%, un alto nivel si se consideran, además, los altos índices de informalidad que maneja el país.

Es así como la inflación anual de Ecuador en 2009 alcanzó el 4,31% comparada con el 8,83% de 2008, que además contrasta con la inflación en Estados Unidos de 2,7%. El Índice de Precios al Productor se incrementó en 1,42%. La canasta familiar pasó de USD 509 en 2008 a USD 529 en 2009, creciendo un 4%.

Todo lo anterior, sumado a la disminución de cerca de un 12% de las remesas de los emigrantes a causa de la crisis en Norte América y Europa, afectaron los niveles de consumo. Frente a esta situación se observó un fortalecimiento de productos de bajo valor en el mercado.

II. Hechos relevantes de 2009

Algunos aspectos que cabe destacar en el presente informe son:

a. Aspecto Administrativo y Comercial

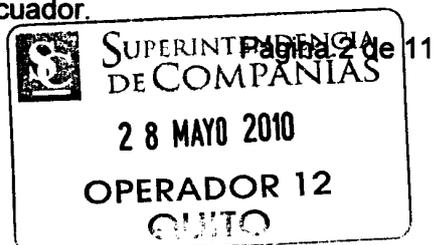
Como se explicó anteriormente, la crisis económica mundial impactó de manera importante el desempeño del Ecuador como país y de sus entidades productivas.

El establecimiento de la Salvaguardia de Balanza de Pagos y luego la Salvaguardia Cambiaria con Colombia, con aplicación de cupos y/o aranceles, afectaron significativamente las importaciones de productos Alpina provenientes de Colombia como Avena, Refrescos, Néctares, Comida para Infantes.

En el aspecto administrativo el principal evento fue la implementación de los sistemas de información centralizados, tanto en las plantas como en las agencias de Quito, Guayaquil y Cuenca. Esta implementación se ejecutó de forma acertada y con adecuados manejos de las implicaciones para clientes y proveedores.

b. Aspecto del personal

A Diciembre de 2009 Alpina Ecuador contaba con 565 colaboradores, fruto de la integración de las operaciones de Alpina Ecuador y Proloceki S.A. (Kiosko). Con esto la organización dio un paso importante en su fortalecimiento y contribución en generación de empleo en el Ecuador.



La fusión además permitió aplicar el esquema organizativo de la Corporación, en cuatro áreas: Comercial: responsable de la comercialización nacional de los productos fabricados localmente o importados; Operaciones: responsable del abastecimiento y la producción, así como la logística de llegada al cliente.; Servicios Administrativos: contabilidad, sistemas y recursos humanos; y el Área de Mercadeo: que define el portafolio y diseña la estrategia de comunicación.

c. Aspecto Legal

Como consecuencia de la decisión de los Señores Accionistas tomada a finales de 2008, la principal implicación legal en el 2009 constituyó la fusión por absorción de Alpina a Proloceki S.A., el aumento de capital de la empresa fusionada y su respectiva reforma de estatutos, lo cual se llevó a cabo en la debida forma durante los meses de Febrero y Marzo.

III. Desempeño ALPIECUADOR 2009

Siguiendo los planes establecidos en 2008, en Febrero de 2009 se llevó a cabo la fusión por absorción, de Alpina Productos Alimenticios ALPIECUADOR S.A. a PROLOCEKI S.A.

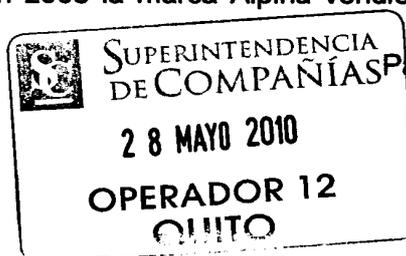
En el 2009, Alpina del Ecuador vivió un proceso de integración que implicó adaptaciones y ajustes en diferentes frentes para todas las áreas de la Compañía. Se trabajaron temas como: ajuste de portafolio, esquema de ventas y distribución, políticas internas y a clientes, adaptación a una nueva cultura organizacional, cambio de imagen de la marca Kiosko, ajustes en los procesos de producción y abastecimiento y la implementación de la función de Trade Marketing, ubicando a Alpina como la empresa pionera en el Ecuador para el Sector Lácteo.

La integración se ejecutó de forma satisfactoria, y se logró la captura de sinergias asociadas a mayores eficiencias. Igualmente, se logró alcanzar un mayor número de clientes y ampliar la oferta de productos con los portafolios combinados de Alpina y Kiosko.

A. Análisis de Estado de Resultados

a. Ventas

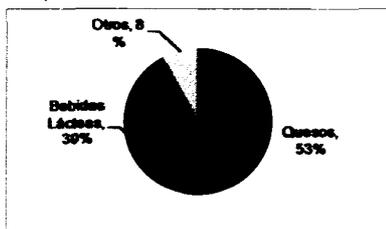
Las ventas de las marcas Kiosko y Alpina, de los productos elaborados en las plantas de San Gabriel, Machachi e importados desde Colombia, superaron los USD 41 millones, luego de que en 2008 la marca Alpina vendiera USD 17,3



millones. Crecimiento que representa el 141%, como efecto directo de la fusión de ALPIECUADOR S.A. con la empresa PROLOCEKI S.A. S.A.

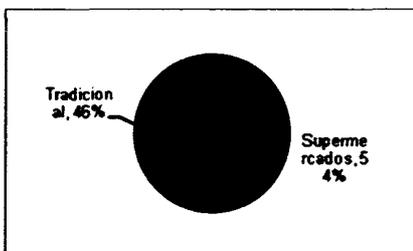
En cuanto a la composición del portafolio de venta, la mayor participación la tuvo la línea de *quesos* con el 53%, seguida por *bebidas lácteas* que incluye yogurt y avena como principales productos con el 39%, y del resto participaron las líneas de *postres, comida para infantes y grasas* que comprende crema y mantequilla.

Composición del Portafolio



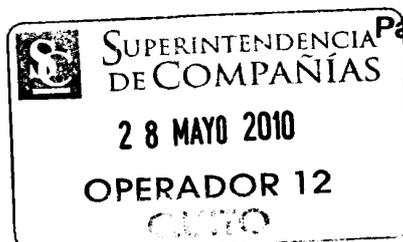
Por canales de distribución, el 56% de la venta correspondió a supermercados, en el año 2009, con un crecimiento superior al 7%; y el 44% comprendió la venta a las tiendas de barrio, a las empresas que ofrecen alimentos a los diversos segmentos de consumo y a empresas de distribución que a su vez llegan a más tiendas de barrio y otros clientes, con un crecimiento superior al 2%; manteniendo con estos resultados la cobertura de las dos marcas: Alpina y Kiosko en todo el territorio nacional.

Ventas por Canal



b. Costo de Ventas

El Costo de Ventas de la Compañía ascendió a los USD 29.5 millones, que por las mismas razones de la venta tuvo un crecimiento del 125%. Adicionalmente, el cambio que se dio en el peso de los productos vendidos dentro del portafolio, especialmente la mayor presencia de quesos, permitió que la relación del Costo de Ventas respecto de la Venta, pasara de 76% en el año 2008 a 71% en el 2009.



c. Margen Bruto

Es así como se obtiene como resultado que la Compañía triplicó su Margen Bruto entre 2008 y 2009, al pasar de USD 4,2MM a USD 12,1 millones; permitiendo de esta manera afrontar con mayor solvencia los demás gastos necesarios inherentes al negocio. El índice de rentabilidad dado por el Margen Bruto, de hecho mejoró del 24% en 2008 al 29% en el 2009.

En lo que se refiere a la eficiencia de Alpina para generar ventas con sus activos, como es el índice de Rotación del Activo Total RAT, éste mejoró un 39% en el 2009, pasando de 1,23 veces en el 2008 a 1,72 veces en el 2009.

Estado de Resultados 2008 – 2009
Miles de USD

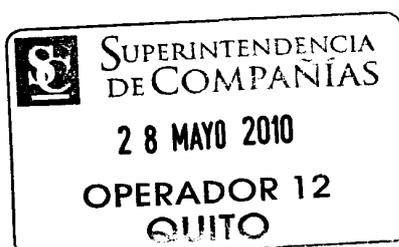
	Ejecución		Crecimiento 2009 vs 2008	Relación Activo total	
	2009	2008		2009	2008
Ventas Netas	41.585	17.260	140.9%	100.0%	100.0%
Costo de Ventas	-29.472	-13.094	125.1%	-70.9%	-75.9%
Margen Bruto	12.113	4.165	190.8%	29.1%	24.1%
Gastos de Admon y Ventas	0	0			
Gastos de ventas	-7.805	-3.859	102.3%	-18.8%	-22.4%
Gastos de administración	-2.276	-761	199.0%	-5.5%	-4.4%
Total Gastos	10.081	-4.620	-318.2%	24.2%	-26.8%
Ganancia / Pérdida Operacional	2.032	-455	-546.5%	4.9%	-2.6%
Otros gastos (ingresos), neto	-438	-316	38.9%	-1.1%	-1.8%
Utilidad antes de participación a empleados	1.593	-771		3.8%	
Participación a trabajadores	239	0		0.6%	
Impuesto a la renta	234	0		0.6%	
Utilidad neta	1.121	-771	-245.4%	2.7%	-4.8%

d. Gastos de Administración y Ventas

Los gastos de administración y ventas ascendieron a los USD 10,1 millones, creciendo un 118% comparado al 2008 cuando alcanzaron un valor de USD 4,6 millones. El incremento se debe, principalmente, a los mayores gastos de operación por movimiento de mayores volúmenes y a la redefinición de la estructura para soportar la operación de la compañía fusionada.

e. Utilidad o Pérdida Operacional

El Resultado operacional de la Organización mejoró significativamente pasando de una pérdida de USD - 455 mil en 2008, a una utilidad de USD 2,0 millones para el año 2009. Esto presenta una sustancial mejora porcentual del 546% o más de cinco veces el valor absoluto del Resultado de las Operaciones del año 2008.



La relación del Resultado de Operaciones con respecto a la venta, en cada año, se transformó de un - 2.6% en 2008, a un + 4.9% de relación en el 2009, con más de 7 puntos que la Compañía logró revertir de un año a otro.

f. Otros Ingresos y Gastos

La variación de este rubro de 2.008 a 2.009 no fue tan alta como en los demás casos. Este rubro aumentó en USD 122, 8 mil - 39% de crecimiento en el 2009 con respecto al 2008.

g. Resultado antes de participación a trabajadores

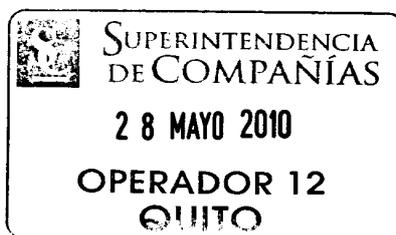
El resultado obtenido para el ejercicio, muestra que la estrategia de la fusión de las Compañías ALPIECUADOR y PROLOCEKI S.A., fue acertada, generando una gran recuperación al conseguirse una utilidad de USD 1,5 millones en el año 2009, frente a la pérdida de USD - 770,7 miles presentados en 2008. La relación de este resultado a las ventas arrojó un índice de 4% positivo que es inverso al 4% negativo del año inmediatamente anterior.

h. Utilidad Neta

Finalmente, una vez descontado el 15% de participación de trabajadores, de acuerdo a la Ley de Ecuador, que en este año ha sido factible disponer, y descontando el impuesto a la renta correspondiente, la utilidad neta de la Compañía, a disposición de los Señores Accionistas, alcanzó la cifra de USD 1.1 millones, que representa una rentabilidad neta del 2.7%.

El índice de Rendimiento Neto sobre Activos nos indica que en el año 2009 se consiguió USD 4,60 de utilidad neta por cada USD 100 del total de activos, mientras que en el año 2008 se presentaba una pérdida de USD -5,50 por cada USD 100 de Activos Totales.

Alpina repartirá en 2010 USD 239 mil por concepto de 15% de participación de trabajadores, como beneficio correspondiente a las actividades desarrolladas durante el año 2009; y se pagará un impuesto a la renta de USD 234 mil.



B. Situación económica a término de 2009

El siguiente cuadro corresponde al Estado de Situación del Ejercicio Económico 2009 y su comparación con el año anterior, en cuanto a Activos.

	Ejercicio		Comparación		Relación Activo total	
	2009	2008	2009	2008	2009	2008
Activos						
Activos Corrientes						
Caja y equivalentes de caja	579	278	108%		554.3%	217.5%
Cuentas por cobrar comerciales	3.983	2.011	96%		3811.5%	1573.9%
Provisión para cuentas incobrables	-195	-146.34	33%		-186.1%	-114.5%
Compañía relacionada	9	16	-47%		8.3%	12.9%
Anticipo a proveedores	454	29.37	1446%		434.4%	23.0%
Impuestos	2.093	586	257%		2003.3%	458.8%
Empleados	58	18	222%		55.2%	14.0%
Inventarios	2.364	1.690	40%		2262.6%	1322.2%
Gastos anticipados y otras cuentas por cobrar	104	128	-18%		100.0%	100.0%
Total activos corrientes	9.450	4.611	106%		9043.6%	3607.8%
Propiedad Planta y Equipo	0	0				
Terreno	388	356	9%		371.1%	278.8%
Edificios y obras exteriores	8.856	4.161	113%		8475.1%	3255.9%
Maquinaria, equipos y cubetas	7.412	1.878	295%		7092.9%	1469.5%
Muebles y enseres	257	126	104%		245.6%	98.6%
Equipo de computación y comunicación	629	212	196%		601.8%	166.1%
Vehículos	421	94	348%		402.9%	73.6%
Construcciones en curso y maquinaria en montaje	1.486	3.216	-54%		1421.7%	2516.4%
Total PP&E	19.448	10.043	94%		18811.1%	7888.8%
Menos depreciación acumulada	-4.437	-657	576%		-4246.2%	-513.9%
Propiedades, planta y equipo, neto	15.011	9.387	60%		14364.8%	7344.9%
Otros Activos		0.39	-100%			0.3%
Total	24.461	13.988	75%		23408.4%	10953.1%

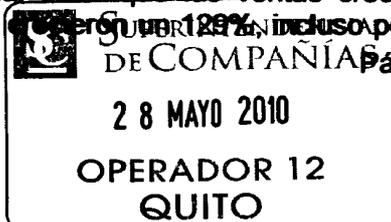
Balance General 2008 -2009
Miles de USD

a. Activos

Los Activos totales de Alpina crecieron USD 10,2 millones, correspondiente a un 73%, que obedece fundamentalmente al efecto de la fusión con Proloceki S.A. y algunas inversiones adicionales en las plantas de producción.

El **Activo Corriente** ascendió a los USD 9,3 millones en el año 2009, comparado con los USD 4,6 millones del año 2008, generando una mejor posición de liquidez en la operación de la Compañía, destacándose la duplicación del saldo en efectivo. Esta mejora se refleja también en el **Capital Neto de Trabajo**, por la reclasificación del mayor pasivo a **Obligaciones de Largo Plazo**, que presentó una mejora en el **Índice de Solvencia**, que pasó de USD 0,47 de Activo Corriente para responder por cada dólar del pasivo, a USD 1,19 en 2009 para responder por cada dólar de Pasivo Corriente.

Si bien las **Cuentas por Cobrar Comerciales**, se duplicaron en 2009 frente al 2008, su comportamiento fue normal dado que las ventas crecieron 141%; específicamente las ventas a crédito crecieron un 129%, incluso por debajo de



lo esperado. Por otro lado, la rotación de la cartera bajó de 8,62 veces en el año 2008 a 8,33 veces en el 2009, lo que muestra que el plazo promedio en días de pago sube de 41,8 días en el 2008 a 43,2 días en el año 2009. La explicación principal de este incremento se debe a la mayor participación en ventas del canal institucional: Hoteles, restaurantes, etc., con los que se pactan pagos a crédito. Vale destacar que Proloceki S.A. era muy fuerte en este canal.

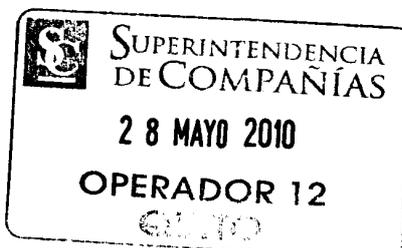
Los *Inventarios* de productos terminados y en proceso, así como de Materias Primas, Empaques, Insumos y Otros Inventarios, arrojaron un saldo de 40% superior, comparado con el saldo del 2008, por un valor de US\$2,4 millones. Esto es debido no sólo al incremento en las ventas, sino al aumento de los costos de productos importados, por el aumento de aranceles dadas las *Salvaguardias* impuestas por el Gobierno ya explicadas en varios puntos anteriores. Se dio una interesante mejora en el índice que relaciona el Costo de Ventas con el Inventario a final de año que incrementa la rotación en más de 60%, pasando de 7,7 veces en el 2008 a 12,5 veces en el año 2009.

Los *Gastos Anticipados* y *Otras Cuentas por Cobrar* triplicaron su saldo, como consecuencia de la fusión y, además, por inversiones realizadas en plantas para aumentar capacidad que aún no hacen parte del activo por continuar en proceso. Otros valores correspondieron a seguros y compras por liquidar

Propiedades, Planta y Equipo tuvieron un aumento de su saldo en el orden de un 60% para el año 2009, alcanzando un valor neto de USD 14,9 millones. Los rubros de mayor incremento en su saldo son: *Maquinarias, Equipos, Edificios e Instalaciones*; una vez que Alpina dentro de la fusión absorbió la planta de Proloceki S.A. equipada para la producción de queso, yogurt y grasas.

Balance General 2008 -2009
Miles de USD

	Ejecución		Crecimiento 2009 vs. 2008	Relación Activo total	
	2009	2008		2009	2008
Pasivos Corrientes					
Obligaciones por pagar a bancos	5.840	5.840	0%	5588.6%	4569.7%
Cuentas por pagar	3.480	1.378	153%	3330.3%	1078.4%
Compañía relacionada	2.841	2.339	21%	2719.1%	1830.2%
Impuesto por pagar	117	27	340%	112.3%	20.9%
Participación a trabajadores	239	0		228.7%	
Impuesto a la renta	234	0		223.6%	
Otros gastos acumulados por pagar	531	224	138%	508.5%	174.9%
Total pasivos corrientes	13.283	9.807	35%	12711.1%	7674.2%
Provisión para Jubilación	76	21	258%	72.9%	16.7%
	0	0			
Patrimonio de los accionistas					
Capital social	8.036	4.185	92%	7690.2%	3274.5%
Reserva de capital	679	679	0%	649.6%	531.1%
Reserva legal	538,05	76	607%	514.9%	59.6%
Utilidades retenidas (Déficit acumulado)	1.849	-771	-340%	1769.7%	-603.1%
Patrimonio de los accionistas	11.102	4.169	166%	10624.3%	3262.2%
Pasivo + Patrimonio	24.481	13.988	78%	23408.4%	10933.1%



b. Pasivos y Patrimonio.

La relación de las obligaciones contraídas por la Compañía frente a los Activos mejoró en un 23% entre el año 2008 y el 2009, una vez que el índice de Razón de Endeudamiento ha bajado de 0,70 en 2008 a 0,54 en 2009.

El *Pasivo Corriente* redujo su saldo en 20%, pasando de USD 9,8 millones en el año 2008, a USD 7,9 millones en el 2009, que se explica, fundamentalmente, por la migración de obligaciones bancarias de corto a largo plazo; las cuentas por pagar subieron como consecuencia de la compra de mayores insumos consecuentemente con el proceso de fusión. De acuerdo con la modalidad reglamentada por el Ministerio de Finanzas, a partir de los Estados Financieros del año 2007, se establece que al cerrarse el año se realice el asiento de distribución de utilidad anual a las cuentas de Pasivo, como es el 15% de participación de trabajadores, y otras cuentas que corresponden.

Las *Provisiones para Jubilación y Desahucio* crecieron sustancialmente en el 2009, de USD 21,3 mil en 2008 a USD 76,2 mil en 2009, ya que la fusión incorporó nuevas obligaciones laborales de este tipo a la estructura de Alpina, una vez que se integró a la mayoría del personal de la empresa absorbida.

El *Pasivo de Largo Plazo* fue de USD 5,2 millones con un índice de Pasivos de Largo Plazo, versus capitalización de los accionistas de 0,64.

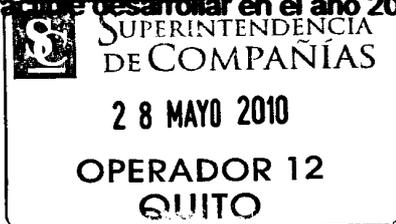
Finalmente, el *Patrimonio* de Alpina aumentó en USD 7 millones en 2009, quedando en USD 11,1 millones, habiendo más que duplicado el patrimonio con el que se cerró el año 2008, al incluir, en esta ocasión, utilidades retenidas, tanto del resultado del año como por efectos de la fusión con Proloceki S.A.

IV. Propuesta de Repartición de Utilidades

Debido a la necesidad de capital para ampliaciones en planta y desarrollo de nuevos productos, la Gerencia General se permite presentar a consideración de los Señores Accionistas la reinversión del 100% de las utilidades, que luego de deducciones quedan a disposición de los Señores Accionistas en 2009.

V. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta Directiva

En cuanto a las disposiciones de Junta General acerca de la adecuada gestión de la Compañía, en el entorno económico y social que se desarrolló el año 2009; apego a la calidad y ética profesional, cumplimiento de normas legales y de control, manejo de personal, de dinero y de activos, registro de cuentas, y la representación de la Compañía ante las diversas entidades nacionales y del exterior; así como el compromiso con el Propósito Principal de la Corporación: Alimentar Saludablemente; se ha dado el cabal y mejor cumplimiento que a la Administración le ha sido factible desarrollar en el año 2009.



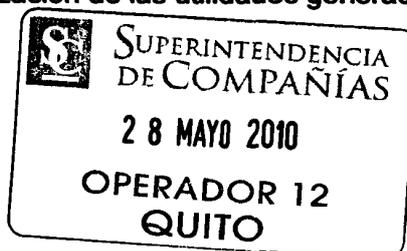
En cuanto a las disposiciones del Directorio, éstas se efectuaron de acuerdo al siguiente resumen:

- Administración y coordinación del funcionamiento de la Compañía en cuanto a: personal, abastecimiento, producción, comercialización, aspectos financieros y de seguridad, normas contables, de calidad, normas legales, ambientales y de control; en concordancia con los lineamientos del Directorio, orientados con el presupuesto aprobado, y en coordinación con las personas responsables de cada área.
- Seguimiento y vigilancia del acatamiento de la ética empresarial en las relaciones con empleados, clientes y proveedores, así como con las autoridades y demás entidades correspondientes.
- Coordinación de las respectivas inversiones aprobadas para la mejora de las actividades referentes a construcciones y necesidades fabriles, a dotación de implementos de trabajo al personal, al igual que equipos y maquinarias industriales, vehículos y equipos de cómputo, mobiliario y equipos de comunicación y vigilancia
- La debida atención a los auditores externos por evaluaciones de la operación y registros de la Compañía, con especial énfasis en garantizar la integración de operaciones entre Alpina del Ecuador y Proloceki S.A.
- Participación y seguimiento, en conjunto con los responsables de las distintas áreas, de los fundamentales procesos que se requirieron para la fusión de Proloceki S.A. con Alpina Productos Alimenticios Alpiecuador S.A. desde el mes de Febrero de 2009.

VI. Recomendaciones a la Junta General de Accionistas para año 2010

La Gerencia General de Alpina Productos Alimenticios Alpiecuador S.A. se permite sugerir a la Junta General de Accionistas:

- Continuar facilitando el mejor soporte a los ejecutivos de la Compañía para impulsar la consecución de los objetivos planteados en el Plan Estratégico y en el Presupuesto del año 2010.
- Continuar avanzando en las inversiones dirigidas a gestión de medio ambiente, como parte del compromiso adquirido por la organización Alpina dentro del Pacto Global.
- Aprobar la propuesta de fortalecimiento del patrimonio de Alpina Ecuador con la capitalización de las utilidades generadas en el 2009.



VII. Palabras Finales

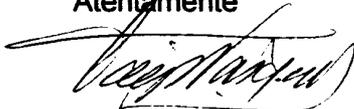
He tratado de relacionar la gestión desempeñada, con los diferentes ámbitos en que la empresa se ha desenvuelto en el contexto nacional, destacándose la consolidación de la imagen de la Compañía, en cuanto a sus servicios de atención al mercado y los productos ofrecidos, enmarcados en el Propósito Superior de la Corporación Alpina, así como en el prolijo cumplimiento de las Leyes del Ecuador y las normas de la ética empresarial; cuidando la inversión de los Señores Accionistas, aportando con fuentes de trabajo, en momentos de especial necesidad como ha sido el año 2009, participando así en el progreso nacional, satisfechos de contar con crecimientos meritorios en circunstancias poco favorables, así como con los debidos rendimientos económicos positivos.

Deseo expresar mis sinceros agradecimientos a los Señores Accionistas por la confianza que han depositado en esta Gerencia General, así como al Señor Presidente de la Compañía y a la Corporación Alpina, esperando en alguna medida haber cumplido con la delicada responsabilidad encomendada. Nos espera un año 2010 retador, que hemos iniciado con pie derecho; esperamos que este derrotero impulse los ambiciosos planes que nos hemos propuesto para este período. En forma especial quiero agradecer a todas las personas que trabajan en Alpina de Ecuador por el cotidiano cumplimiento de sus tareas profesionales, tanto en los tiempos de trabajo normal, como en las difíciles y tensas semanas de la fusión de Alpina y Proloceki S.A.; todas las personas merecen un agradecimiento formal, y una efusiva felicitación, el aporte de cada persona permitió que la Compañía sortee con bien una circunstancia complicada en un medio dificultoso para el desempeño de los negocios.

Quisiera renovar mi compromiso con la responsabilidad que se me ha confiado, aportando con el mayor esfuerzo y competencia que esté a mi haber, a fin de procurar los objetivos trazados en todos los aspectos que atañen a Alpina del Ecuador y a la Corporación Alpina, contando para ello con el acertado criterio y apoyo de los Señores Accionistas, el Señor Presidente y la Corporación.

Con mis consideraciones y todo respeto.

Atentamente



Diego Vásquez D.
Gerente General

Quito DM, Marzo 12/2010

