

INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS Año 2007

Señor Presidente del Directorio, señores Directores, señores Accionistas, damas y caballeros, a continuación pongo a su consideración el informe de la Gerencia sobre los principales hechos que vivió ILEPSA en el año 2007.

1.- PRESUPUESTO DE VENTAS:

El presupuesto original de ventas para el año 2007 fue de 626.825 unidades para la provincia de Pichincha, Costa y Oriente. Este presupuesto consideraba un incremento de 36.027 unidades con relación a las unidades vendidas en el 2006, lo que representaba un incremento del 11%.

Las ventas, presupuestadas, en dólares alcanzaban a US \$ 623.472 dólares, proyectando una utilidad de US \$79.794 antes de participaciones e impuestos.

Ante la subida de los Precios Referenciales decretada por el SRI. los mismos que se elevaron en un 7.82% y ante el incremento del alcohol etílico de US \$ 0.55 a US \$ 0.60/litro de 95° GL y del aguardiente de US \$ 0.40 a un promedio de US \$ 0.55 por litro de 56° GL, el Directorio de la Empresa consideró conveniente NO SUBIR LOS PRECIOS DE VENTA DE NUESTROS PRODUCTOS, buscando principalmente una mayor participación en el mercado y adicionalmente la disminución de nuestros costos, al aumentar nuestros volúmenes de producción y ventas..

El Nuevo Presupuesto, con las consideraciones indicadas, contemplaba Ventas de 632.740 unidades, que representaba un incremento del 7,1 % sobre las unidades del año 2006 que fueron de 590.798. Las Ventas en dólares se proyectaron en US \$ 629.926 que frente a las Ventas del 2006 por US \$ 568.544 representaban un incremento del 10,8 %, ya que las ventas de Perfumes y Colonias se presupuestaron en US \$ 33.031, con un incremento del 211 % ya que las Ventas de estos productos fueron de US \$ 13.591 en el año 2006.

La utilidad neta en operaciones de este segundo presupuesto estaba proyectada en US \$ 65.000 dólares.

1.1.- GESTIONES EN VENTAS

Durante el año 2007 eliminamos nuestra participación en ferias e hicimos el esfuerzo para que nuestros productos llegaran directamente a nuevos clientes a través de nuestros vendedores-promotores.

A partir del mes de abril se contrató un nuevo vendedor para reforzar el objetivo de mejorar nuestras ventas.

Adicionalmente, trabajando en este mismo objetivo de incrementar las ventas, se realizaron normalmente promociones mensuales de nuestros productos durante los 3 o cuatro últimos días de cada mes, para promover la venta a nuestros Distribuidores.

Las promociones consistieron en la entrega de producto a nuestros Distribuidores, lo cual incrementó la venta de nuestro Traguito de 35 ° GL durante el 2007 en un 10, 2 % con respecto al año 2006.

Durante el año 2007 se mantuvieron conversaciones con la firma Alpacific S.A. para la Distribución de nuestras cremas a nivel nacional. Para lo cual, ante el interés de esta firma fue necesaria una modernización de nuestro producto Barman, la misma que tenía que ver con el cambio de botella, etiqueta, tapa y caja, poniéndolo a la altura de la competencia.

En este sentido se renovó la imagen del Amaretto, Triplesec y Lemonchello, se desarrolló un nuevo producto de Menta. Al momento estamos desarrollando las cremas de Curacao y Durazno, que saldrán al mercado los próximos días, productos que seguirán incrementando la cartera de Barman.

También se están desarrollando las cremas de cacao y café y en el futuro se lo hará con cereza, con lo cual nuestra cartera Barman tendrá la variedad necesaria para competir adecuadamente.

Para la modernización mencionada se desarrolló una nueva tapa con la firma Tapas y Tapitas del Perú, la misma que tuvo muchos problemas con este desarrollo y se atrasó en la entrega de las mismas.

Se diseñaron nuevas etiquetas, contra-etiquetas y collarines para vestir nuestras botellas. Adicionalmente adquirimos una máquina codificadora injet, marca Domino, para la codificación y marcación de las cajas de Barman.

1.2.- PROYECTO CREMAS

Ya que este producto se proyectaba a otros niveles, la Gerencia, luego de las conversaciones con Alpacific S. A., presentó al Directorio el Proyecto de Cremas. En un principio, se trató de conseguir, un préstamo de US \$ 50.000 del Banco MM Jaramillo Arteaga, pero éste exigía prender un tanque de acero inoxidable de 34.000 litros y además entregar todas las Acciones del Banco Pichincha para garantizar esta operación. También se habló con el Banco Pichincha para que nos dieran el dinero, depositando nuestras Acciones del Banco en garantía, pero no se aceptó esta posibilidad por ser ILEPSA, compañía relacionada con el Banco. Ante gestiones del Presidente del Directorio, el Banco de la Producción aceptó realizar un préstamo con garantía y encaje de fondos propios de ILEPSA, la misma que debía depositar US \$ 50.000, a plazo fijo, y recibiría dos préstamos por la cantidad total de US \$ 45.000, a cuatro años de plazo, consistente en dos préstamos de US \$ 22.500 cada uno, el primero con vencimiento a 24 meses y con un interés del 6,96 % y el otro, con posibilidad de renovación al fin de los 24 meses, con un interés de 6,75 % por los cuales se harán pagos mensuales de US \$ 1.004, 91 y US \$ 126,78 respectivamente. Los US \$ 50.000, depositados en Produbank Panamá están recibiendo un interés del 4,75 % anual, motivo por el cual el interés de los préstamos, concedidos a ILEPSA, están en 2,21 % y 2%, valores bien bajos para el mercado financiero actual.

Para conseguir el capital de US \$ 50.000, el Directorio autorizó la venta de 28.059 Acciones del Banco Pichincha, título que nos fue entregado por las cuales ILEPSA recibió la cantidad de US \$ 49.989,12 y realizó una Inversión a cuatro

años plazo, con un depósito en Produbank, Panamá por la cantidad de US \$ 50.000, los mismos que constan en el Balance, en la cuenta respectiva.

Es importante señalar que en la Junta General del 24 de febrero del 2006 se autorizó, para que en el caso de ser necesario, se vendan las acciones del Banco Pichincha, motivo por el cual el Directorio así lo consideró conveniente, pero siempre, guardando bajo su cuidado, los intereses de los señores Accionistas a ellos encomendado; depositando este dinero de la venta de las Acciones en un depósito a plazo de cuatro años.

Este Proyecto fue debidamente preparado y presentado al Directorio de la Empresa para su respectiva aprobación.

El proyecto ameritaba los siguientes recursos:

Matriz de Tapas y Tapitas del Perú	US \$ 2.089,60
Costo de las Tapas 46.200	US \$ 3.475,60
Materia prima para la fabricación inicial de 966 cajas	US \$ 3.915,62
Etiquetas	US \$ 2.463,00
Botellas de cremas en Stock	US \$ 29.075,92
Equipo Codificador Injet (US \$ 4.778,50) pagado 30%	US \$ 1.433,55
Total del Proyecto	US \$ 42.453,29

1.3.- CONVENIO CON ALPACIFIC S.A.

ILEPSA firmó con Alpacific S. A., un Convenio General para Distribución Exclusiva de nuestras cremas a nivel país el 15 de agosto del 2007, pero nuestras primeras entregas se realizaron a partir del mes de noviembre por las demoras de las tapas, los Registros Sanitarios de la Menta y para que Alpacific. S. A termine las cremas que estaba importando anteriormente.

El Convenio contempla, como objetivo final, llegar a vender la cantidad de 10.000 cajas de cremas por año, a nivel país. La introducción del producto se está realizando poco a poco y adicionalmente se está ampliando la gama de sabores para poder competir en igualdad de condiciones con otros proveedores nacionales y extranjeros.

En el presupuesto del 2008, solamente hemos puesto un 40% de esta estimación para no crear falsas expectativas a nuestros Accionistas.

1.4.- PROYECTO CREMAS LACTEAS

Ante el interés de Alpacific S. A. por estas cremas lácteas, ILEPSA no ha desechado esta idea y sigue investigando sobre el tema, tratando de conseguir que este producto, alcance como mínimo, un tiempo de vida útil de doce meses para sacarlo al mercado.

1.5.- PROYECTO TRAGUITO CAÑA Y RON SUAVE

Paralelamente al Proyecto Cremas, se han venido desarrollando estos dos proyectos tanto el de Traguito Caña como el de Ron Suave para Santo Domingo de los Colorados. Gracias a un acercamiento realizado por uno de nuestros Directores, el Ing. Alvaro Pérez, se contactó al señor Fausto Salazar, a quien se le

nombró como Distribuidor de Ilepsa en Santo Domingo de los Colorados. Se realizaron unas primeras experiencias, las mismas que tuvieron un éxito momentáneo con el Traguito Caña ya que una pequeña variación en el sabor del producto, produjo una devolución de 200 cajas del mismo..

Se ajustaron las características del Traguito Caña y se incrementaron los controles de calidad y al momento estamos con un producto tan bueno o mejor que Caña Manabita, la misma que tiene una altísima fidelidad en el mercado, pero creemos que nuestro producto, con un trabajo de introducción, degustaciones y propaganda hará posible el ir incrementando sus ventas. De este producto se estiman alrededor de 400 cajas mensuales hasta junio y 500 cajas mensuales de julio a diciembre para el Presupuesto del 2008.

De igual forma, se desarrolló un ron más barato, para competir con Ron del Río. Nuestro producto es de mejor calidad, pero lamentablemente no estamos en un mercado de calidad sino en un mercado de precios y hemos tenido que realizar grandes sacrificios para sacar este producto.

En lo referente al Ron Suave se han realizado entregas de este producto al señor Fausto Salazar, a consignación, en la cantidad de 24.000 botellas de 375 cc, con el objeto de introducir el producto. Nuestro distribuidor estima que los pedidos para este año estarán en el orden de 183 cajas mensuales promedio de 750 cc y de 667 cajas mensuales promedio de 24 unidades cada una de 375 cc.

Estamos a la expectativa de una nueva subida de los Precios Referenciales por parte del SRI, lo que podría hacer que esas cifras disminuyan por el incremento del precio al consumidor final, debido al incremento del ICE y del IVA, que se cobra sobre el ICE.

1.6.- PROYECTO GALLITO

Para la marca Gallito se plantearon nuevos lineamientos estratégicos. El clásico Gallito anisado también cambió totalmente de imagen, botella nueva, tapa mejorada, etiqueta modernizada que cumple con los nuevos standares marcados por el mercado.

1.7 DIFICULTADES PRESENTADAS

Lamentablemente, ILEPSA con su línea de productos tradicionales se ve enfrentada a una amenaza de mercado determinada por el alza de los impuestos decretada por el Gobierno, lo cual ha perjudicado enormemente la negociación con los actuales y nuevos clientes, ya que nuestro principal mercado está en el nivel popular y la capacidad adquisitiva del mismo se ve disminuida, con cada aumento de precios.

1.8 PROYECTOS FUTUROS Y CAPITAL DE TRABAJO

Todos aquellos proyectos que ILEPSA pueda desarrollar en el futuro necesitan de una inyección de capital tanto para inversión en el proyecto como para capital de trabajo del mismo, es por ello que la Gerencia, así como solicitó la autorización en la Junta General del 24 de febrero del 2006, para vender las Acciones del

Banco Pichincha, en esta Junta solicita también la autorización para que el Directorio, de presentarse el caso, tenga la autorización respectiva para disponer de dichas Acciones en los montos requeridos.

2. - GESTIONES ADMINISTRATIVAS

2.1 - AUDITORIA EXTERNA

Debido al incremento de honorarios de la Firma Paredes y Santos Asociados, para realizar la Auditoria Externa de la Empresa, el Directorio consideró conveniente contratar los servicios de la firma Félix- Montalvo Asociados para realizar esta Auditoria, aunque ILEPSA, dado el volumen de sus Activos no amerita la presentación de un Informe de Auditoria Externa.

2.2 - ARREGLO CON LA FAMILIA DEL CASTILLO

En fecha 17 de Octubre del 2007, se decidió por mutuo acuerdo entre la señora María Amina de del Castillo y el Gerente de ILEPSA, debidamente autorizado por el Directorio de la Empresa, cruzar la deuda, Cuentas por Cobrar al Dr. Jaime del Castillo, deuda establecida en US \$ 36.771,94, por el Perito del Ministerio Público, Dr. Gonzalo Reyes Aguirre, y las cuentas por pagar al Dr. del Castillo de US \$ 5.255,26 y a la señora Consuelo Ordóñez de del Castillo de US \$ 15.000 (letra endosada a favor de la señora María Amina Becdach de del Castillo) dando un total de US \$ 20.255,26.

Haciendo el cruce de cuentas respectivo quedaba un saldo a favor de ILEPSA de US \$ 16.516,68, valor que la señora María Amina de del Castillo entregó a ILEPSA con el cheque de Gerencia N° 0246276 del Banco Pichincha, al igual que la letra de cambio de US \$ 15.000 anteriormente mencionada, con lo cual la deuda personal del Dr. Jaime del Castillo queda saldada, sin que las partes reclamen a futuro por este concepto.

Con la firma de esta Acta se eliminaron las CUENTAS DE PERSONAL a nombre del Dr. Jaime del Castillo y las OBLIGACIONES POR PAGAR de US \$ 15.000 y de US \$ 5.255,26 de ILEPSA.

2.3 - JUICIOS (Informe de los Abogados)

2.4 - JUICIOS CON EL SRI

Estos juicios no han tenido ningún movimiento, pero es importante señalar que durante el año 2007 e inicios del 2008 se presentaron dos hechos muy importantes sobre este tema. En el año 2007 la Corte Suprema de Justicia sentenció en Casación a la firma Ceilmaca a que pagara el Impuesto a los Consumos Especiales, ICE en base a los Precios de Venta al Público. De igual forma en los primeros días del mes de Diciembre la misma Corte Suprema de Justicia, sentenció en Casación a la firma Zhumir a que pagara los Impuestos a los Consumos Especiales, ICE en base a los Precios Referenciales, dos sentencias contradictorias, que hasta el momento no se han ejecutoriado.

2.5 RELACIONES LABORALES

A partir del mes de enero del 2008, el Salario Mínimo Vital se incrementó de US \$ 170 A US \$ 200, la Empresa incrementó los salarios de aquellos trabajadores que estaban por debajo del Salario Mínimo Vital. En el caso que las Comisiones Sectoriales fijaren nuevos salarios, ILEPSA deberá incrementar los salarios a los niveles fijados.

3. - GESTIONES EN PRODUCCION

3.1 PROGRAMACION DE LA PRODUCCION

Durante el año 2007 los programas de producción se cumplieron adecuadamente, los costos de producción se vieron incrementados por la elevación de los precios de Aguardiente y Alcohol, citados anteriormente.

3.2 MANTENIMIENTO DE LAS MAQUINAS

Se ha continuado con el Mantenimiento Preventivo y correctivo de las dos máquinas y se han realizado las adecuaciones necesarias en la máquina de 375 cc para tener la posibilidad de envasar las cremas y poner la tapa guala a las mismas., garantizando de esta forma la seguridad de la producción de este producto.

Se construyeron todas las bases para transportar en la máquina las botellas de crema y de ron, en sus dos tipos.

Al momento se está desarrollando un proyecto para que la lavadora de botellas pueda servir con botellas lavadas a las dos máquinas. Este proyecto necesitará de un cambio en el lay-out de la Planta, trabajo que se ha venido preparando y se lo ejecutará en los próximos meses.

4.- PROPAGANDA Y PUBLICIDAD

Con el objeto de mejorar nuestras ventas de Traguito Caña la Gerencia solicitó un estudio a la firma Lautrec, la misma que hizo una presentación al Directorio. Se presentaron algunas ideas interesantes, las mismas que se irán poniendo en vigencia de acuerdo a como se vayan desarrollando los programas de ventas, buscando precisamente que se alcancen los objetivos planteados para el año 2008.

5.- RESERVA PARA JUBILACIÓN PATRONAL

Al 31 de diciembre del 2007 se tiene una cuenta de pasivo por US \$ 40.020.42.para Jubilación Patronal.

Es importante señalar que Ilepsa cuenta con 22 trabajadores jubilados que reciben Jubilación Patronal de la empresa por el valor de US \$ 20 mensuales, en su gran mayoría. y dispone de 18 trabajadores, los mismo que por sus años de servicio se los puede clasificar de la siguiente forma: entre 26 y 40 años 4 trabajadores, entre 10 y 22 años 11 trabajadores y entre 7 y 9 años 3 trabajadores.

Durante el año 2007 la Empresa pagó US \$ 15.156,32 por Jubilación Patronal y estos valores irán en aumento de acuerdo a los incrementos del salario mínimo vital. Por este motivo, la Gerencia cree que es importante analizar profundamente este asunto y tomar conjuntamente con el Directorio las medidas correspondientes, para lo cual solicita la aprobación de la Junta General.

6.- RESULTADOS

En el **Anexo N° 1** se puede apreciar los resultados obtenidos durante el año 2007, en lo que tiene que ver con Ventas, Costos y Márgenes. Se comparan los años 2005, 2006 y 2007.

Las Ventas del 2007 se incrementan en unidades y valores con respecto a las ventas del 2005 y 2006. En lo que respecta a **unidades**, el incremento del 2007 fue de 45.110 unidades con relación al año 2005 y 71.113 unidades con relación al año 2006. En lo referente a las Ventas en **dólares**, el incremento del 2007 fue de US \$ 42.188,59 dólares con respecto al año 2005 y US \$ 48.382 con respecto al año 2006.

En lo que se refiere al **Precio de Venta Promedio**, éste, bajó con respecto al año 2006, debido a que no se incrementaron los precios de venta por el incremento del ICE, de acuerdo a lo indicado en el numeral 1.

Los **costos promedio** de nuestros productos bajaron en el 2007 con respecto al 2006, pero se incrementaron con respecto al año 2005. El incremento del volumen hizo bajar los costos, a pesar del incremento de los precios del Alcohol y del aguardiente.

Los **Márgenes de Utilidad** promedio para nuestros productos, bajaron durante el año 2007 debido principalmente a que ILEPSA absorbió el incremento del ICE para todos los productos.

En el **Anexo N° 2**, se puede apreciar el Balance de Resultados Comparativos entre los años 2005, 2006 y 2007. Para fines prácticos analizaremos las diferencias entre el 2007 y el 2006.

Por las razones ya mencionadas, la subida en los precios del alcohol y del aguardiente causó un incremento en la **Materia Prima** en US \$ 26.298, también existen incrementos de US \$ 3.758 en **Gastos de Producción**, de US \$ 6.251 en **Materiales y Suministros** y US \$ 3.151 en **Servicios**.

El incremento total en la **Producción a Estándar** fue de US \$ 23.687.

Si tomamos en consideración las **unidades producidas** en los años 2005, 2006 y 2007 podemos afirmar que los **costos de la producción a estándar** han ido en aumento desde US \$ 0,4348 a US \$ 0,4509 y a US \$ 0,4936, para los años 2005, 2006 y 2007, respectivamente.

Los **Gastos de Administración** han bajado en US \$ 7432,39 y los **Gastos de Ventas** se han incrementado en US \$ 5.295, debido principalmente al incremento de **Promoción y Publicidad e Introducción de Mercado**.

Los Ingresos No Operacionales del 2007, provenientes principalmente de los dividendos, pagados en efectivo de las acciones del Banco Pichincha alcanzaron a US \$ 19.521,79 que fueron inferiores en US \$ 15.216 a los del año 2006, por el mismo concepto.

Los Egresos No Operacionales, provenientes en su totalidad del pago de la jubilación patronal al personal jubilado, se incrementaron en US \$ 1343,72, debido a la subida del salario mínimo vital que pasó de US \$ 160 a US \$ 170.

Utilidad antes de Impuestos y Participaciones: Durante el año 2007, la Empresa obtuvo una utilidad de \$ 72.488, superior en US \$ 6.882,56 a las utilidades

obtenidas en el 2006, a pesar de la disminución de los Ingresos no Operacionales en US \$ 15.216.

Amortización de Pérdidas: En los años 2005, 2006 y 2007 se han amortizado pérdidas por US \$ 41.320 correspondiente al año 2003. Durante el año 2007 se amortizaron US \$ 11.756,82.

INFORMACION Y RECOMENDACIÓN A LA JUNTA GENERAL

6.1 SANEAMIENTO DEL BALANCE

Con el objeto de que el Balance refleje a cabalidad la verdadera situación de la Empresa, la Gerencia, a pedido del Directorio, ha realizado un profundo análisis de inventarios de Bodega General, Cartera, Activos Fijos y de aquellas Cuentas por Cobrar, eliminando aquellas que son de difícil cobro, por no tener sustento o aquellas que se vienen arrastrando por muchos años atrás, que no han tenido movimiento e incrementan aparentemente los Activos de la Empresa, y no representan realmente la verdadera situación de la misma. El Directorio autorizó a la Gerencia el hacer estos ajustes, motivo por el cual la Gerencia pone a consideración de la Junta General estas Cuentas entre las cuales se anotan las más importantes:

CUENTAS DEL PERSONAL US \$ 172,0

Debido principalmente a personal salido de la empresa.

BENEFICIOS ADICIONALES DEL PERSONAL US \$ 71,5

CUENTAS POR COBRAR

Valores consignados en el Balance desde el año 2003 por un monto de US \$ 3.077,48 y anticipos a los abogados para juicios penales, ya que los mismos se han extinguido por la muerte de los acusados US \$ 4.000.

US \$ 7.077,48

CUENTAS POR LIQUIDAR

Valores que se arrastran desde el año 2003, uno por concepto de gastos de Aumento de Capital, por US \$ 2.734,52 y el otro por concepto de honorarios de US \$ 10.000)

US \$ 12.734,00

INVENTARIOS

Debido principalmente a transformaciones de productos ya embotellados que han tenido que ser reprocesado para poder salir de ellos, con la consecuente pérdida de producto por manipuleo, evaporación y por daño del producto)

US \$ 2.418,34

CARGOS DIFERIDOS: Gastos Realizados en Años anteriores y que se están amortizando a mediano Plazo, pero son gastos que inflan el Balance.

Liquidaciones de Personal

Debidos principalmente a gastos realizados para Liquidaciones que se han venido amortizando en tres o cinco años

US \$ 6.987,98

Honorarios de Abogados: Gastos Realizados en

Años anteriores y que se están amortizando a mediano plazo.

(Debido principalmente a gastos para honorarios
De los Abogados de los juicios penales, civiles y
laborales)

US \$ 15.611,00

ACTIVOS FIJOS: es importante señalar que existen algunos activos que por haber llegado a su depreciación total han sido dados de baja y no constan en los listados de los activos de la empresa, pero que siguen y seguirán prestando sus servicios en la producción, como es el caso de los filtros Seitz, cuyo valor en el mercado está en el orden de US \$ 15.000 a 20.000 cada uno

US \$ 30.000,00

Por lo anterior, el Directorio ha solicitado a la Gerencia que durante el presente año se realice un exhaustivo análisis de los activos de la empresa, elaborando los listados con su valor original, su respectivo código, la ubicación de cada uno de ellos y el estado de su depreciación.

Todas aquellas cuentas que se han dado de baja, por sugerencia de nuestro Comisario se jugarán contra Reservas Facultativas.

Estas cuentas, que he analizado se han cargado en el Balance a Cuentas de Años Anteriores, Como ya lo mencioné, nuestro Comisario, nos ha recomendado que crucemos estas Cuentas con la Cuenta de Reserva Facultativa, lo mismo que se podrá realizar en el mes de enero de este año.

6.2 REPARTO DE UTILIDADES

Me permito sugerir que el Reparto de Utilidades a los señores Accionistas sea del 12 % del Capital de la Compañía, conforme al criterio del Directorio, es decir US \$ 36.000 y que se lo haga, de ser posible en un solo pago, el mismo que se lo podría realizar en el mes junio. Es importante anotar que el reparto del año anterior fue del 10%, y se ha hecho un gran esfuerzo para aumentar dos puntos, frente a la realidad económica que está viviendo el país.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar gracias a Dios, por habernos permitido seguir trabajando en ILEPSA, al Presidente de la Empresa y a los señores Directores por su ayuda, sus ideas y su estrecha colaboración con la Gerencia.

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

NOTA FINAL: Una vez que el Informe, que acabo de presentar a los señores Accionistas estaba escrito, con fecha 21 de febrero del 2008, el SRI ha emitido una La RESOLUCION NAC -DGER2008-0126, en la cual Resuelve:

Art. 1.- Expedir la tabla de valores unitarios referenciales para el cálculo de la base imponible del impuesto a los consumos especiales ICE de bebidas alcohólicas de elaboración nacional excepto la cerveza, vigentes de febrero a diciembre del año 2008, expresados en dólares de los Estados Unidos de América

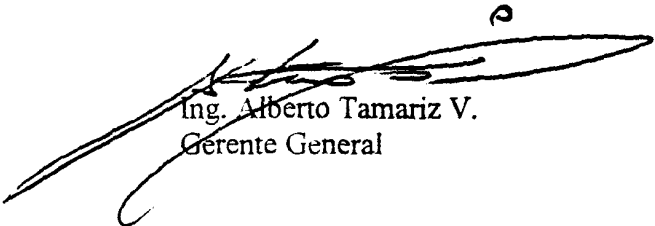
por litro de alcohol absoluto (100 grados Gay-Lussac), de acuerdo a las siguientes categorías:

CATEGORIA	Refer. US \$	Nuevo ICE	ICE Enero 2008	ICE Dic 2007
Anisados secos y dulces y licores secos dulces y escarchados (Traguito 35° GL x 750).....	6,48	0,6804	0,3087	0,2394
Ron (35° GL x 750cc).....	7,39	0,7760	0,4326	0,3360
Ron añejo, vodka y gin.....	8,85			
Whisky, brandy, ron extra añejo y similares...	12,19			
Licores de frutas (antes igual que aguardiente)	13,33			
(cálculo para Gallito Durazno)		0,8398	0,1853	0,1437
Vinos y vinos espumosos	18,25			
Bebidas preparadas con alcohol que no se Encuentren especificadas en las categorías Anteriores, cremas y vinos de frutas, sidra y Similares (Cremas de Ilepsa para 30 ° GL)	22,28	2,005	0,3708	0,2880

Con esta Resolución se pone en serio riesgo nuestro mercado de productos, en el caso del Traguito 35 ° GL x 750 el ICE, pasa de US \$ 2,87 por caja a US \$ 8,16 por caja. es decir 2,84 veces más, con lo cual un mercado con un poder adquisitivo bajo sufrirá una tremenda contracción, poniendo en peligro nuestros niveles de venta y como consecuencia la elevación exagerada de los costos fijos al bajar los volúmenes producción para atender el volumen de ventas. En el caso del ron, proyecto que comenzaba a despegar, el ICE por caja era de US \$ 4,04, con esta resolución se elevará a US \$ 9,31 por caja, lo que significa un incremento de 2,3 veces más.

En el caso de las cremas, proyecto nuevo, que tenía altas expectativas por una Distribución exclusiva de Alpacific S. A. a nivel nacional, este incremento le afecta directamente a la introducción del producto en el mercado al cerrarse abismalmente la brecha entre el precio del producto importado y del producto nacional. ya que el ICE por caja para una crema de 30 ° Gl y 750cc pasa de US \$ 3,46 por caja a US \$ 24,06 por caja, es decir 7 veces más. Como ustedes pueden apreciar señores Accionistas, el incremento del ICE causará un impacto muy negativo en el mercado nacional, ya que los clientes de este nivel preferirán el producto importado al producto nacional, puesto en las palabras del Gerente de Alpacific S.A: "me conviene volver a importar las cremas"

De los señores Accionistas
Muy Atentamente


Ing. Alberto Tamariz V.
Gerente General