

INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS Año 2013

Señor Presidente del Directorio, señores Directores, señores Accionistas, damas y caballeros, a continuación pongo a su consideración el informe de la Gerencia sobre los hechos que vivió ILEPSA en el año 2013.

1.- PRESUPUESTO DE VENTAS: El Presupuesto para el año 2013 consideraba Ventas por un valor de US \$ 1'035.375 con descuentos de US \$ 10.354, dando una venta neta de US \$ 1'025.021. Este Presupuesto consideraba ventas de Productos Tradicionales por US \$ 734.624, venta en rones de US \$ 3.261, en la marca Isla del Tesoro y US \$ 51.005, en la marca Carribean's Island, para la empresa Pay Pag, ventas en licores dulces por US \$ 125.653, para Servindinsa y Pay Pag, venta de perfumes y colonias por un valor de US \$ 3.230 y se planificaron ventas de productos lácteos por un valor de US \$ 117.600.

Debido principalmente a que nuestros Distribuidores se abastecieron de producto, en el mes de diciembre del 2012, nos vimos obligados, en el mes de abril, a realizar una revisión del Presupuesto de Ventas quedando el mismo en ventas por US \$ 971.008 con descuentos de US \$ 6.741 llegando a un valor neto de US \$ 964.267. El ICE para el año 2013 estaba presupuestado en US \$ 1'152.143 y para la revisión de abril, en la cantidad de US \$ 1'095.97152.

1.2.- GESTIONES EN VENTAS

Distribución de cremas:

1.2.1 Servindinsa:

La Distribución de las cremas dulces con Servindinsa, se incrementó durante el año 2013, a una venta de US \$ 40.031, lo que significó un aumento de un 60, 2 % con relación a los US \$ 24.984 vendidos en el 2012. Se vendieron 16.726 unidades que comparadas con las 10.586 unidades vendidas en el 2012 representan un incremento del 58 %.

Es importante señalar que Servindinsa ingresó nuestras cremas Barman al Supermaxi, desde el mes de Octubre del 2013.

1.2.2 Pay Pag S.A. y Buenvin

Durante el año 2013 se vendieron a estas dos compañías, pertenecientes al mismo grupo, la cantidad de US \$ 144.395, lo que significó un aumento de US\$ 25.306 con relación a las ventas realizadas en el año 2012, que fueron de US\$ 119.089, con un 21,2 % de incremento. Esta empresa se planteó, entre uno de sus objetivos del año 2013, ingresar con la marca Caribbean's Island al Supermaxi y así lo logró en el mes de septiembre del año pasado.

Buenvin, al momento está tratando de ingresar a la cadena Tía y a Mi Comisariato, motivo por el cual esperamos que el rubro cremas se eleve en el año 2014. Por otro lado, está realizando una capacitación de los Bartenders de Licorerías y Restaurantes para enseñarlos a fabricar cocteles con nuestras cremas dulces y lácteas. Se está trabajando también la posibilidad de desarrollar otros productos para seguir reemplazando las importaciones de

licores, debido a las medidas tomadas por el Gobierno, en relación a las importaciones.

1.2.3 Consorcio Artesanal Dulce Orgánico: CADO

De acuerdo a la decisión, tomada por el Directorio, ILEPSA procesará los productos lácteos para este Consorcio, con materias primas orgánicas, facilitadas por ellos, para que exporten bajo su total responsabilidad, encargándose de todos los procedimientos y chequeos aduaneros, sin que ILEPSA asuma responsabilidades legales de ninguna índole.

Durante el año 2013 se siguió trabajando en este tema y esperamos que en este año se concreten los negocios y así se puedan cosechar los frutos de un largo trabajo realizado por muchos años, y se inicien las exportaciones de productos fabricados por ILEPSA.

1.2.4 Atención a Distribuidores:

La empresa, igual que en años anteriores, entregó a sus Distribuidores tradicionales, por el cumplimiento de ventas, un pequeño reconocimiento en el mes de diciembre.

2.- GESTIONES ADMINISTRATIVAS

2.1. Auditoría Interna y aplicación de las NIIF.

Durante el año 2013 se aplicaron las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, en ILEPSA, de acuerdo a lo que manda la ley. Las NIIF incrementaron substancialmente los valores de los activos fijos, por reavalúo y modificaron criterios de tasa y valor residual para el cálculo de la depreciación de los mismos, el gasto por este concepto suma la cantidad de US \$ 84.540, para el año 2013, lo que significa un 8,99 % de las ventas.

2.2 Incremento de Salarios al Personal

En el año 2014 el gobierno sube el salario básico unificado de US \$ 318 a US \$ 340 (US \$ 22), pero ILEPSA tuvo que aplicar el incremento de salario fijado por la Comisión Sectorial N° 7 "Producción Industrial de Bebidas y Tabacos" la misma que subió el salario de US \$ 322,78 a US \$ 348,94 (US \$ 26,16), lo que significó un 8,1 % de incremento, en la mano de obra directa.

2.3. Juicios con el SRI

La situación de estos juicios no ha variado. Vale la pena recordar a los señores Accionistas que tenemos dos juicios pendientes con el SRI, el primero está relacionado con el Acta de determinación N° 1720050100122 emitida el 17 de febrero del 2004 del período fiscal de 1997 por un valor de US \$ 34.022,47, más los respectivos intereses. Este juicio lo maneja el Dr. Oswaldo Olmedo, de la firma Olmedo Cisneros & Asociados, que trabajaba con el doctor Juan Boda, quien falleció hace algunos años.

El otro juicio pendiente es por la Resolución Administrativa N° 1720050400873 emitida el 11 de septiembre del 2005, relacionada con el periodo fiscal del 2001, por un valor inicial de US \$ 107.999,26 más los respectivos intereses. Este juicio lo maneja el Dr. Edgar Acosta de la firma Pérez Bustamante & Ponce, Abogados

Como los señores Accionistas recordarán estos juicios fueron planteados por esta administración, pero pertenecen a problemas suscitados en años anteriores.

2.4.- Licencias de Microsoft

La empresa ha regularizado las licencias con la empresa a Microsoft Corporation, para evitar cualquier acción judicial en contra de ILEPSA, por esta razón la Administración tomó la decisión de hacerlo, con un costo cercano a los US \$ 3.000.

3. GESTIONES EN PRODUCCION

3.1. Programación de la Producción

En el año 2013 los programas de producción, para satisfacer al Presupuesto modificado de Ventas contemplaban la producción de 613.178 unidades de 750 cc. En realidad se produjeron 586.068 unidades de 750 cc, con un costo total de US\$ 582.261, dando un costo unitario promedio de US \$ 0,9935. En el año 2012 se produjeron 568.042 unidades de 750 cc. a un costo total de US \$ 491.715,17 dando un costo promedio de US \$ 0,8656. Esto significa un incremento del 14,8 % debido principalmente a los incrementos del precio del aguardiente, del alcohol, de salarios y de las depreciaciones.

El otro factor del incremento se debe principalmente a la composición de la producción, ya que en el año 2012 se produjeron 58.171 unidades de cremas y en el 2013, dicha producción subió a 82.741 unidades lo que significó un incremento del 42,2 %.

3.2. Etiquetas

Durante el año 2013 se produjo un problema con las etiquetas del traguito, ya que con las normas de BPM no se podía reutilizarlas y era necesario reemplazarlas. La pega de las etiquetas de nuestro Traguito era sumamente fuerte, precisamente para que permaneciera la etiqueta en la botella para completar dos envases de producto. Luego de esta decisión debíamos dejar las botellas totalmente limpias para volver a poner las nuevas etiquetas. Se presentaron serios problemas en el desprendimiento de las etiquetas de las botellas, dada la fuerza de la goma y de igual forma en la lavadora, lo cual retardó el proceso productivo ocasionando retrasos, sobretiempos y elevando los costos de producción.

3.3 Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

Durante el año 2013 se realizó la capacitación a los funcionarios de ILEPSA por parte de la Empresa INTERQUALITY para establecer los procedimientos relacionados con los diferentes aspectos que contemplan las BPM. Fue un

trabajo sumamente largo y tuvimos que pedir una prórroga para ser aprobados por BPM en este año.

El Proyecto estuvo estructurado en las siguientes Etapas:

I.	Diagnóstico de la situación actual de la empresa	16 horas
II.	Programa de Capacitación en Grupo	64 horas
III.	Asesoría y Desarrollo de Procedimientos	164 horas
IV.	Consolidación del Sistema	16 horas
V.	Acompañamiento en Auditoría de Certificación	8 horas

Cumplidas las diferentes etapas se han elaborado aproximadamente 55 procedimientos que abarcan todas las áreas de la empresa. Se han revisado 39 y se están implementando los procedimientos que se constituyen en las bases fundamentales de la BPM que son: Manejo de desechos sólidos y líquidos que genera la planta; Procedimientos de higiene y medidas de protección y Procedimientos de limpieza y desinfección.

Dentro de la implementación de las BPM, ILEPSA ha tenido que realizar una serie de modificaciones en las instalaciones de la planta para cubrir con las necesidades planteadas. Entre otras se anotan dotación de dispensadores de jabón y gel desinfectante para los baños y lugares estratégicos de la planta, sustitución de puertas de madera por puertas metálicas, construcción de cabinas cerradas para la elaboración de los productos para evitar la contaminación cruzada, delimitación de áreas para la ubicación de productos, en general orden y limpieza de la planta. Para la implementación, seguimiento de este proceso de BPM, se contrató una persona adicional desde octubre del 2013 para la revisión de procedimientos e implementación de la BPM.

4. RESULTADOS: VENTAS-COSTOS Y MARGENES (ANEXO 1)

Ventas: Las Ventas en unidades, durante el año 2013 fueron de 595.963 incrementando en 2.161 unidades con relación al año 2012 en que se vendieron 593.802, lo que significó un 0,4 %.

Las ventas en dólares del 2013 fueron de US \$ 940.843, lo que significó un aumento del 9,87 % con respecto a las ventas del 2012, en que se vendieron US \$ 856.350. Los US \$ 940.843, se descomponen de la siguiente forma:

US \$ 915.384 de producto terminado, US \$ 14.324 de botellas y US \$ 11.135 de otros, en los que se encuentran la venta de crema láctea alcohólica, como materia prima.

Los precios de venta promedios por unidad, subieron de US \$ 1,442, a US \$ 1,579 lo que significó un aumento del 9,5%, lo que se debe principalmente al incremento de los precios de venta de los productos y al cambio de composición de las ventas en las que se incrementaron las cremas en lugar del Traguito. En el Traguito, que sigue siendo el producto estrella de ILEPSA, solamente se pudieron elevar los precios en un 5,9 %, (US \$ 0,079) ya que los precios de venta de la competencia están muy cercanos a los nuestros, por otro lado en este producto, el contrabando interno es sumamente alto, ya que la gente prefiere pagar US \$ 1,50 por litro, sin pagar impuestos de

ICE e IVA en lugar de pagar US \$ 4 o US \$ 5 por una botella de 750 cc, en la cual debe pagar US \$ 1,82, solamente por concepto de ICE más el impuesto del IVA y por supuesto, más el producto.

Costos: Los costos promedio por unidad en el 2013 (US \$ 0,936) se incrementaron en US \$ 0,118 con respecto a los similares del 2012(US \$ 0,818) lo que significó un incremento del 14,4 % debido principalmente a los incrementos de mano de obra, materias primas, e insumos. Se pasó de un costo total de US \$ 485.996 en el 2012 a un costo total de US \$ 557.588 en el 2013.

En el caso del Traguito el costo se incrementó en US \$ 0,089.

Márgenes: Los márgenes del año 2012 fueron de US \$ 0,624 por unidad promedio, en cambio en el año 2013 pasaron a US \$ 0,643 lo que significó un aumento en el margen promedio de US \$ 0,019, por cada unidad. Esto significó un incremento de US \$ 12.901, lo que representa el 3,48 % con relación al margen alcanzado en el 2012. El margen del Traguito bajó en US \$ 0,009.

En Resumen: Los precios promedio de venta se incrementaron en el 2013 en US \$ 0,137, los costos promedio se aumentaron en US \$ 0,118 y finalmente los márgenes, como resultado de lo anterior, subieron en US \$ 0,019

4.1 Cuentas por Cobrar Clientes

De los US \$ 235.896 de Cuentas por Cobrar Clientes tenemos los siguientes casos que están en proceso legal:

- a) **Fausto Salazar:** Este cliente nos debe US \$ 30.000. Al momento está llevando este caso el Dr. Doctor Nelson Ribadeneira, en Santo Domingo de los Colorados. El juicio es ejecutivo; luego de haberse agotado el trámite correspondiente, acogiendo en todas sus partes la demanda y ordenando que los demandados paguen inmediatamente la suma de US \$ 42.930,46. El Dr. Ribadeneira, nos ha comentado que espera que las causas se vuelvan a sortear para solicitar la reliquidación. Al momento se está tratando de ubicar a este cliente, se debe investigar donde tienen domicilio y residencia y qué bienes tienen los demandados, el Señor Salazary su esposa.
- b) **Martha Llumiugsi de Almeida:** La persona que maneja este juicio es la Doctora Nancy Silva, es Ejecutivo N° 1360-2012 seguido en contra de la mencionada señora.

El 24 de diciembre del 2009 la señora de Almeida suscribió una escritura de constitución de Hipoteca cerrada por el valor de US \$ 12.800 a favor de Industria Licorera Embotelladora de Pichincha S. A.

Una vez cumplido el plazo la señora se ha negado a pagar. Se han realizado una serie de gestiones y con fecha 8 de agosto se ha solicitado al señor Juez se digne dictar sentencia.

- c) **Oswaldo Suintaxi:** Este cliente tiene una deuda de US \$ 11.000, la misma que está respaldada por letras de cambio. Se está implementando el juicio ejecutivo.
- d) **Fernando Acosta:** Este cliente nos ha venido dando largas y hasta el momento no ha pagado la deuda. Con fecha 15 de enero del 2013 se firmó una Acta de Acuerdo Parcial, en la cual se reconoce la deuda por parte del señor Fernando Acosta por US \$ 72.000 ante Tribunal de Conciliación y Arbitraje. En esta Acta, en su Cláusula Quinta, se menciona que tiene efecto de sentencia ejecutoriada. Al momento este juicio están manejando los abogados de Bustamante-Holguín.

Debo señalar que de acuerdo a las NIIF, tenemos una provisión para incobrables de US \$ 140.717.

4.2 Falsificación del Traguito

Desde el mes de septiembre empezamos a recibir botellas de Traguito falsificado, las mismas que venían en cajas de cartón, también falsificadas, con tapas falsificadas y con el capuchón igualmente falsificado. En ese momento conversamos con el Presidente de Adile, quien a su vez presentó el problema al Ministro del Interior, el mismo que asignó al General Mejía la investigación de este problema. Le asignaron el caso al Teniente Ricardo Reinoso, oficial investigador de Delitos Aduaneros, Tributarios y Propiedad Intelectual, quien estaba a cargo del Sargento Galo Lagla y del Cabo Darwin Benavides quienes vinieron trabajando en la investigación al igual que el Teniente Daniel Gutiérrez y la Subteniente de Inteligencia del Ministerio del Interior.

Luego de más de tres meses de investigaciones el personal de la Policía realizó un Operativo el 14 de enero del 2014, pero en este operativo involucraron a algunas empresas, tanto por la parte de impuestos como por la parte de anomalías en la producción de productos y otros problemas de limpieza, pero lamentablemente no llegaron a determinar los causantes de la falsificación, cómplices y encubridores, contra los cuales ILEPSA deberá establecer los juicios respectivos por adulteración de nuestro producto Traguito. También es importante señalar que hubieron clientes de ILEPSA que estaban comprando este producto, pero mientras no se determine la cadena de la falsificación no podemos lanzarnos contra determinadas personas.

En las diapositivas se puede observar claramente el tema relacionado con la falsificación.

5. BALANCES DE RESULTADOS COMPARATIVOS (ANEXO 2)

Producción a Estándar: Para fines prácticos, analizaremos las diferencias entre el 2012 y el 2013.

Materia Prima: En el año 2012 se produjeron 568.042 unidades de 750 cc con un costo de materia prima y mermas de US \$ 230.713, en el año 2013 el número de unidades producidas de 750cc fue de 586.042 con un costo de materia prima y mermas de US \$ 262.495. El costo unitario promedio de materia prima fue de US \$ 0,4062 para el año 2012 y de US \$ 0,4479 para el 2013, elevándose el costo en un unitario promedio en 10,27 %, lo que significó un incremento de US \$ 31.783.

Insumos, Materiales y Suministros: En el año 2012, por estos conceptos se gastaron US \$ 58.132 y 5.812,38 con un total de 63.944,46, en el año 2013 US \$ 79.686,48 y US \$ 8.869,54 con un total de 88.556,02, lo que significó un elevación de US \$ 24.611,56 que se explican por el incremento de la producción de las cremas en 24.570 unidades como se mencionó anteriormente.

La mano de obra directa más la mano de obra indirecta y más los beneficios sociales en el año 2012 (US \$ 63.767+ US \$ 55.363) US \$ 119.130 se incrementan en el año 2013(70.213+ US \$ 66.752) a US \$ 136.965 lo que significó un aumento del 14,9 % debido al incremento de salarios y sueldos y también, a que se pagaron los honorarios de la Empresa Interquality para el asesoramiento de las BPM, dando un incremento total de US \$ 17.835.

Reparación y mantenimiento en este rubro se incrementaron en el año 2013 US \$ 9.992, pasaron de US \$ 14.947 en el 2012 a US \$ 24.939 en el 2013. Este incremento se debe principalmente a las adecuaciones que se tuvieron que realizar en la planta para el cumplimiento de las BPM.

Acumulaciones, el valor de las depreciaciones en el año 2012 fue de US \$ 49.728, de acuerdo a la implementación de las NIIF, para el año 2013 pasó a US \$ 55.654 con un incremento de US \$ 5.926.

Los incrementos totales en Producción fueron de US \$ 90.545.

Gastos de Administración

Los gastos del año 2013 subieron a US \$ 231.538, se incrementaron US \$ 39.448, con relación al año 2012 en que fueron US \$ 192.089. Este incremento se debe al incremento de sueldos, salarios y beneficios, al incremento de materiales y suministros, al incremento de depreciaciones y al incremento de impuestos.

Gastos de Ventas

Los gastos del año 2012 fueron de US \$ 96.977 disminuyendo en el 2013 a US \$ 80.899, es decir bajaron US \$ 16.078

Ingresos no Operacionales

Estos valores, De US \$ 28.248 para el año 2012, provienen principalmente de: los intereses pagados por Produbank, de dividendos de las Acciones del Banco Pichincha, de los parqueos y de la recuperación de gastos y otros; para el año 2013 dichos valores fueron de US \$ 30.927 provenientes de las fuentes indicadas y superiores en US \$ 2.679 a los ingresos del 2012.

Egresos no Operacionales

Los egresos del año 2012 fueron por US \$ 7.042 y los del año 2013 fueron por US \$ 7.976, incrementándose en US \$ 934.

Jubilación Patronal debido a una recomendación de nuestro Comisario y nuestro Auditor Interno, Carlos García y Carlos Aguirre, respectivamente se vio la necesidad de establecer una política contable en ILEPSA, considerando nuestra realidad en relación a los pasivos actuariales por provisión para jubilación patronal y desahucio, ya que se estima que estos rubros, considerados en el año 2012 son más que suficientes y en consecuencia no

debe realizarse cargo alguno a resultados, durante el año 2013. Se recomendó también que esta política sea revisada cada dos años, lo mismo que fue aprobado en el Directorio, por unanimidad en la sesión del Directorio del 24 de febrero del 2014.

De esta política se le ha comunicado a nuestro Auditor Externo, Dr. César Maldonado.

Utilidad antes de Impuestos y Participaciones: Durante el año 2013, la Empresa obtuvo una utilidad de US \$ 93.770, inferior en US \$ 8.724 a las utilidades obtenidas en el 2012 que fueron de US \$ 102.494, lo que significó una disminución del 8, 51 %. Esta disminución se debió principalmente a las siguientes razones: los precios de nuestro producto principal Traguito no se pudieron subir en la misma relación del incremento de costos, éstos subieron de US \$ 0,707 a US \$ 0,796, lo que significó US \$ 0,089, en cambio los precios de venta solamente se pudieron subir de US \$ 1,3344 a US \$ 1,413 lo que significó US \$ 0,079, mientras que el impuesto subió de US \$ 1,596 a US \$ 1,8191, es decir US \$ 0,2231. Esto daba como resultado una subida de US \$ 0,25 por botella con el impuesto, más la subida de 0,079, lo que significaba un incremento de US \$ 0,329 por botella o US \$ 3,94/ caja, poniéndonos en desventaja con la competencia, por lo que no se pudo subir los precios de venta como hubiésemos querido.

6. INFORMACION Y RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

6.1 PRESUPUESTO 2014

Ventajosamente en el año 2014 no se subieron los impuestos del ICE y se mantuvo la tarifa de US \$ 6,93 por cada litro de alcohol absoluto, lo que significa que los valores de ICE para cada producto se mantendrán iguales a los del año 2013. Pero la carga impositiva es muy fuerte para ILEPSA. En el siguiente cuadro se indican los valores del Presupuesto para el año 2014 y se los compara con los valores reales del 2012 y 2013

En el cuadro adjunto se analiza esta realidad:

Concepto/Año	Año 2012	Año 2013	2013/2012	Año 2014	
Ventas en Dólares US \$	856.350	940.843	+9,87 %	1'063.425	+13 %
Impuestos del ICE US \$	902.579	1'042.323	+15,48%	1'094.871	+ 5 %
Total Ventas con ICE	1'758.929	1'983.166	+12,68 %	2'158.296	+ 8,83 %
IVA US \$	160.325	172.484		181.201	
Gran total US \$	1'919.254	2'155.650		2'339.497	
Unidades	605.987	593.802		633.339	6,7 %

Los valores en el pago del ICE siguen siendo elevados, lo que significa, que para nuestro nivel de clientes, medio- medio bajo en el cual se vende el Traguito, se ven contraídos seriamente y la demanda del producto está siendo desplazada hacia un producto de menor precio como lo es el aguardiente sin embotellar, ya que los recursos de estos consumidores no les alcanza para adquirir nuestro producto.

Como les mencioné en el informe del año 2012, les repito "señores Accionistas nos hemos convertido en empleados muy eficientes del SRI".

En el año 2013 ya sentimos el problema de falta de caja para el pago de los impuestos, ya que éstos deben ser reportados y pagados antes de que la empresa pueda cobrar a sus Distribuidores los valores facturados.

En la presentación se puede observar, cómo se van incrementando los impuestos de ICE e IVA y como va bajando, la participación de las Ventas de ILEPSA, de modo que del total de la venta al público en el año 2011 la empresa percibía el 60% y el fisco el 40%: en el año 2012 la empresa percibió solamente el 45% y en el año 2013 solamente el 44%, es decir que en los dos últimos años la empresa ha pasado a percibir proporcionalmente menos que el fisco en las ventas a los consumidores finales, debido a una agresiva política impositiva que sin duda afecta sensiblemente a ILEPSA.

6.2 COMPRA DE TERRENO PARA ILEPSA

La Administración no ha dejado de buscar ese terreno y en el momento que se lo encuentre, y convenga a los intereses de la empresa, se solicitará la autorización del Directorio para proceder. Han existido algunas ofertas pero los precios han sido excesivos se han tenido las siguientes ofertas: a) Parque Industrial Itulcachi con un costo de US \$ 100 el metro cuadrado con una superficie mínima de 7.729 m² y con un pago de Condominio entre US \$ 1800 a US \$ 2400 mensuales, fuera de las instalaciones y de la infraestructura para la empresa.

b) Fraccionamiento del Terreno de Propiedad del Economista José Edgar Vergara Leiva, ubicado cerca de la Población de Calacalí, con lotes de 8.300 m² a un precio conveniente de US \$ 45, se podría llegar a los US \$ 40, pero lamentablemente estos terrenos no tienen agua ni alcantarillado. Conjuntamente con el Ing. Edgar Herrera hablamos con el Presidente de la Junta Parroquial de Calacalí, Juan Carlos Zapata, el mismo que nos manifestó que se espera el alcantarillado para el año 2016. Que al momento cuentan con abastecimiento de agua en la cantidad de 9 litros/segundo, la misma que actualmente es insuficiente para la población y que el proyecto nuevo, que están construyendo, incrementará el volumen en 18 litros/segundo.

La mayoría de las empresas, ubicadas en ese sector han excavado y tienen agua de pozo. Uno de los elementos más importantes para nuestra empresa es el agua y finalmente, c) Proyecto El Obraje en la Zona Industrial de Machachi, nos visitó el señor Eduardo Miño quien nos manifestó que el lote mínimo es de una hectárea a un precio de US \$ 65 m² lo que significaría una inversión de US \$ 650.000. Por otro lado se contempla el pago de un condominio de aproximadamente US \$ 1.800/mes, valor que parece demasiado elevado. De igual forma a este valor deberíamos añadir los costos de construcción de los galpones y la infraestructura para ILEPSA.

Como decisión del Directorio ha quedado establecido que se debe seguir buscando un terreno o unas instalaciones, si es necesario fuera del Cantón Quito, para que en el futuro, las instalaciones actuales puedan tener un mejor rendimiento, siguiendo con la operación de ILEPSA en otra parte

6.3 REPARTO DE UTILIDADES

Me permito sugerir, conforme al criterio del Directorio, que el Reparto de Utilidades a los señores Accionistas, sea del 15 % del Capital de la Compañía,

es decir US \$ 45.000 y que se lo haga, de ser posible, en un sólo pago, el mismo que se lo podría realizar en el mes de junio. Es importante señalar que el reparto del año 2012 fue similar al propuesto

6.4 Cuenta de Utilidades o Pérdidas de Ejercicios Anteriores: Nuestro Comisario, Señor Carlos Garcia, ha sugerido que la cantidad de US \$ 24.257,58 que se encuentra como pérdida en la cuenta contable: 3.4.2 "Utilidad o pérdida de Ejercicios Anteriores" sea compensada con la cuenta de Revaluación de Activos por NIIF.

Como esta decisión es atribución de la Junta General, solicito a los señores Accionistas manifestarse sobre este pedido.

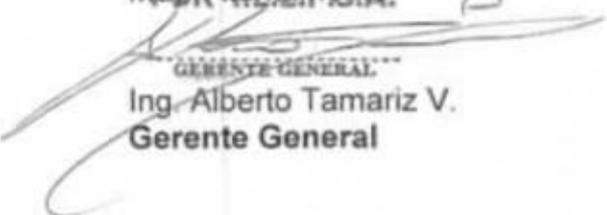
AGRADECIMIENTO

Muchas gracias, primero a Dios, porque esta fuente de trabajo se mantiene, a pesar de todas las cargas tributarias que le han puesto a ILEPSA, luego, muy especialmente, al Presidente de la Empresa, quien nos ha brindado todo su apoyo, su tiempo y esfuerzo, a los señores Directores por su ayuda, sus ideas y su estrecha colaboración y apoyo con la Gerencia.

Gracias a todos los funcionarios, empleados, trabajadores y proveedores por su ayuda, colaboración y comprensión.

De los señores Accionistas

Muy atentamente,



GERENTE GENERAL

Ing. Alberto Tamariz V.
Gerente General