

Informe del Gerente General de PROLOCEKI S.A. a los Señores Accionistas

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 2007.

Cumplimiento de objetivos previstos

Considerando como objetivo principal para el año 2007 el presupuesto de ingresos, costos y gastos aprobados, cabe inicialmente revisar el contexto en el que se desarrollaron las actividades.

Entorno Macroeconómico y Político

Disponiendo como fuentes de información fidedigna a publicaciones como el periódico El Comercio de Quito, las páginas WEB del Banco Central y de Produbanco, las publicaciones de la Cámara de Comercio de Quito y de la Cámara de Industriales de Pichincha, revistas como Gestión, EKOS y Líderes; así como los noticieros internacionales y nacionales, en cuanto a los espacios económico y político de Latinoamérica y de Ecuador, he compilado información relevante que permita apreciar el contexto en el que se desarrolló el sector lácteo y particularmente PROLOCEKI S.A. en el año 2007.

Como resumen general se puede afirmar que el Ecuador se mantuvo en un año de inexcusable incertidumbre a consecuencia del cambio de Gobierno, y por la expectativa de las políticas a ser implementadas por el Gabinete Presidencial. En 2007 el espíritu fue de confrontación y de importancia a lo ideológico, junto a ciertas medidas para reducir la desigualdad económica de la población.

El Gobierno de Rafael Correa encontró recursos importantes al inicio de su mandato, al disponer de un superávit global de 1.363 millones de dólares, del Sector Público No Financiero, por los excedentes petroleros y por el aumento del 15% en las recaudaciones tributarias del año 2006. Con esto el Gobierno se dedicó a constituir un estado "paternalista", intentando reducir la pobreza y la brecha de ingresos de la población, mediante el aumento del gasto del Estado. Dispuso duplicar el bono de desarrollo humano de \$15 a \$30, casi triplicar la pensión de asistencia para discapacitados y adultos mayores de \$11,50 a \$30, duplicar el bono de la vivienda de \$1.800 a \$3.600 y establecer la denominada "tarifa eléctrica de la dignidad", como un subsidio que considera un valor de \$0,04/Kw para los consumos domésticos bajos.

En el ámbito internacional el mensaje fue una potencial moratoria de la deuda externa, puesto que se priorizaría el gasto social; la propuesta de creación de una moneda subregional en América y la propuesta de conformar el llamado Banco del Sur, para financiamientos de países de América del Sur en especial.

El Presupuesto asignado del Estado para el año 2007 fue de 14.909 millones de dólares, un 18% superior al del año 2006, y un 6% de reducción en la producción petrolera. El Gobierno Central participaba del 65% del Presupuesto, las instituciones autónomas en más del 16% y las instituciones de seguridad social en el 18% restante.

La crítica del Presidente Correa al manejo económico ha sido reiterativa desde la dolarización, con el argumento que la dolarización ha incidido negativamente en los indicadores sociales; sin embargo los índices oficiales contradicen esta apreciación en cuanto a pobreza, empleo y crecimiento económico.

De todas maneras el Programa Económico del Gobierno se ha caracterizado por algunos parámetros, en primer lugar en alusión a las importaciones; que a pesar que la mayoría de éstas son requeridas para el incremento de la producción, como es el caso de bienes de capital y de materias primas, el Presidente ha calificado el incremento de las importaciones como "nefasto".

En el mismo programa económico se enmarcan propuestas relativas a: creación de una ley antimonopolio, regulación de la evasión fiscal, postergación de aranceles para dinamizar la producción, establecimiento de un mecanismo de transparencia del gasto público para flexibilizar las finanzas, construcción de la infraestructura necesaria para almacenar gas, generación de energía hidroeléctrica, exigencia de transparencia en costos financieros, construcción y ampliación del puerto de Guayaquil y del de Manta, el desarrollo del plan de Compras Públicas y de los acuerdos comerciales con varios países, y la ampliación del crédito por medio del Sistema Nacional de microfinanzas.

Durante los primeros cien días del Gobierno, el objetivo se concentró en el intento por cumplir las ofertas de campaña, y es así como se destinaron \$650 millones para aumentar el Bono de Desarrollo Humano, las pensiones, el Bono de la Vivienda, se importó úrea y se entregaron recursos financieros a la agricultura, a defensa civil, a vivienda, educación y salud, por medio de decretos de emergencia.

A principios de 2007 el Banco Central del Ecuador estimaba un crecimiento del 4,1% en razón de la inversión y el gasto público, sin embargo en el segundo trimestre ya se revisó dicha estimación hacia un 3.4% solamente, y el incremento real de los salarios se vió favorecido por la baja inflación, una vez que el índice llegó a 111.5, convirtiéndose en el record de los últimos 13 años, pero el mercado laboral no mejoró.

Lo más relevante en el primer trimestre del Gobierno del Eco. Correa fue la caída de los depósitos del sistema financiero en \$392 millones, debido al rumor de un feriado bancario, que posteriormente fue desmentido. Se redujo el crecimiento que se llevaba en captaciones, comparado con el año 2006, y se dio un leve aumento en las tasas de interés. Para Mayo el Ejecutivo envió al Congreso el Proyecto de Ley para Regulación del Costo del Efectivo Máximo, que consideraba eliminar el cobro de comisiones, nuevo método para calcular las tasas de interés pretendiendo una regulación directa al precio del dinero y un mayor papel de la Junta Bancaria sobre el patrimonio técnico de las instituciones financieras, así como la asignación de la cartera de crédito.

Una vez concluido el primer semestre de 2007 fue evidente el enfriamiento de la economía en relación al primer semestre de 2006. Se redujo 13% la producción petrolera, se demoraron las inversiones públicas anunciadas y la inversión se afectó por la percepción de incertidumbre, lo cual hizo que el Banco Central modifique la tasa de crecimiento real en 1 punto porcentual. La reducción de la producción petrolera incidió en \$428 millones del PIB. Por su lado la industria manufacturera creció un 4.5%, comparado con 2006. Se desaceleró la inversión societaria, reduciéndose \$717 millones, frente al primer semestre del 2006, y el gasto del Gobierno se incrementó 21%, cuando los ingresos sólo crecieron 9%. Las tasas de interés continuaron al alza.

En cuanto a la balanza comercial, el primer semestre del año 2007 presentó un déficit de \$364 millones, debido a la disminución de las exportaciones de petróleo crudo, mientras las exportaciones no petroleras si crecieron un 8%

Las anteriores situaciones entre otras, llevaron al Ecuador a posicionarse en el puesto 128 en el estudio para hacer negocios, debido al deterioro en el tiempo y en el costo necesarios para abrir un negocio, comparado con Colombia, ubicado en la posición 66, y Perú 58. En cuanto al costo de seguridad social este está en el promedio de América Latina con un 12% del salario, pero el costo de despido es 2 veces mayor al promedio de la región. La carga tributaria en el Ecuador es de 35%, que es menor al promedio. El costo de exportación por contenedor es inferior al promedio, aunque mayor al de Chile y Perú, en 1.7 y 1.9 veces respectivamente; pero el costo y tiempo de importación son mayores al promedio de la Región.

El mismo estudio analizó el costo de la corrupción en América Latina, y Ecuador apareció con 1% de pagos "para que las cosas se hagan", lo cual si bien es inferior al promedio de la Región, es superior al porcentaje de Perú y Colombia. Finalmente se conoció que, en promedio en Ecuador, las empresas reportan, con fines tributarios, el 75% de las ventas, mientras en Perú es el 80% y en Colombia el 90%.

En esencia el año 2007 constituyó un desafío para el Ecuador, evidenciando que para mejorar las condiciones de vida de los ecuatorianos se requieren cambios de consensos con reglas claras pero no con imposiciones. Se ha dado un rezago económico, comparado con el resto de países de América Latina, con el más bajo crecimiento desde la dolarización en el año 2000, a pesar del crecimiento económico del principal socio comercial como es Estados Unidos de Norte América, el aumento del precio del petróleo, el aumento del precio de los commodities, la liquidez del mercado mundial y la baja en las tasas de interés internacionales, el aumento de las remesas de los emigrantes, como contextos favorables; pero la tónica que marcó el año 2007 fue la incertidumbre.

Al término del 2007 el Ecuador alcanzó un crecimiento económico del 2.65%, explicado por un decrecimiento del sector petrolero, por la falta de inversión, y por un modesto crecimiento del sector no petrolero, cerrando el PIB real con \$22.127 millones, comparado con \$21.555 millones de 2006. El consumo de los hogares creció 6%, dinamizado por la mejora en los salarios reales, el aumento del bono de desarrollo humano, las remesas de los emigrantes, la devolución de los fondos de reserva y el aumento del crédito para consumo. El consumo del Gobierno aumentó 4.8%. La demanda externa bajó 1.7% por el significativo aumento de las importaciones comparadas con las exportaciones.

La inflación al consumidor cerró con 3.32%, cuando en 2006 fue de 2.87%. Los sectores de mayor inflación fueron: muebles y artículos para hogar, alimentos y bebidas, y educación. La canasta básica llegó a \$472.74, mayor en 4.1% al 2006; y el ingreso familiar se ubicó en \$317.34, superando en 6.25% al año anterior. La inflación al productor, luego de una tendencia decreciente en el primer semestre del año, desde Agosto inició un notable incremento hasta terminar el año con 18.2%.

El nivel de empleo no tuvo modificaciones importantes, en parte por el cambio de metodología para determinar los índices correspondientes: no considerar el sector informal en el cálculo del subempleo, reclasificar el subempleo invisible a otras formas de subempleo, incluir la categoría "No Clasificados" en la PEA. En cuanto a empleados del sector privado se calculó que el promedio de salario mínimo mensual fue de \$198.3, lo cual es 6.3% superior al del 2006, que siendo mayor a la inflación, ubicó al salario real como el más alto desde 1994.

Como el aumento del PIB fue superior a la tasa de aumento poblacional de 1.47%, el PIB per cápita aumentó un 5.9%, pasando de \$3.088 a \$3.270.

La Reserva Internacional de Libre Disponibilidad terminó el año con \$3.481 millones, que es superior a los \$2.024 millones del 2006; gracias al aumento de depósitos de instituciones del estado, el aumento del valor en las exportaciones de petróleo y los desembolsos recibidos del exterior.

Las tasas de interés activa y pasiva tuvieron incrementos alrededor del 1%. Los depósitos totales en los bancos privados llegaron a \$10.249 millones y la cartera llegó a \$7.354 millones, de los cuales casi el 50% correspondió al Sector Comercial y Productivo, el 30% al consumo, 14% a vivienda y 8% al microcrédito; siendo el crédito para vivienda el sector más dinámico, seguido por microcrédito, luego crédito de consumo y finalmente crédito comercial.

La deuda pública bajó 1.4% a \$13.845 millones. Los precios de los Bonos Soberanos del País, luego del menor nivel de Diciembre 2006, han crecido desde Enero de 2007, gracias al aumento del precio del petróleo que baja la probabilidad que al contar con mayores ingresos, se deje de pagar la deuda.

El dólar como moneda de curso en Ecuador se depreció con respecto al Euro en 15%, 10% en relación al peso colombiano y 6% en relación al sol peruano.

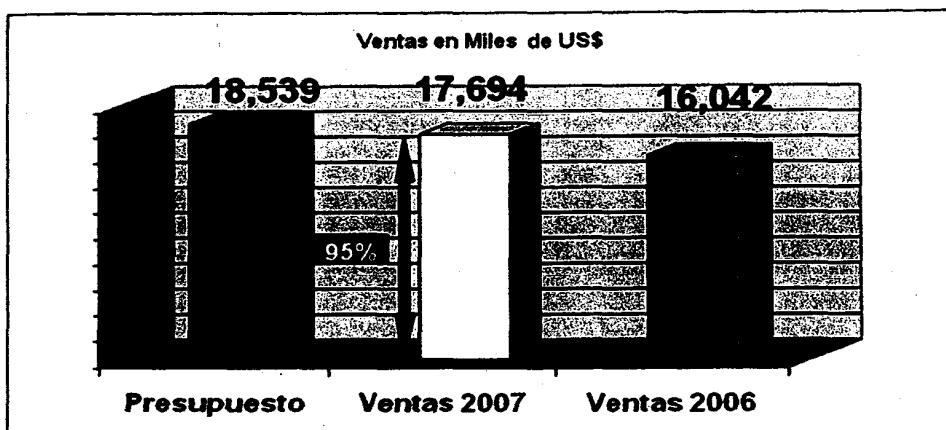
En lo referente al grado de riesgo de la economía ecuatoriana, considerando el indicador EMBI+, se pasó del promedio de 571 puntos de 2006 a 660 puntos básicos en 2007, que es el triple del promedio de América Latina. Este aumento en el puntaje es ocasionado fundamentalmente por las políticas económicas del gobierno de Rafael Correa y por la Asamblea Constituyente.

La Balanza Comercial registró superávit en el 2007 de \$1.268 millones, como consecuencia de una positiva balanza comercial proveniente del petróleo y un déficit de la balanza no petrolera. Las exportaciones aumentaron en \$1.124 millones respecto de 2006, manteniéndose la alta dependencia petrolera, comprendiendo reducción del volumen de exportación petrolero en 9.2%, que se compensó con un 9.7% de aumento en valor, por el incremento del precio del barril de crudo. Las exportaciones no petroleras crecieron 7.3%. El destino de las exportaciones fue Estados Unidos de Norte América para el petróleo y la pesca; la Unión Europea para productos agrícolas, y la Comunidad Andina para productos industriales. El déficit de balanza comercial se dio con China y la CAN; y el superávit se dio con EEUU, la Unión Europea y Centro América.

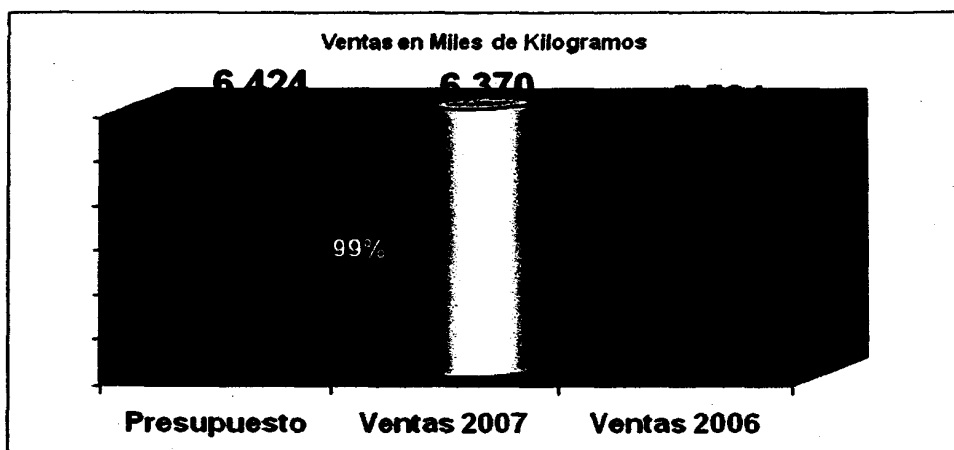
Si el año 2007 se inició con un grado importante de incertidumbre, que se ha mantenido durante todo su transcurso, el 2008 no se queda atrás y ha dado un salto mayor, como se aprecia de las acciones ya conocidas del Ejecutivo y de la Asamblea Constituyente. En este panorama las orientaciones empresariales se encuentran, no sólo en un compás de espera nuevamente, sino en un nivel de tensión general, que bloquea los planes de progreso a que tiene derecho todo ciudadano y toda empresa que sabe valerse por sí mismo, que procura ser el sostenimiento del Estado y de la población, antes que ser una carga para la sociedad; es el derecho de todo aquel que busca generar riqueza y desarrollo, siguiendo el buen ejemplo de los países y poblaciones más avanzados.

El orden de algún rubro, o el valor de alguna cifra, puede no coincidir con el orden o cifra contable y auditada, por efecto de un diferente criterio de agrupación que he utilizado o por efecto del redondeo, sin que ello altere la objetividad del análisis gerencial

Ventas



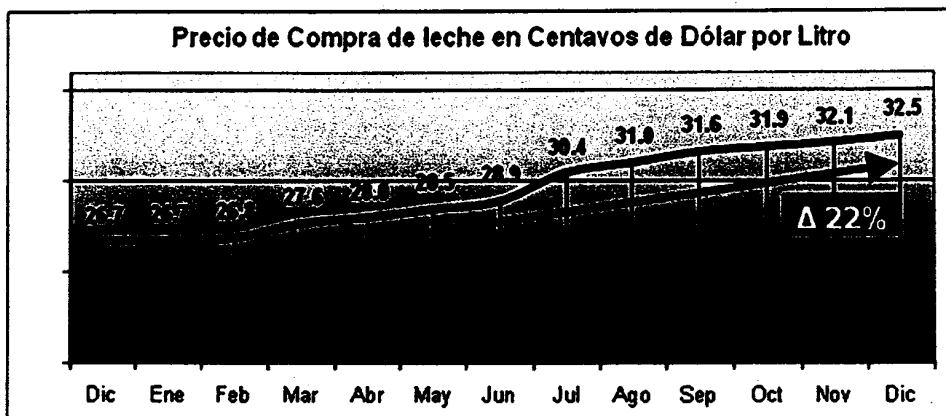
Las ventas del año llegaron a los US\$17'694 mil netos, lo que corresponde a un 95% de cumplimiento del presupuesto establecido para el año 2007, y es un 10% mayor a la venta neta del año 2006. El principal obstáculo para llegar a la meta fue la carencia y la calidad de la materia prima leche, lo cual no permitió subir la producción y además generó devoluciones y problemas de calidad.



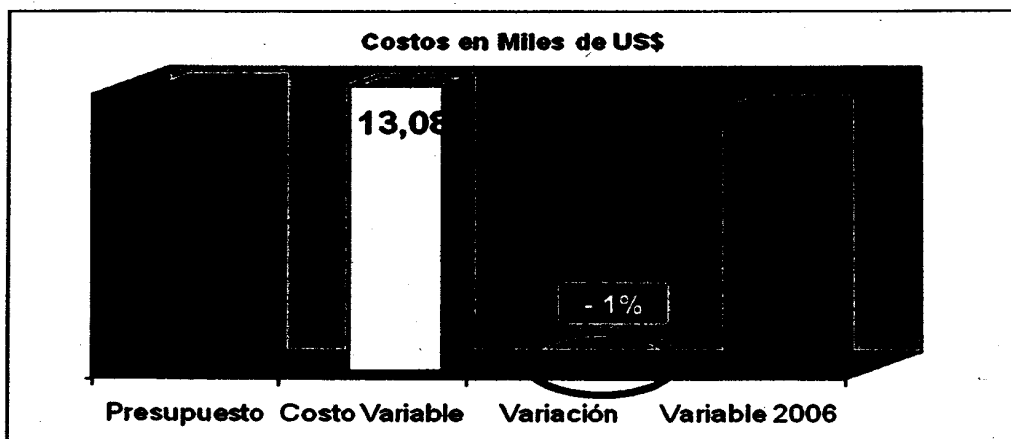
En cuanto a volumen de venta, alcanzamos 6.370 Toneladas de productos, que supera en un 15% el volumen del año 2006, y llega al 99% del presupuesto del año 2007. Durante el año una de las mayores dificultades se centró en la materia prima, tanto en su consecución como en el aumento de los precios.

Costos Variables

La leche, como el principal componente de los costos variables, tuvo un grave incremento del 22% en su precio, entre Diciembre del año 2006 y Diciembre del 2007, lo cual fue uno de los factores de mayor incidencia para el importante aumento de los costos variables anuales y el deterioro del margen.

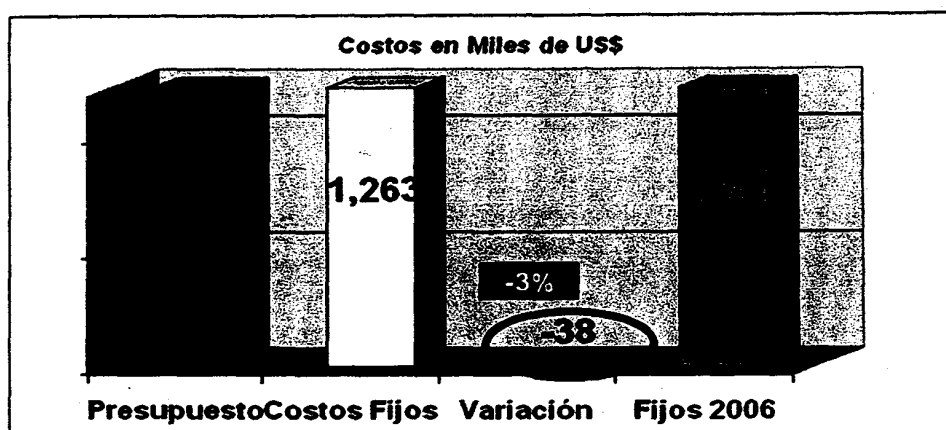


En el 2007 se presenta una mejora en el rendimiento productivo, ya que de 4.46 Litros de Leche por Kilogramo de Producto en el 2006, se pasa a 4.16 en el 2007, lo que significa un 7% de mejora en la productividad global. Esto se debe al aporte del Yogur, que aumentó su venta en un 27%.



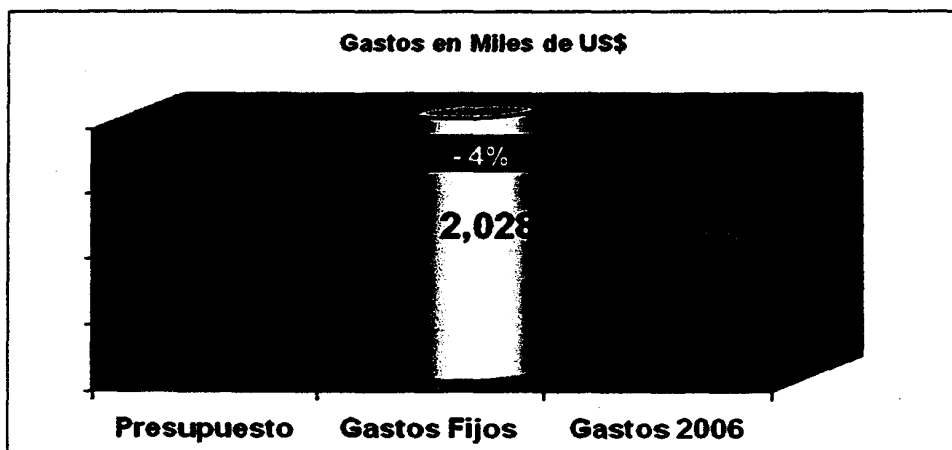
Además de la leche, otros elementos del Costo Variable también subieron de precio, con lo cual el total anual llegó a US\$13'083 mil, que es un 1% inferior al presupuesto, aunque no se debe descuidar que la venta real llegó sólo al 95% de lo presupuestado. El Costo Variable fue 18% superior al del año 2006.

Costos Fijos



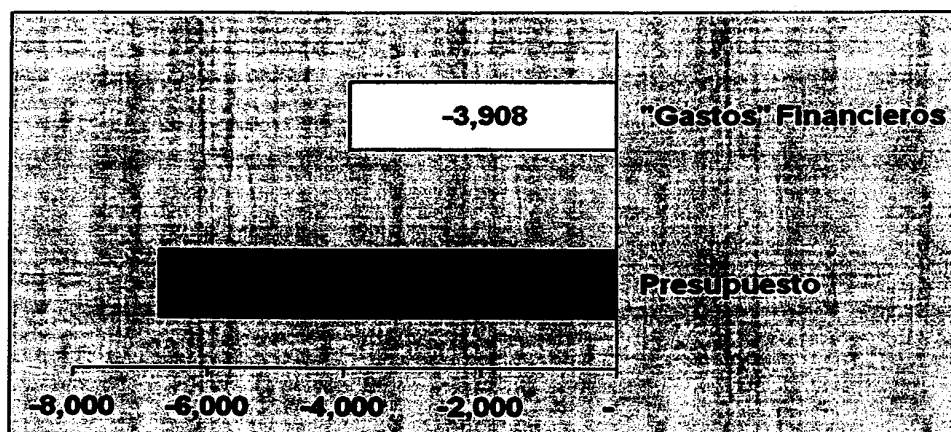
En los Costos Fijos de Producción se llegó a US\$1'263 mil, dándose un ahorro menor, ya que es el 97% del presupuesto, y cerca de un 4% más que el año 2006, lo cual se explica con el índice anual de inflación que se ubicó en casi 3.4%, evidenciándose un razonable desempeño de estos rubros.

Gastos Fijos



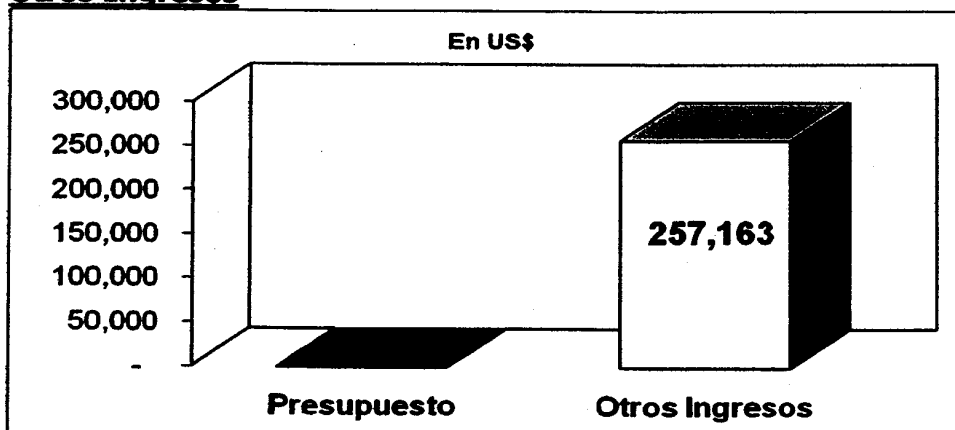
Los gastos fijos de Administración y de Ventas también tuvieron un razonable desempeño en 2007, una vez que los US\$2'028 mil, fueron 4% inferiores al presupuesto, lo cual es prácticamente el mismo monto de Gastos de Ventas y de Administración que se incurrió en el año 2006.

Gastos Financieros



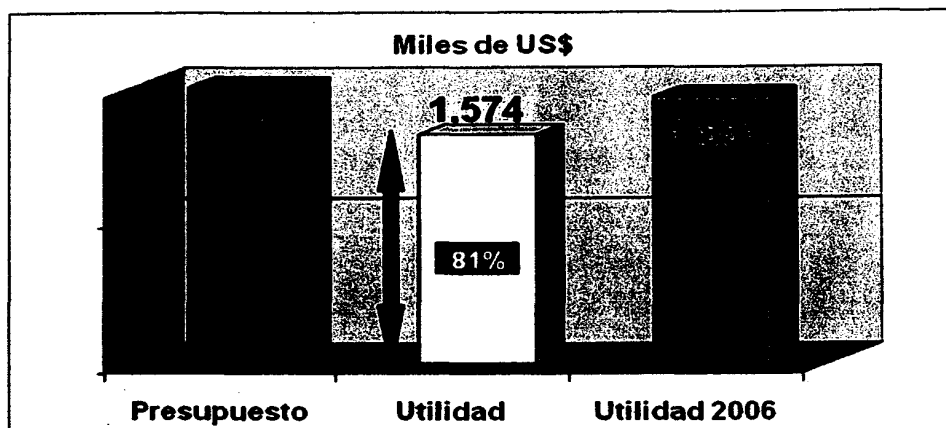
En este rubro se llegó al 58% del presupuesto, con US\$3.908 en lugar de US\$6,712, dándose una reducción en los gastos financieros, como intereses del préstamo para pago de dividendos; con los ingresos por intereses de préstamos a ganaderos y empleados, especialmente a los primeros, por la financiación de los tanques de enfriamiento de leche en sus propiedades.

Otros Ingresos



Cuando se preparó el presupuesto se tenía planificado instalar una planta pulverizadora de suero de queso en el año 2007, por lo que no se presupuestó ingresos por la venta del suero; sin embargo los ingresos llegaron a US\$257 mil en razón de la revalorización de algunas maquinarias y equipos, autorizada por la Superintendencia de Compañías, de la venta de 3 camiones pequeños que ya habían cumplido su servicio a la Compañía, y finalmente por el resultado positivo del servicio a los ganaderos en el almacén de insumos veterinarios y agropecuarios que se mantiene en la planta de producción.

Utilidad



Al finalizar el año 2007 la utilidad fue de US\$1'574 mil, alcanzándose el 81% del presupuesto y siendo 14% inferior a la utilidad del 2006. Definitivamente todo el esfuerzo realizado durante el año 2007 para mantener los costos y gastos fijos inferiores al presupuesto, e iguales a los del año 2006, así como el aumento en la venta, tanto en volumen como en valores; no fueron suficientes para contrarrestar el incremento en el precio de la materia prima principalmente.

Por otro lado tampoco se logró mayor venta por la falta de leche, para elaborar los productos, ya que los productores de leche prefirieron entregarla a quienes les pagaran más, lo cual era el caso de los compradores que llevaban la leche a Colombia, donde el precio era mayor, además de la ventaja de la revaluación del peso colombiano frente al dólar. Otros compradores destinaban dicha leche a la elaboración de leche en polvo, cuyo precio, en el mercado internacional y nacional, subió significativamente, desabasteciendo de esta manera a las demás industrias del sector lácteo como Proloceki S.A.

Fue muy difícil contrarrestar dichas situaciones, ya que el mercado nacional no podía soportar incrementos en los precios de productos terminados lácteos de consumo masivo, a riesgo de perder importantes segmentos de mercado.

Cabe mencionar que cuando se dan déficit de leche, se suelen "presentar" problemas en la calidad de la misma. Esto generó devoluciones adicionales a lo normal, se requirieron mayores esfuerzos en los distintos procesos, y se deterioraron los rendimientos de los litros de leche por kilogramo de producto.

A estos valores de utilidad se deben aplicar las deducciones de ley como el 15% de participación de trabajadores y el impuesto a la renta.

Cumplimiento de disposiciones: Junta General y Directorio

En relación a las disposiciones de Junta General como: la adecuada gestión de la Compañía -en el entorno económico y social en que se desenvuelve- con apego a la calidad y ética profesional; el cumplimiento de las normas legales y de control; el manejo del personal, del dinero y de los activos; el registro de cuentas; y la digna representación de la empresa ante las diversas entidades nacionales y del exterior; y los demás encargos; se ha dado el cabal y mejor cumplimiento que a la Administración le ha sido factible ejecutar en 2007.

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

- Análisis de situaciones del mercado y del entorno internacional y nacional, en relación con movimientos de adquisición de compañías del sector, que de hecho culminó en la transacción de compra – venta de las acciones de Proloceki S.A., hacia el final del año 2007.
- Administración y coordinación de la operación diaria del personal, del abastecimiento, de la producción, de la comercialización, de los aspectos financieros y de seguridad, las normas contables, las de calidad, legal, ambiental y de control; en concordancia con los lineamientos del Directorio y el control del presupuesto aprobado.
- Seguimiento y vigilancia del acatamiento de la ética empresarial en las relaciones con los empleados, así como con los clientes y proveedores de la Compañía, y con las autoridades y entidades correspondientes.
- Realización de las respectivas inversiones aprobadas para la mejora de las actividades de la empresa en cuanto se refiere a construcciones y necesidades fabriles, a la dotación de implementos de trabajo al personal, así como equipos y maquinarias industriales, vehículos y equipos de cómputo, mobiliario y equipos de comunicación y vigilancia
- La debida y esmerada atención a los auditores internos y externos que realizaban las exigentes evaluaciones de la operación y de los registros de la Compañía, con miras a garantizar la eventual transacción de compra – venta de acciones.
- La organización, seguimiento y control de la implementación del nuevo sistema informático, precautelando la información de la empresa, sus procesos, tiempos y costos relacionados a estos temas.

Unos pocos hechos relevantes durante el año 2007

A continuación algunos aspectos para compartir con los Señores Accionistas:

Aspecto Administrativo y Comercial

En el año 2007 el personal se mantuvo en un promedio de 297 personas en la compañía a lo largo del año, correspondiendo un promedio de 133 personas en el área comercial como personal de ventas y de reparto. Sin embargo, se ha incrementado la productividad de servicio a clientes al haberse aumentado el promedio de clientes atendidos en el año a más de 17.000, con mayor incidencia en los canales de cobertura de Quito y Guayaquil, y en todas las categorías de clientes en el canal "Provincias". Esta mayor cantidad de clientes explica una buena parte del aumento en el monto de ventas.

A diferencia del 2006, que fue un caso atípico, por las elecciones de dicho año, en el 2007 ya regresó la tendencia a que la mayor venta, antes de Diciembre, se diese en Octubre.

En cuanto a las inversiones en activos, han continuado las adecuaciones en la planta de producción, tales como: cuartos fríos, paredes y pisos interiores, banco de hielo, pozo profundo, baterías sanitarias, cruce de agua y suero al terreno, cableado exterior, etc. Igualmente se han adquirido algunos equipos y maquinarias necesarias como: equipamiento para el funcionamiento del pozo profundo, parte del equipamiento para el banco de hielo, filtro de finos para suero de queso, triturador y elevador de canjilones para cuajada de mozzarella, tanques e instalaciones para CIP, tableros eléctricos, accesorios para la construcción, termoformadora para quesos, empacadora de vacío para quesos, compresor y secador de aire, moldes de queso, equipamiento para bodega de Cuenca, reclasificación, revalorización y dada de baja de algunos activos fijos. En Quito se redujo del Activo "Terrenos" el valor correspondiente al terreno de la Parroquia Calderón, una vez que se lo entregó como parte del dividendo del año 2006 a los accionistas, en el mes de Octubre de 2007.

Adicionalmente se implementó el nuevo sistema de procesamiento informático denominado NEURAL, que abarca las funciones administrativas, financieras, y comerciales. Este sistema comprende elementos de software operativo y aplicativo, hardware centralizado y hardware periférico (impresoras), así como los equipos portables para la toma de pedidos en las zonas de venta.

Situación Financiera al término del año 2007

Cabe iniciar este acápite con el comentario de ciertos índices importantes en el funcionamiento de una industria láctea, en este caso especializada en queso y yogur, como corresponde a PROLOCEKI S.A., tales como:

Parámetros Operacionales Importantes	2004	2005	2006	2007	
Toneladas vendidas	3,938	4,635	5,531	6,370	15%
COSTO DE LECHE COMPRADA (miles US\$)	5,276	6,592	7,154	8,531	19%
Leche utilizada en producción (miles de litros)	21,611	23,713	25,774	28,700	11%
Costo promedio anual del litro de leche	0.24	0.28	0.27	0.30	10%
Índice de litros de leche comprados por día	59,343	65,461	72,069	78,374	9%

En el año 2007 se vendieron 839 toneladas más de productos que en el 2006, lo que representa un crecimiento real en volumen de venta del 15%, que si bien es importante, fue menor al 19% alcanzado en el año 2006. Este menor crecimiento se debió principalmente a la falta de materia prima leche y a la elevación desmesurada del precio del litro de leche, tanto en Ecuador como a nivel mundial; lo cual en ciertos momentos tornaba prohibitivo la adquisición de la leche para ampliar la operación, una vez que el mercado ecuatoriano de consumidores no estaba en condiciones de asimilar un incremento de precios en los productos terminados.

Se produjeron y vendieron alrededor de 6.370 toneladas utilizando 28'700 mil litros de leche, que en el uso de la materia prima es un 11% más que el año 2006. El costo de esta leche llegó a US\$8'531 mil en el año 2007, es decir un 19% de incremento; porcentaje éste que al compararse con el del aumento de litros de leche, evidencia el aumento de precio, el cual, comparando promedios anuales, pasó de 27 cts de dólar en el 2006 a 30 cts en 2007, correspondiendo a un 10% de incremento en el precio promedio unitario del litro de leche.

El índice diario de captación de leche se incrementó un 9% pasando de un promedio de 72.069 litros / día en 2006 a 78.374 litros / día en 2007. Este incremento difiere del incremento en toneladas de producto una vez que el mayor crecimiento de producto terminado se dio en yogurt, que es un derivado que utiliza menos leche que el queso que es la principal línea de la compañía.

Corresponde ahora exponer los rubros del estado de resultados del año 2007 y para mejor apreciación lo comparamos con algunos años anteriores.

Estado de Resultados	2004	2005	2006	2007	
Ventas Netas (Productos sin descuentos)	11,472,475	13,985,307	16,088,513	17,707,161	10%
Costo Variable	7,721,818	9,447,004	11,054,925	13,082,617	18%
Márgen de Contribución	3,750,657	4,538,303	4,987,148	4,611,093	-8%
Costos Fijos	1,008,600	1,047,469	1,214,383	1,262,698	4%
Utilidad Operacional	2,742,057	3,490,835	3,772,766	3,348,394	-11%
Gastos Fijos de Administración y de Ventas	1,363,198	1,901,943	2,026,498	2,028,119	0%
Utilidad después de Gastos Fijos	1,378,859	1,588,892	1,746,268	1,320,276	-24%
Gastos Financieros	(121,173)	(58,990)	7,757	(3,908)	150%
Otros Ingresos	57,055	30,825	77,202	257,163	233%
Utilidad Anual	1,314,741	1,560,728	1,831,226	1,573,531	-14%

* El orden de algún rubro, o el valor de alguna cifra, puede no coincidir con el orden o cifra contable y auditada, por efecto de un diferente criterio de agrupación que he utilizado o por efecto del redondeo, sin que ello altere la objetividad del análisis gerencial

El valor de venta en el año 2007 alcanza los US\$17'707 mil, sin restar los descuentos de precios, lo que es un 10% superior al monto de venta del año 2006, pero lamentablemente el incremento del costo variable en el orden del 18% afectó notablemente al margen de contribución reduciéndolo en un 8% respecto del año anterior.

Este alto costo se debió, como ya se lo mencionó antes, al aumento del precio del litro de leche, así como al deterioro de la calidad de la misma, lo cual es un fenómeno recurrente cuando hay excesos de demanda de esta materia prima. Esta menor calidad de la leche deterioró los rendimientos, habiendo sido necesario utilizar más leche para conseguir la misma cantidad de productos aptos para el mercado ecuatoriano, compensando devoluciones que se originaban justamente en un deterioro de la calidad de los productos durante su estancia en la percha, los cuales eran sustituidos apenas se conocía del problema, otorgando así el servicio y atención que caracterizan la seriedad de la operación de Proloceki S.A., de tal manera que el consumidor final reciba la garantía de la Compañía. Adicionalmente las cadenas de autoservicios exigieron un descuento adicional en el precio sin la menor consideración al aumento de los costos de producción, y debido al peso que éstas tienen en el volumen de demanda, se tuvo que ceder nuevamente a dichas exigencias.

El aumento en las ventas obedece a:

- Se continuó con el mantenimiento y atención adecuados a los canales de venta
- Se continuó con el aumento de la cantidad de clientes, en especial en el canal de cobertura y en el de provincias; lo cual significó un crecimiento del 19% en el Canal Cobertura a nivel nacional, y del 17% en el Canal Provincias.
- Por líneas de producto el crecimiento fue de 6% en Queso, 23% en Yogurt y 23% en Grasas y Postres, respecto del año 2006.

El menor crecimiento en queso se dio tanto por la falta de materia prima para la su elaboración, como por la agresividad de la competencia en cuanto a precios y publicidad, especialmente de un colega de la industria, cuyos acciones sólo se explican mediante la asimilación de pérdidas en los primeros años para ganar mercado, disponiendo para ello de los suficientes recursos económicos obtenidos de otras líneas de negocio, diferentes al sector lácteo.

Los costos fijos aumentaron un 4% en el 2007, lo cual está acorde a la inflación declarada por el Gobierno, así como a costos requeridos por el aumento de la producción, como jabs para transporte de producto desde la planta, en especial para yogurt, que tuvo el mayor crecimiento y ocupa un mayor volumen al ser transportado. De manera similar, la adquisición de equipos y maquinarias, la incorporación de construcciones de planta, algunos muebles, etc., generaron mayor depreciación como parte de los costos fijos de la empresa.

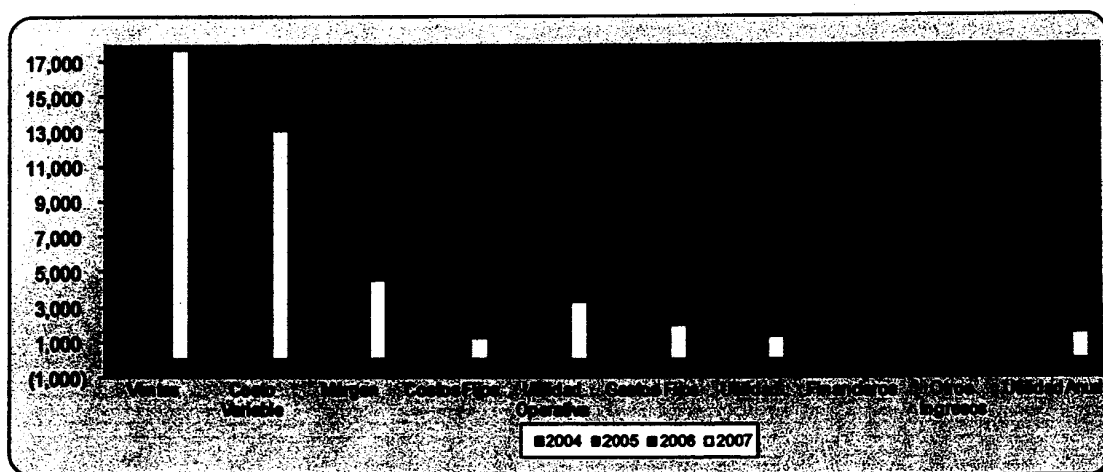
La utilidad operacional llegó a US\$3'348 mil, siendo un 11% inferior a la obtenida en el 2006, en un monto de US\$424 mil; fundamentalmente como consecuencia de los altos costos variables indicado anteriormente

El esfuerzo por obtener mejores resultados se vio también reflejado en el mantenimiento del nivel de los Gastos de Administración y de Ventas como el nivel del año anterior, sin incremento, a pesar del aumento del volumen de ventas y de personal para soportar la operación; se mejoraron procesos y se redujeron algunos gastos; pero esto no fue suficiente frente a los incrementos de los costos variables. Estos gastos pasaron de una relación de 13% con respecto a ventas en el 2006, a un 11% en el 2007.

La utilidad después de los Gastos de Administración y Ventas llega a US\$1'320 mil, lo cual es un 24% inferior a la obtenida en el año 2006 y cambia de una relación de 11% sobre ventas en el año pasado, a representar un 7% de las ventas en el 2007.

Finalmente los gastos e ingresos financieros, así como los rubros de otros gastos y otros ingresos no operacionales, aportaron en el año 2007, con valores a favor de los resultados, una vez que fueron a consecuencia de una necesaria revaluación de algunos activos de la compañía; lo cual se realizó a raíz de las revisiones de auditoría llevadas a cabo durante 2007.

Esquema gráfico del Estado de Resultados, en miles de dólares:



En el gráfico se observa que la utilidad anual (antes de la participación de trabajadores y del impuesto a la renta) asciende a US\$1'574 mil, que es 14% inferior a la utilidad del 2006, en US\$258 mil, pero constituyéndose en la segunda más alta utilidad.

De todas maneras, otros resultados, que no se miden con métricas económicas, como la buena imagen de la empresa, la cultura de trabajo y ética, su portafolio de productos y su tecnología de calidad y producción, el know-how de su operación, sus carteras de proveedores y de clientes, sus activos tangibles e intangibles, y su personal dedicado con la debida orientación y ejemplo; si que han mejorado y han superado las apreciaciones del año 2006, y estos fortalecen el patrimonio de los Señores Accionistas, augurando soporte confiable en años próximos.

El siguiente cuadro corresponde al Estado de Situación Financiera del Ejercicio Económico 2007 y su comparación con los años inmediatos anteriores.

Estado de Situación	2004	2005	2006	2007
ACTIVO				
Activo Corriente				
Liquido	339,699	29,975	117,042	267,869
Por Cobrar				
Clientes	1,649,592	1,831,966	1,708,876	1,946,599
Otras Ctas.x Cobrar	505,410	412,448	118,545	172,945
Total por Cobrar	2,155,002	2,244,414	1,827,421	2,119,544
Inventarios				
Productos Terminados y en Proceso	406,208	579,715	442,989	586,164
Materias Primas, Empaques, Insumos	300,755	296,733	95,504	329,938
Inventario en Tránsito	16,784	23,440	1,389	95,236
Total Inventarios	723,747	899,888	539,882	1,011,338
Anticipos	13,095	23,520	318,758	281,466
Total Activo Corriente	3,231,543	3,197,796	2,803,103	3,680,216
Activo Fijo Neto	1,830,195	1,821,420	2,370,383	2,986,064
Otros Activos	12,047	990	-	88,195
TOTAL ACTIVO	5,073,785	5,020,206	5,173,487	6,754,475
PASIVO				
Pasivo Corriente	1,688,750	654,045	413,911	2,607,056
Pasivo a Largo Plazo	-	-	-	-
PATRIMONIO	3,385,035	4,366,161	4,759,576	4,147,419

* El orden de algún rubro, o el valor de alguna cifra, puede no coincidir con el orden o cifra contable y auditada, por efecto de un diferente criterio de agrupación que he utilizado o por efecto del redondeo, sin que ello altere la objetividad del análisis gerencial.

Activos

El **Activo Líquido**, ha subido a US\$268 mil de saldo en el 2007, preservando la liquidez necesaria para la operación de la Compañía.

Las **Cuentas por Cobrar**, como consecuencia directa del aumento en las ventas por más de 1.5 millones de dólares, y adicionalmente por la falta de pago de las principales cadenas de autoservicios, una de las cuales abarca el 50% de la cartera de la compañía, que no pagó su cuenta hacia el final del año, sino que se tomó días adicionales; la otra cadena de autoservicios representa casi el 20% de la deuda. Esto repercute en un saldo alto de la deuda, pero de todas maneras es una cartera sana de recuperarse, con la debida gestión.

Los **Inventarios**, como otro grupo de rubros del Activo Corriente, tienen un saldo aproximadamente US\$470 mil superior al del año 2006, en razón del crecimiento en la venta, así como por la necesidad de contar con inventarios adicionales de los empaques e insumos importados de yogurt y queso, debido a que la mayoría de proveedores cierran sus operaciones hacia finales de año, tanto en Europa como en Colombia y USA, lo cual sumado a las dificultades de clima en algunas regiones hacía prever la conveniencia de disponer de un stock adicional para tranquilidad de abastecimiento. Adicionalmente se cuenta con importaciones en camino, como es el caso de los equipos para el banco de hielo y otros materiales y equipos para la producción.

Los **Anticipos** en el año 2007 se refirieron a valores por liquidar, en especial de arrendamiento mercantil, de uniformes del personal, seguros y similares.

El **Activo Fijo Neto** ha tenido un incremento superior a los US\$600 mil en razón de las inversiones realizadas tanto en las instalaciones de la fábrica, como en los equipos y maquinarias de la misma; así como debido a los ajustes que se han realizado en estos rubros como respuesta a las detalladas revisiones de auditoría realizadas para depurar los registros contables, luego de los diferentes cambios de sistemas informáticos y de las depuraciones de transacciones realizadas en la contabilidad de la Compañía.

- **Terrenos:** se redujo US\$146 mil, por el terreno en la Parroquia Calderón de Quito, una vez que se lo entregó como parte del dividendo de 2006 a los accionistas en el mes de Octubre.
- **Edificios:** aumentaron en más de US\$450 mil, por las ampliaciones de planta en cuartos fríos, paredes y pisos interiores, las adecuaciones para el nuevo banco de hielo de amoníaco, las baterías sanitarias, las instalaciones para el cruce de agua y suero al terreno de enfrente de la planta, y el cableado exterior; así como por la segunda parte de la perforación del pozo profundo para extracción de agua

- **Maquinarias, equipos y similares:** por un valor cercano a los US\$350 mil que comprenden, entre otros los siguientes:
 - equipamiento para el funcionamiento del pozo profundo,
 - parte del equipamiento para el banco de hielo,
 - filtro de finos para suero de queso, triturador y elevador de canjilones para cuajada de mozzarella
 - tanques e instalaciones para CIP,
 - tableros eléctricos y accesorios para la construcción,
 - termoformadora para quesos,
 - empacadora de vacío para quesos,
 - compresor y secador de aire,
 - moldes de queso,
 - equipamiento para bodega y cuarto frío de Cuenca,
 - reclasificación, revalorización y baja de algunos activos fijos
- **Muebles y enseres:** con una variación menor por la compra de algunos elementos de oficina para la nueva bodega de Cuenca y reducción por los ajustes de activos ya mencionado anteriormente.
- **Equipo de Oficina:** igualmente con una pequeña variación por las mismas causas indicadas para el rubro de Muebles y Enseres.
- **Equipo de computación:** se redujo en cerca de US\$20 mil debido a los ajustes determinados por la auditoria externa, la gran mayoría en relación con la revalorización de activos a consecuencia de la dolarización en el año 2000 y por el ajuste de la reexpresión monetaria de los años 1997 a 2000

Pasivos y Patrimonio

El **Pasivo Corriente** asciende a US\$2'607 mil en el año 2007, el cual ni tiene ningún retraso en los plazos de pago, y corresponde a:

- US\$698 mil de préstamo de Produbanco, que se lo realizó para cancelar los dividendos del año 2006 a los Señores Accionistas;
- US\$937 mil pendiente de pago a proveedores nacionales; un 40% por la segunda quincena de compra de leche, y el 60% a todos los proveedores de material de empaque nacional e importado (con representación en Ecuador) para quesos y yogurt, así como otros insumos y materiales para la producción, y US\$7.6 mil a proveedores del exterior, que fue necesario acumular inventario con la finalidad de tener abastecimiento suficiente cuando estos proveedores cesaran sus entregas debido a las vacaciones de fin de año y a los problemas de clima en muchos sitios de origen de dichas mercaderías;
- US\$236 mil pendiente de pago a los trabajadores y empleados de la Compañía por la participación que tienen del 15% en las utilidades del año 2007;
- US\$304 mil por pagos pendientes al Instituto de Seguridad Social;
- US\$188 mil por impuestos de IVA y retenciones en la fuente por pagar al SRI; y
- US\$235 mil por impuesto a la renta del año 2007.

El **Patrimonio** se redujo en US\$612 mil, al compararlo con el patrimonio del año 2006. Sin embargo la realidad obedece a la nueva modalidad de registro de los resultados anuales, reglamentados por el Ministerio de Finanzas del Ecuador; la misma que en esencia establece que al cerrarse el año se realice el asiento de distribución de la utilidad del año hacia las cuentas del Pasivo, como es el caso del 15% de participación de trabajadores, el impuesto a la renta, y los dividendos a los accionistas en caso de reparto de los mismos; y que se mantenga en el patrimonio únicamente la reserva legal y la proporción de utilidad que se hubiese definido para reinvertir en la empresa.

Hasta el año anterior el saldo con el que cerraban las cuentas del Patrimonio no consideraba la distribución de la utilidad al Pasivo, y aparecía como que el Capital fuese superior al actual, ya que de los US\$4'760 de saldo a Diciembre 31 de 2006, se tuvo que deducir, en Marzo de 2007, más de US\$1'714 para distribuir el 15% de participación a trabajadores, el impuesto a la renta y los dividendos por pagar; manteniéndose la reserva legal de US\$117 mil. De esta manera el patrimonio quedó reducido a US\$3'045 mil en Abril de 2007; a este se sumaba la utilidad acumulada del año. El año 2007 terminó con un patrimonio libre de US\$4'147, lo que significa un aumento de US\$1'101 mil en el patrimonio de los Señores Accionistas.

Índices Financieros

A continuación los siguientes índices presentan mayor información acerca de la operación y la evolución de la Compañía en el año 2007:

<i>Rentabilidad</i>	<i>2004</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>
Margen	11	11	11	9
Margen Bruto	32	32	32	32
Rendimiento sobre el Patrimonio	40	40	40	35
Rendimiento sobre Activos	22	22	22	20

La rentabilidad de Proloceki S.A. en el año 2007, considerada como la relación de la utilidad neta (antes del 15% de participación trabajadores y de impuesto a la renta) frente a la venta neta, se ha reducido en 2 puntos porcentuales, al 9%, cuando en 2006 fue de 11%. Esta reducción se debió al incremento de los costos variables, especialmente de la materia prima leche, cuyo costo por litro se incrementó 22% en 12 meses.

El margen bruto, que relaciona la utilidad bruta (ventas menos costo de ventas) con las ventas, se ha mantenido en el 32%, porque algunos costos variables, que afectan al margen anterior, no se clasifican en el costo de ventas de la misma manera que un análisis de costos variables y fijos.

El rendimiento sobre el patrimonio que corresponde a la utilidad neta dividida para el promedio de los patrimonios de los años analizados, se ha reducido de 40% en el año 2006, a 35% en el 2007, básicamente por dos situaciones:

- a) La utilidad neta del año 2007 es un 14% menor a la del año 2006, debido al aumento del costo de la materia prima
- b) Al final del año 2007 el Patrimonio se ha reducido un 13%, puesto que antes del 2007 la utilidad del año quedaba como saldo en el patrimonio, mientras que en el 2007 sólo queda la reserva y la reinversión de la utilidad (en caso de así decidirlo los accionistas). En el mismo orden de cosas, en el año 2006 se realizó un aumento de capital con una parte de las utilidades del año 2005, pero en el año 2007, a pesar que se propone reinvertir parte de la utilidad del mismo año 2007, se repartieron todos los dividendos correspondientes al año 2006, los cuales fueron mayores a los del 2007. Estas dos situaciones determinan un menor patrimonio.

Como la reducción relativa de la utilidad es mayor que la reducción relativa del patrimonio, la relación da un cociente menor que en el 2006, ya que aunque el denominador se redujo, el numerador se redujo en mayor proporción.

Finalmente se aprecia que al compararse la menor utilidad del año 2007, en relación a la del 2006, con un mayor promedio del activo total del 2007-2006, en relación al promedio del activo del 2006-2005, nos presenta un rendimiento sobre activo que baja de 36% a 26% en el año 2007. Como antes se indicó, el Activo incrementó por aumento de Caja, por aumento en Cuentas por Cobrar, tanto debido a la mayor venta (US\$1'652 mil más en el 2007), cuanto a la falta de pago de las dos principales cadenas de autoservicios hacia el final del año; por el aumento del Activo Fijo, como consecuencia de las inversiones en equipo y maquinarias e instalaciones para la fábrica.

Actividad	2004	2005	2006	2007
Rotación del Activo	2.26	2.77	3.16	2.97
Días en Cuentas por Cobrar	62.48	49.40	49.17	37.63
Días en Inventario	19.01	19.23	19.06	16.63
Rotación de Inventario	19.00	19.06	21.00	20.06

Los índices de actividad explican que el activo rotó 2.97 veces respecto de las ventas, que sin ser mejor que el 2006, es superior a los años 2005 y 2004.

En los días de cartera el índice de 2007 ha mejorado reduciendo sus días de 40 en el 2006 a 38 días, en función del aumento de ventas y el saldo de cartera.

Por su parte los días de inventario se han reducido de 17 en 2006 a 16 días en el año 2007, en función del costo de ventas. La rotación del inventario, se ha desacelerado de 21 días en el año 2006 a 23 días en el 2007. La contradicción que se da en estos dos últimos índices se debe a que el promedio de inventario 2005 – 2006 es similar al promedio 2006 – 2007, puesto que varía apenas 1%; pero el costo de ventas para el 2007 crece 9%, lo cual determina que los días de inventario bajen al dividirse para un costo de ventas mayor, así como que la rotación de inventario suba al dividirse el mismo costo mayor para un valor de inventario que es un promedio similar al del anterior año.

Liquidez	2004	2005	2006	2007
Capital de Trabajo	144.74	214.74	230.10	110.10
Pasivo Corriente	100	400	100	400
Préstamo a largo	100	400	100	400

El Capital de Trabajo del 2007, como la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente, se ha reducido a algo menos de la mitad de lo que se tenía en el año 2006. Esta reducción obedece a que, a pesar que el Activo Corriente ha crecido más de un 30%, el Pasivo Corriente se ha quintuplicado, por lo ya indicado antes acerca de: el préstamo para pago de dividendos; el pago a proveedores nacionales y extranjeros, puesto que en el año 2006 se registraba el pago a proveedores de leche –que es el mayor rubro de cuentas por pagar a

proveedores- como ya realizado aunque no se hubiesen cobrado todavía dichos valores hacia el final de cada mes; pero en el 2007 se ha cambiado la modalidad por el nuevo sistema informático y se cierra el mes como cuenta de pasivo; el registro del pasivo a trabajadores por su participación en el 15% de las utilidades, que junto con el Impuesto a la Renta se los tenía como saldos en el Patrimonio y no en el pasivo corriente; más lo normal pendiente de pago como son las obligaciones con el Instituto de Seguridad Social y con el Ministerio de Finanzas.

El saldo que hubiese correspondido, de acuerdo a la anterior modalidad de registro, para el pasivo corriente sería el 38% de dicho saldo, mientras que el 62% corresponde a circunstancias particulares del año 2007, como es un 35% a causa de la nueva modalidad de registro de acuerdo al reglamento establecido por las autoridades para este año, y un 27% corresponde al préstamo tomado para cancelar los dividendos a los Señores Accionistas, una vez que la liquidez de la Compañía se la ha invirtió en los Activos Fijos de Producción, por un valor cercano al monto del préstamo obtenido.

Es así como el índice de Razón Circulante –el cuociente de Activo Corriente para Pasivo Corriente- se reduce significativamente de 6.77 en el 2006, a 1.41 en el 2007, y lo propio ocurre en esta razón al no considerar el inventario de productos terminados, entregando un cociente de 1.19 en el año 2007 como Prueba del Ácido.

	2004	2005	2006	2007
Razón de Apalancamiento	33%	13%	8%	39%
Apalancamiento Operativo	31%	31%	29%	25%

La Razón de Apalancamiento para el año 2007 indica que un 39% del Activo Total está financiado por terceros, cuando en el año 2006 no se tenía más del 8% de este financiamiento.

En cuanto al índice de Apalancamiento Operativo, que explica la proporción que representan los Costos Fijos de Producción, más los Gastos de Ventas y Administración, respecto a los Costos Variables, ha mejorado en 4 puntos porcentuales, alcanzando el 25%, cuando en el 2006 fue del 29%, reflejando así una mejora en el mantenimiento o reducción proporcional de los costos y gastos fijos de la compañía, junto al crecimiento de su operación.

	2004	2005	2006	2007
<i>Punto de Equilibrio</i>	7.451	9.176	10.181	11.665
Superavit al Punto de Equilibrio	4.022	4.810	5.909	6.043

En el cuadro superior se puede ver que en el año 2007 el punto de equilibrio en ventas subió a US\$11'665, especialmente por el aumento en el costo variable. De forma similar el superávit sobre el Punto de Equilibrio ha crecido en el 2007.

Propuesta sobre el destino de las utilidades

La Gerencia General se permite presentar a consideración de los Señores Accionistas, la siguiente sugerencia en cuanto al destino de las utilidades de la Compañía, por el Ejercicio Económico cerrado a Diciembre 31 de 2007.

PROLOCEKI S.A.			
Distribución Sugerida de Utilidades del Año 2007			
	US\$		
Utilidad Contable	1,573,524.35		
Base para cálculo del 15% de participación de trabajadores	1,573,524.35		
15% de Participación de Trabajadores	236,028.65		
Utilidad Líquida	1,337,495.70		
Cálculo del Valor Máximo a Reinvertir:			
FORMULA A: el 90% de la Utilidad Líquida	1,203,746.13		
FORMULA B: el 22.5% de la Utilidad Líquida	-300,936.53	Impuesto a la Renta	
FORMULA C: A - B	902,809.60	Tasa	Valor
VALOR MAXIMO A REINVERTIR: C / 0.91	992,098.46	15%	148,814.77
Utilidad Líquida menos el Máximo a Reinvertir	345,397.24	25%	86,349.31
			235,164.08
Utilidad Contable	1,573,524.35		
(-) EMPLEADOS 15%	-236,028.65		
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-235,164.08		
Saldo de Utilidades	1,102,331.62		
(-) RESERVA LEGAL 10%	-110,233.16		
Saldo	992,098.46		
Valor a Reinvertir	992,098.46		
Saldo a Distribuir Señores Accionistas	0.00		

Recomendaciones a la Junta General para el año 2008

La Gerencia General de PROLOCEKI S.A. se permite sugerir a la Junta General de Accionistas:

- Dar soporte a las personas de la Compañía para la consecución de los objetivos planteados en el presupuesto, mediante el debido seguimiento práctico a las labores de las distintas áreas, considerando para ello las características de cada situación y el ambiente en que se desenvuelve la empresa, el cual tiene sus particularidades, que conviene desarrollarlas desde un punto de vista acorde a las mismas.
- Destacar que como parte de entidades preocupadas del medio ambiente, particularmente con el compromiso del Pacto Global, es fundamental responsabilidad de toda la organización proteger de toda afectación al medio ambiente, tomando las medidas más adecuadas a la brevedad, por lo cual todo el apoyo que la Junta pueda otorgarnos en este tema será siempre reconocido.
- Permitir que la evolución de la empresa avance en relación al entorno en que se desempeña, pero potenciándola con el debido asesoramiento que la experiencia de la Junta puede aportar para acelerar el ritmo de crecimiento y sobrepasar el alcance de los presupuestos comerciales y de los resultados finales del ejercicio económico.

Palabras finales

He procurado presentar un esquema de acontecimientos y situaciones destacados durante el año 2007, en cuanto a las actividades y gestiones llevadas a cabo por el personal de la Compañía y esta Administración, cuyo mejor aporte será la acertada opinión de los Señores Accionistas.

Es mi deber dejar sentadas mi felicitación y gratitud a las personas que laboran en Proloceki S.A. por el esfuerzo realizado en el año y el buen cumplimiento de sus responsabilidades, lo que ha permitido afrontar la escasez de materia prima, su deficiente calidad y sus elevados precios, inmersos en un sector desequilibradamente competido, inclusive por presiones externas, y dentro de un mercado, cuyo deterioro de la economía y la influencia política, no permitió tomar medidas compensatorias del margen de contribución, que no fueran el esfuerzo particular de cada una de las personas que trabajan en la empresa.

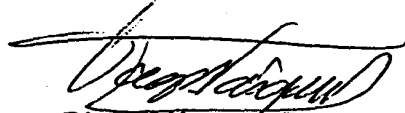
Al cambiar de año las circunstancias no han mejorado; hay mayor demanda por la leche, mientras el Ecuador reducirá su oferta productiva, por los rigores del clima; continúan los intereses particulares de algunos actores influyentes del sector agropecuario, y no hay mejor comprensión de las autoridades. En este panorama deberemos desenvolvernos, templando, como acero toledano, la entusiasta y profesional participación de las personas de la Compañía. Por ello desde ya manifiesto mi confianza en que juntos cumpliremos a cabalidad los objetivos y el desafío que nos hemos planteado, y porqué no superarlos?

Agradezco al Sr. Gonzalo Baca M., ex Presidente del Directorio, así como a los anteriores Accionistas, en especial a su Directorio, por la gran contribución y el excelente apoyo en los varios eventos que decurrimos en el año 2007.

Finalmente agradezco a los nuevos Señores Accionistas, por su confianza en esta Administración para continuar a la cabeza de las personas y actividades de la Compañía, así como por el entusiasmo y soporte a su nueva empresa; por la orientación hacia grandes objetivos y metas de integración internacional en el futuro cercano. Reitero mi compromiso por realizar mi mayor esfuerzo profesional y personal, para el cuidado de vuestros intereses en PROLOCEKI S.A., y en la disposición al ordenado crecimiento de la Compañía; con la debida ética y justicia empresarial, económica y social contemporánea.

De los Señores Accionistas, con toda mi consideración.

Atentamente



Diego Vásquez D.
Gerente General

Quito DM, Marzo 28/2008