

**CERVECERÍA SAN JUAN S.A.**



MEMORIA ANUAL POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE  
DEL 2017

### **Declaración de Responsabilidad**

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Cervecería San Juan S.A. durante el año 2017. Sin perjuicio de la responsabilidad que le compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.

Lima, 28 de Febrero de 2018.

**Jorge Daniel Puente Berry**  
**Backus Estrategia S.A.C.**  
**Gerente General**

Muy apreciados accionistas:

En cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 4.03 y por el inciso c) del artículo 5.11 del Estatuto, el Directorio somete a vuestra consideración la Memoria, el Estado de Situación Financiera al 31 de Diciembre de 2017, Estado de Resultados, Resultados Integrales, de Cambios en el Patrimonio y de Flujos de Efectivo correspondientes al ejercicio terminado el 31 de Diciembre del 2017, los cuales han sido certificados por nuestros contadores públicos y auditores independientes.

Esta Memoria ha sido preparada y presentada de conformidad con el artículo 222 de la Ley General de Sociedades; el Reglamento para la Preparación y Presentación de Memorias Anuales aprobado mediante la Resolución Conasev 141-98-EF/94.10, modificada por la Resolución Conasev 119-99-EF/94.10, 094-002-EF/94.10 y 117-2004-EF/94.10 y de acuerdo con el Manual para la Preparación de Memorias Anuales y Normas Comunes para la Determinación del Contenido de los Documentos Informativos aprobados mediante Resolución Gerencia General No. 211-98-EFE/94.11 modificadas por Resolución Gerencia General No. 040-99-EF/94.11, Resolución Gerencia General No. 147-99-EF/94.11, Resolución Gerencia General No. 096-2003-EF/94.11 y Resolución Gerencia General No. 140-2005-EF/94.11

Durante más de 40 años, Cervecería San Juan ha hecho parte de la historia del Perú y nuestros productos han acompañado el día a día de la vida de los peruanos; esta trayectoria nos honra y nos compromete a seguir trabajando para ofrecer a todos nuestros consumidores productos de la más alta calidad en cada ocasión de consumo.

En línea con ese compromiso, en 2017 continuamos consolidando nuestra tendencia de crecimiento soportada en la calidad de nuestros productos y procesos de producción, en la innovación de nuestro portafolio, en el fortalecimiento de nuestras marcas y en nuestro servicio al cliente; todas estas actividades enmarcadas dentro de las mejores prácticas internacionales a las que tenemos acceso por pertenecer ahora a la Compañía cervecera más grande del mundo, ABInBev.

Adicional a nuestras actividades productivas y comerciales nos sentimos también muy orgullosos de las contribuciones que hicimos durante el 2017 para mejorar la calidad de vida de las comunidades donde operamos.

Quiero finalmente agradecer a todos nuestros colaboradores, quienes con su gran capacidad y compromiso nos permitieron entregar estos excelentes resultados en un año de grandes cambios y retos para nuestra Compañía.

Cordialmente,

**Jorge Daniel Puente Berry**  
**Backus Estrategia S.A.C.**  
**Gerente General**

## **NUESTROS 10 PRINCIPIOS**

### **SUEÑO**

1 Nuestro sueño compartido nos motiva a todos a trabajar en la misma dirección: Unir a la gente por un mundo mejor.

### **GENTE**

2 Nuestra mayor fortaleza es nuestra gente. La Gente Excelente crece en la medida de su talento y es retribuida en consecuencia.

3 Seleccionamos, desarrollamos y retenemos a las personas que pueden ser mejores que nosotros. Nos juzgarán por la calidad de nuestros equipos.

### **CULTURA**

4 Nunca estamos completamente satisfechos con nuestros resultados, que son el combustible de nuestra compañía. El foco y la complacencia cero garantizan una ventaja competitiva duradera.

5 El consumidor manda. Servimos a nuestros consumidores ofreciendo experiencias de marca que tienen un papel importante en sus vidas y siempre de una forma responsable.

6 Somos una compañía de dueños. Los dueños asumen los resultados como algo personal.

7 Creemos que el sentido común y la simplicidad generalmente son mejores guías que la sofisticación y complejidad innecesarias.

8 Controlamos estrictamente nuestros costos para liberar recursos que mantendrán un crecimiento sostenible y lucrativo de nuestros ingresos.

9 Liderar mediante el ejemplo personal es el corazón de nuestra cultura. Hacemos lo que decimos.

10 Nunca tomamos atajos. La integridad, el trabajo duro, la calidad y la responsabilidad son la clave para construir nuestra compañía.

## **INFORMACIÓN GENERAL Y DE OPERACIONES**

### **DATOS GENERALES DE LA SOCIEDAD**

#### **Denominación**

Cervecería San Juan S.A.

#### **Dirección, Teléfono y Fax**

Domicilio : Carretera Federico Basadre Km. 13, Yarinacocha, Coronel Portillo, Ucayali.

Teléfono : (061) 58-6000

Fax : (061) 58-6026

#### **Constitución e Inscripción en los Registros Públicos**

Cervecería San Juan S.A. fue constituida por Escritura Pública extendida ante el Notario Público, doctor Carlos Alberto Cavero Villacrez, el 2 de Setiembre de 1971 y se encuentra inscrita en el Tomo 3 Folio 185 del Registro de Sociedades Mercantiles de los Registros Públicos de la provincia de Coronel Portillo, Pucallpa, región Ucayali, bajo número 20 de orden y 10652 de asiento.

#### **Grupo Económico**

La Sociedad forma parte del grupo económico Anheuser- Busch InBev NV/SA (“AB InBev”), cuya actividad principal es la fabricación de cerveza. A continuación la denominación y el objeto social de las principales entidades que lo conforman:

<b>Razón social</b>	<b>Objeto</b>
ABInBev SA/NV	Corporación Financiera y Holding
ABInBev Southern Investments Limited	Inversionista
Bavaria S.A.	Elaboración, embotellado y comercialización de cerveza y bebidas gaseosas
Racetrack Perú S.R.L.	Holding
Cervecería San Juan S.A.	Producción y comercialización de cerveza, bebidas, aguas y jugos
Transportes 77 S.A.	Servicios de transporte y mantenimiento de vehículos
Naviera Oriente S.A.C.	Transporte fluvial y terrestre
Inmobiliaria IDE S.A.	Proyectos y negocios inmobiliarios
Club Sporting Cristal S.A.	Actividades deportivas
Backus Marcas y Patentes S.A.C.	Titular de la propiedad intangible (marcas y patentes)
Backus Servicios de Ventas S.A.C.	Venta telemática de productos y servicios
Backus Estrategia S.A.C.	Prestación de servicios integrales de consultoría en la administración

## Capital Social

El capital de la sociedad es de S/ 84,406,241.00 representado por 84,406,241 acciones nominativas de S/1.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas.

## Clase, Número y Valor de Acciones

La sociedad tiene dos clases de acciones:

- Acciones Comunes con derecho a voto
- Acciones de Inversión sin derecho a voto

Se encuentran emitidas y en circulación:

- 84,406,241 acciones Comunes de un valor nominal de S/1.00 cada una.
- 13,676,995 acciones de Inversión de un valor nominal de S/1.00 cada una.

## Accionistas con más del 5% del Capital Social

Nombre	Acciones	%	Nacionalidad	Grupo Económico
Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.	81,325,073	96.3496	Peruana	Anheuser-Bush InBev NV/SA

## Accionistas con más del 5% de la Cuenta Acciones de Inversión

Nombre	Acciones	%	Nacionalidad	Grupo Económico
Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.	9,134,426	66.7868	Peruana	Anheuser-Bush InBev NV/SA

## Composición accionaria:

### Acciones comunes con derecho a voto

TENENCIA	Nº DE ACCIONISTAS	% DE PARTICIPACIÓN
Menor al 1%	592	3.6504
Mayor al 90%	1	96.3496
<b>Total</b>	<b>593</b>	<b>100.0000</b>

### Acciones de Inversión

TENENCIA	Nº DE ACCIONISTAS	% DE PARTICIPACIÓN
Menor al 1%	552	21,72530
Entre 1 - 5%	5	11,48791
Mayor al 50%	1	66,78679
<b>Total</b>	<b>558</b>	<b>100.0000</b>

## **Junta General de Accionistas**

El día 23 de febrero de 2016, se llevó a cabo la Junta Obligatoria Anual de Accionistas. En dicha Junta se acordó modificar los Artículos 5.02 y 5.03 del Estatuto Social, referidos al número de miembros del Directorio y la Duración del mismo, respectivamente; en los siguientes términos:

*“ARTICULO 5.02.- EL DIRECTORIO ESTARÁ COMPUESTO POR UN MÍNIMO DE CINCO MIEMBROS Y UN MÁXIMO DE QUINCE MIEMBROS ELEGIDOS POR LAS ACCIONES CLASE A. EN LAS JUNTAS OBLIGATORIAS ANUALES EN LAS QUE CORRESPONDA ELEGIR DIRECTORIO, SE DETERMINARÁ PREVIAMENTE EL NÚMERO DE DIRECTORES A ELEGIRSE..LOS DIRECTORES PUEDEN SER REMOVIDOS EN CUALQUIER MOMENTO POR LA JUNTA GENERAL. LOS DIRECTORES PUEDEN HACERSE REPRESENTAR POR OTRO DIRECTOR, BASTANDO PARA ELLO UNA CARTA PODER. UN DIRECTOR SÓLO PUEDE REPRESENTAR A OTRO, NO PUDIENDO ACUMULAR MÁS DE UNA REPRESENTACIÓN.”*

*ARTICULO 5.03.- LA DURACIÓN DEL PERÍODO DEL DIRECTORIO ES DE DOS AÑOS, PUDIENDO LOS MISMOS DIRECTORES SER REELEGIDOS INDEFINIDAMENTE.. EL PERÍODO DEL DIRECTORIO TERMINA AL RESOLVER LA JUNTA GENERAL SOBRE EL BALANCE DEL ÚLTIMO EJERCICIO PARA EL QUE FUE ELEGIDO Y ELEGIR UN NUEVO DIRECTORIO.IRECTORIO CONTINUARÁ EN FUNCIONES AUNQUE HUBIERA CONCLUIDO SU PERÍODO, MIENTRAS NO SE PRODUZCA NUEVA ELECCIÓN.”.*

### **Directorio**

Con fecha 4 de enero de 2017 la Junta de Accionistas aceptó la renuncia de los miembros del Directorio conformado por los señores Rodrigo Iván Mejía Miranda, Luis Felipe Cantuarias Salaverry, Paul Aloysius D’Silva y Rolando Ramón Caro Härter.

Asimismo, fijó el número de miembros del Directorio en cinco integrantes y eligió a las siguientes personas por el período restante 2016-2017: Rafael Esteban Alvarez Escobar, Juan Ernesto Berrios Pardo, Maria Julia Sáenz Rabanal, Carlos Andrés Carrillo Ríos y el señor Guillermo Ernesto Peschiera Astengo.

### **Gerencia General**

Desde el 21 de Diciembre de 2016 el cargo de la gerencia general venía siendo ocupado por el señor Jorge Daniel Puente Berry.

Con fecha 09 de agosto de 2017, se aceptó la renuncia del señor Puente y se designó a Backus Estrategia SAC como Gerente General de la empresa, la cual a su vez designó al señor Jorge Daniel Puente Berry como su representante.

## **DIRECTORES Y PLANA GERENCIAL 2017**

### **Directores:**

<b>Nombre</b>	<b>Cargo</b>	<b>Desde</b>
Rafael Esteban Álvarez Escobar	Director	2017
María Julia Sáenz Rabanal	Director	2017
Juan Ernesto Berrios Pardo	Director	2017
Carlos Andrés Carrillo Ríos	Director	2017
Guillermo Ernesto Peschiera Astengo	Director	2017

### **Reseña de la experiencia profesional de los Directores:**

- **Rafael Esteban Álvarez Escobar:** Es Presidente de la Unidad de Negocios Perú y Gerente General de Backus. Anteriormente era Presidente de Industrias La Constancia (ILC), una subsidiaria de SABMiller en El Salvador. Es ciudadano colombiano y se graduó como ingeniero civil de la Escuela de Ingeniería de Antioquia. Se unió a SABMiller en el 2009 en el Hub de Latinoamérica como Director de Trade Marketing, y previamente se desempeñó como VP de Ventas en ILC. Antes de unirse a la industria de bebidas ocupó varias posiciones en Colombia, Venezuela y la región de Latinoamérica en la industria de bienes de consumo.
- **María Julia Sáenz Rabanal:** María Julia lidera el equipo de Legal & Corporate Affairs en Perú. Anteriormente era la Directora de Planeamiento de impuestos y proyectos financieros de las subsidiarias de SABMiller en el Perú. Es peruana y se graduó como abogada de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Femenina del Sagrado Corazón; es máster en Gestión Pública por la Maxwell School of Citizenship and Public Affairs, Syracuse University; y MBA por la Escuela de Negocios Adolfo Ibáñez en Miami. Ha sido socia de Ernst & Young y se unió a la industria cervecera cuando se incorporó a Backus en el año 2012.
- **Juan Ernesto Berrios Pardo:** Ernesto es un profesional en Finanzas que lleva más de quince años liderando equipos en ABInBev en Bolivia, Chile, Perú, Ecuador y Colombia. Tiene un postgrado en Administración y Finanzas de la Universidad de Chile y ha cursado el programa de Gestión de Negocios de la Universidad de San Andrés en Argentina.
- **Carlos Andrés Carrillo Ríos:** Hasta diciembre de 2017 se desempeñó como Director de Logística en Perú, se unió al grupo hace 14 años a través de Bavaria en Colombia desempeñándose en diversos cargos en el área de Logística. Es colombiano y graduado como Ingeniero Industrial de la Universidad Santiago de Cali, especializado en Logística de la universidad ICESI y con MBA Global de la Universidad ICESI en conjunto con Tulane University – EEUU.
- **Guillermo Ernesto Peschiera Astengo:** Cuenta con 35 años de experiencia de en la industria cervecera. Durante este tiempo se desempeñó como Director de Ventas en Backus y



también se desempeñó como Vicepresidente de Ventas de Cervecería Argentina Isenbeck durante los años 2011 y 2014 con sede en Buenos Aires, para retornar a Perú a fines del 2014. Cuenta con un Diplomado de especialización en Administración y Marketing en la Universidad Politécnica de Madrid y el Programa de Liderazgo en INCAE-Costa Rica. Actualmente se desempeña como Director de Ventas para la región centro oriente.

### **Plana Gerencial**

Se designó a Backus Estrategia SAC como Gerente General de la empresa, la cual a su vez designó al señor Jorge Daniel Puente Berry como su representante.

- **Jorge Daniel Puente Berry:** Ingresó a Backus en 1990 como Auxiliar de Elaboración. Luego, entre 1998 y 2007, laboró como Cervecerero en nuestras plantas de Callao, Ate, San Juan y Cusco. Posteriormente, en enero de 2007 es nombrado Gerente de Elaboración en nuestra planta de Pucallpa y en el 2009, ocupó el mismo cargo en Planta de Motupe. En Abril del 2015 fue nombrado Director de Manufactura en Planta Motupe, pasando en Abril del 2016 a asumir la Dirección de Manufactura en Cervecería San Juan. Tecnólogo Cervecerero por la Universidad Técnica de Berlin y cuenta con un MBA por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicas (UPC). Asimismo, domina perfectamente los idiomas inglés y alemán.

### **Grados de Vinculación**

No existe Grado de vinculación por afinidad o consanguinidad entre los directores y entre éstos y la plana gerencial.

La sociedad no cuenta con Directores Independientes.

El porcentaje que representa el monto total de las remuneraciones de los miembros del directorio y de la plana gerencial, respecto al nivel de ingresos brutos según los estados financieros de la sociedad es del 0.3175%

## **DESCRIPCIÓN DE OPERACIONES Y DESARROLLO**

### **1. RESPECTO A LA ENTIDAD EMISORA**

#### **A. Objeto Social**

Constituye su objeto principal la elaboración, envasado, venta, distribución y toda otra clase de negociaciones relacionadas con bebidas malteadas y maltas, bebidas no alcohólicas y aguas gaseosas. También constituyen objetos de la Sociedad la inversión en valores de empresas sean nacionales o extranjeras; la explotación de predios rústicos; la venta, industrialización, conservación, comercialización y exportación de productos agrícolas; cultivo, desarrollo e industrialización de productos nativos de la Amazonía y otros, así como la prestación de servicios de asesoría en todo lo relacionado con las actividades antes mencionadas.

#### **B. Clasificación Industrial Internacional Uniforme**

Pertenece al grupo 1553 de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas de las Naciones Unidas (Tercera Revisión).

#### **C. Plazo de duración**

Indefinido

#### **D. Evolución de las Operaciones**

##### **Eventos Importantes**

La Constitución de Cervecería San Juan S.A. fue promovida por la entonces Cervecería Backus & Johnston S.A., hoy Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. (indistintamente “Backus”) dentro de la óptica de descentralizar la producción de cerveza en las regiones del país donde no existiera esta. En la constitución de San Juan participaron numerosos pequeños accionistas.

Al momento de constituirse San Juan regía la ley 15600 exonerando a las empresas constituidas en la selva, del Impuesto a la Renta.

La constitución de la planta cervecera en las cercanías de la ciudad de Pucallpa del entonces departamento de Loreto, hoy departamento de Ucayali, concluyó en 1975, iniciándose las actividades de producción y comercialización en ese mismo año.

En 1980, previa recomendación de un equipo de expertos de calificada competencia mundial integrantes de MONDE SELECTION DE BRUSELAS, obtuvimos el Premio Medalla de Oro a la Calidad del producto.

En 1981 fuimos la primera Cervecería en el país que inició la producción y venta de cerveza en envases de hojalata y posteriormente en aluminio.

En 1982 se dictó la ley General de Industrias N°23407 que exoneró del Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo a las empresas constituidas en la selva y los productos que estas vendían.

En este mismo año (1982) San Juan decide iniciar la investigación científica de vegetales de la zona, tales como el Camu Camu, el Pijuayo, el Arazá, el Copuazú, entre otros, constituyendo este efecto Agrícola San Juan S.A.C. (1995).

En 1983 iniciamos la elaboración y embotellamiento de cerveza Cristal y su comercialización, gracias al contrato celebrado con Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

En 1988 se amplió la capacidad instalada.

En el mismo año, con fines estratégicos y para asegurar la calidad de nuestros productos y la atención a los clientes de Iquitos y Yurimaguas se constituyó Naviera Oriente S.A.C.

En 1992 iniciamos el Proceso de Mejoramiento Continuo de la Calidad Total (PMCT) asesorados por la firma Holos de Venezuela, posteriormente ampliamos nuestro desarrollo en este campo aprobando planes anuales de calidad de gestión e implantando el sistema de participación total.

En 1993, elaboramos para el mercado de Pucallpa, cerveza San Juan en botella de un (1) litro.

En 1994 elaboramos y comercializamos cerveza Pilsen Callao, en virtud del contrato celebrado con Compañía Nacional de Cerveza S.A.

En 1995 se deroga la exoneración del Impuesto a la Renta a las empresas domiciliadas en la selva, pagando a partir de dicho año el referido impuesto.

En 1996 se dejó sin efecto la exoneración del Impuesto Selectivo al Consumo en la región de la selva y por lo tanto, nuestra cerveza es gravada con dicho impuesto, encareciéndose significativamente.

En 1998, luego de la evaluación realizada por Bureau Veritas Quality Internacional, obtuvimos la certificación ISO 9002.

Por tener sus acciones cotizadas en bolsa y contar con más de 750 accionistas, Cervecería San Juan S.A.A. en cumplimiento de la Ley General de Sociedades, vigente a partir del 1° de enero de 1998, se transforma en una Sociedad Anónima Abierta controlada por la COMISIÓN NACIONAL SUPERVISORA DE EMPRESAS Y VALORES - CONASEV, sujeta a las normas específicas que regulan este tipo de sociedades.

En octubre del 2000 la Dirección Ejecutiva de Higiene Alimentaria y Control de Zoonosis de la Dirección General de Salud Ambiental del Ministerio de Salud, nos declaró “HABILITADOS SANITARIAMENTE” para la producción y puesta en el mercado nacional de cerveza claras, después de verificar la aplicación del PLAN ANALISIS DE RIESGOS Y CONTROL DE PUNTOS CRITICOS (HACCP).

En el mismo año, participamos y obtuvimos el “PREMIO A LA CALIDAD” que otorga el Comité de Gestión de la Calidad en la categoría Programas Integrales para Empresas de la Producción.

En el año 2001, la empresa Bureau Veritas Quality Internacional realizó una nueva evaluación obteniendo la recertificación ISO 9002.

En los meses de mayo y agosto del 2002, personal profesional de la Dirección Ejecutiva de Salud Ambiental – Ucayali, inspeccionaron las etapas de proceso y verificaron los Puntos Críticos de Control encontrándose conforme la aplicación del Sistema HACCP en su segunda versión vigente.

En el segundo trimestre del 2003, con la adquisición de la Cuba Filtro se amplió la capacidad

instalada, con la finalidad de mejorar la calidad de mosto, el tiempo de filtración y el rendimiento de la materia prima.

En el mes de noviembre del 2003, la empresa Bureau Veritas Quality Internacional realizó una nueva evaluación obteniendo la Recertificación ISO 9002.

El 31 de diciembre del 2003, Cervecería San Juan S.A.A. se fusionó con Agrícola San Juan S.A.C. mediante la absorción de la segunda por la primera.

En diciembre del 2004 Cervecería San Juan S.A.A. obtuvo las certificaciones ISO 14001 (Sistema de Gestión Ambiental) y OHSAS 18001 (Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional), a través de la auditoría externa de aseguramiento de la calidad llevada a cabo por la prestigiosa firma certificadora Bureau Veritas Quality Internacional.

En Abril del 2005 entró en funcionamiento los tres tanques cilíndricos cónicos de 2,600 hectolitros de capacidad, adquiridos a la compañía Ziemann, incrementando la capacidad operativa de la Planta en un 60%. Asimismo, en Septiembre del 2005 se inauguró la planta para el tratamiento de los efluentes industriales y domésticos con la capacidad de aforar un caudal de 1,300 m3 diarios y cumplir con los requisitos legales.

En Noviembre del 2005, Bureau Veritas Quality Internacional realizó auditorias de recertificación y seguimiento al Sistema Integrado de Gestión (Calidad, Medio Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional), revalidando los certificados ISO 9001:2000, ISO 14001: 2004 y OHSAS 18001:1999

En Noviembre del 2006, Bureau Veritas Quality Internacional realizó auditorias de seguimiento al Sistema Integrado de Gestión (Calidad, Medio Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional), revalidando la certificación ISO 9001:2000, ISO 14001: 2004 y OHSAS 18001:1999.

En octubre del 2005 el grupo Bavaria se integra al grupo SABMiller, posteriormente este grupo adquiere también la participación del grupo Cisneros en Backus. En tal virtud Backus y las empresas que conformaron su Grupo Económico se incorporan al segundo grupo cervecero del mundo e inicia un proceso de integración.

El 10 de Octubre se produjo el cambio de control en SABMiller, luego que sus accionistas aceptaron la oferta de AB Inbev para adquirir SABMiller, de la cual Backus es subsidiaria. Con esta operación, Backus, Cervecería San Juan y las demás empresas subsidiarias de SABMiller en el Perú pasaron a formar parte de una de las compañías de productos de consumo más grandes del mundo, con un gran portafolio de marcas complementarias que ofrecería más opciones a los consumidores de cerveza a nivel global, generando mayores oportunidades de crecimiento y mayor valor.

En abril de 2017 se lanzó una Oferta Pública de Adquisición (OPA) de Acciones representativas del capital social de Cervecería San Juan S.A., cuyo oferente fue la compañía Racetrack Perú S.R.L., y estuvo dirigida a todos los titulares de acciones comunes con derecho a voto representativas del capital social de Cervecería San Juan, que representan aproximadamente el 3.5171% de las acciones comunes emitidas y en circulación de la empresa. La oferta se extendió hasta por 2.968.693. La oferta estuvo vigente por un plazo de veinte (20) días de rueda de la BVL contados a partir del 19 de abril de 2017. Se ofreció pagar la suma de S/. 30,09.

El resultado de esta OPA fue:

	<b>Valor por acción (soles)</b>	<b>Acciones compradas</b>	<b>Total (soles)</b>
<b>San Juan</b>	30,09	572.332	17,221,169

### Descripción del Sector

La industria cervecera del Perú alcanzó un volumen estimado nacional en el 2017 de 14,244 hl (Fuente: CCR Empresa de Investigación de Mercados), siendo el mercado de la Región amazónica principalmente abastecido por Cervecería San Juan S.A.

Cervecería San Juan S.A. compite con el Grupo Ajeper con su cerveza Tres Cruces y en menor cantidad con Cervecería Amazónica SAC, marcas Ucayalina y Amazónica. Tras pasar a ser parte de ABInBev, pasó a comercializar a su vez las marcas del portafolio de ABI.

### Ventas Netas

Ingresos por rubros (S/miles, a valores constantes)

<b>CONCEPTO</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>Variación %</b>
Cerveza	625,484	670,157	7.1%
Gaseosas y aguas	23,930	23,649	-1.2%
Bebidas nutritivas y licores	5,406	4,468	-17.4%
Otros Ingresos	1,790	869	-51.4%
<b>Total Ventas Netas</b>	<b>656,611</b>	<b>699,143</b>	<b>6.5%</b>

### Variables Exógenos

No existen variables exógenas que puedan afectar la producción o comercialización de nuestros productos, en la medida que contamos con fuentes seguras de abastecimiento de materias primas, insumos y materiales. Todas nuestras marcas, así como los activos que sustentan el sistema de distribución (inmuebles, vehículos y sistemas), son propios y nuestra relación con los distribuidores está respaldada contractualmente en forma adecuada. Por otro lado, nada hace prever la modificación de la política arancelaria, ni coyunturas políticas que puedan implicar cambios en las reglas de juego vigentes, entendiéndose como tal el sistema legal y económico que actualmente sustentan nuestras actividades.

## Principales Activos

Los principales Activos de Cervecería San Juan S.A. son su marca San Juan, su planta industrial de Pucallpa que incluye terreno, obras civiles, maquinarias y equipos dedicados a la elaboración y embotellamiento de cerveza; y los inmuebles, vehículos, botellas y cajas plásticas destinadas a la comercialización de nuestros productos, e inversiones en valores y en activos biológicos. Al 31 de diciembre del 2017 ningún activo de la compañía se encuentra gravado.

## Personal en planilla al 31 de diciembre de 2016 y al 31 de diciembre de 2017

NIVEL	Al 31-12-2016			Al 31-12-2017		
	CPI*1	CPF*2	Total	CPI*1	CPF*2	Total
Ejecutivos	3	0	3	1	0	1
Funcionarios	18	0	18	12	0	12
Empleados	257	3	260	230	4	234
Operarios	105	1	106	110	1	111
Total	383	4	387	353	5	358

NIVEL	Al 31-12-2016			Al 31-12-2017		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Ejecutivos	3	0	3	1	0	1
Funcionarios	17	1	18	11	1	12
Empleados	223	37	260	205	29	234
Operarios	105	1	106	110	1	111
Total	348	39	387	327	31	358
%	90%	10%	100%	91%	9%	100%

## Ventas y Marketing

### Volúmenes de Venta

Durante el ejercicio 2017 la venta en hectolitros de los productos elaborados y/o comercializados por la empresa tuvieron un incremento de 3.6% respecto al año anterior, alcanzado 1'868.6 mil hectolitros.

En dicho periodo las ventas de los productos cerveceros tuvieron los siguientes comportamientos:

- La venta de la marca propia San Juan se incrementó de 272.9 mil hectolitros en el año 2016 a 290.0 mil hectolitros en el año 2017, representando un incremento del 6.3%, consolidando el liderazgo en la ciudad de Pucallpa.
- Dentro de la venta de las marcas licenciadas destaca el crecimiento de la marca Cristal que alcanza +4.0% en comparación al 2016.
- La venta de Bebidas disminuyó de 143.5 mil hectolitros a 137.6 mil hectolitros, significando un decrecimiento de -4.1% en este periodo, este rubro fue afectado por contracción de la demanda y fuerte oferta competitiva.

## **Estrategia de Ventas y Marketing**

Las estrategias de Ventas y Marketing han sido desarrolladas e implementadas en la región con la finalidad de reforzar el posicionamiento de nuestras marcas, la preferencia del consumidor por nuestros productos, así como incrementar los volúmenes de ventas.

Las principales estrategias fueron las siguientes:

### **Con las Marcas**

- Mejorar el balance del portafolio de marcas.
- Desarrollar nuevas campañas promocionales como:
- Otorongo Me pongo
- Carnavales Ucayalinos
- Tenemos Barrio
- Cusqueña Telar
- Fin de Cebada
- Seamos más amigos

Cabe indicar que desde enero del 2017, se inició la comercialización de las marcas Súper Premium globales: Corona, Budweiser, y Stella Artois, tras pasar a ser parte de ABInBev, replicándose técnicas globales de comercialización y garantizando la ejecución de manera correcta en los canales tradicionales de acuerdo con las estrategias de cada una de las marcas.

### **En el Mercado**

- Correcto uso y maximización de nuestras palancas comerciales
- Desarrollar y ampliar la cobertura de puntos de ventas.
- Optimizar la productividad de equipos de frío.
- Fortalecer la fidelización de clientes y consumidores a través de una oferta para distintas ocasiones de consumo.
- Implementación de nuestro programa “Tabernitas”, nuestro proyecto de expansión de nuestro canal On Premise
- Incentivar el cumplimiento de precios en los canales Tradicionales
- Mantener el liderazgo visual en puntos de venta y en los medios de comunicación.

Se desarrollaron campañas tácticas, sobre todo, dirigidas al consumidor, tales como:

- Fin de Cebada
- Jueves de patas
- Punto Oficial
- Buckets Corona
- Budnights

Cabe señalar que se logró fortalecer la “fidelización” de nuestros consumidores y clientes, así como la captación de nuevos clientes, a través de un claro posicionamiento de nuestras marcas, una correcta comunicación de los precios y una oferta diversificada para distintas ocasiones de consumo.

## **Manufactura**

Durante el ejercicio **2017** se elaboraron **1.67** millones de hl de mosto frío y se envasaron **1.66** millones de hl de cerveza (+3,8% respecto al año anterior). Cabe resaltar que durante este año, se

inició la producción de Brahma en CSJ.

Un logro alcanzado en el año 2017 es la disminución del consumo de energía eléctrica en **4.00%** (de 8.61 Kwh/hl a 8.27 Kwh/hl) y combustible en **3.00%** (de 45.5 MJ/hl a 44.1 MJ/hl), reafirmando así el cumplimiento de la estrategia global de ABInBev.

## VPO

Se implementó el Programa VPO (Voyager Plant Optimization) que es la forma de AB InBev para operar nuestras instalaciones cuyo objetivo es lograr resultados mediante la creación de una cultura de mejora continua y empoderamiento dentro de nuestra Organización. Durante este año se trabajó 5 de 7 Pilares: Seguridad, Calidad, Gestión, Ambiente y Gente, cuya implementación fue monitoreada por visitas zonales para garantizar la adecuada adherencia al programa.

## Entrenamiento Técnico y Desarrollo de Personas

El entrenamiento y desarrollo ha venido por 3 frentes: 1) Programa VPO que ha impulsado el entrenamiento en conocimientos técnicos y de gestión en todos los niveles, 2) Programa Junior Trainee para el desarrollo de nuevos talentos y futuros líderes de la organización y 3) Universidad ABInBev, una plataforma (presencial y virtual) que ofrece aprendizaje a nuestros colaboradores y formar nuevos líderes con talento para garantizar la mejora continua de nuestros resultados.

## **Nuestros Proyectos de Inversión**

Planta	Proyectos realizados durante el 2017
San Juan	<ol style="list-style-type: none"> <li data-bbox="323 1111 1305 1279"> <p><b>1. Preisomerización de Lúpulo:</b></p> <p>En este proyecto se instaló un tanque de 10hl para realizar la preisomerización del lúpulo utilizado en la paila de ebullición, conformado también por una línea de suministro de agua caliente y un agitador. El tanque entró en servicio en Octubre del 2017 y permitió optimizar el consumo de lúpulo.</p> </li> <li data-bbox="323 1301 1305 1469"> <p><b>2. Caldera de Vapor con Biogás:</b></p> <p>El proyecto consistió en la instalación de una caldera de biogás de 2.5 Ton/h, un filtro de H2S y un soplador para la producción de vapor utilizando el biogás generado en el tratamiento anaeróbico de la planta de tratamiento de aguas residuales. Entró en servicio en Septiembre del 2017 permitiendo reducir el consumo de petróleo residual para la generación de vapor.</p> </li> <li data-bbox="323 1491 1305 1659"> <p><b>3. Caustic Shots:</b></p> <p>En este proyecto se adecuó un tanque fermentador de 370hl como tanque de preparación de prelavado, instalación de un tanque y sistema de dosificación de desinfectante y la instalación de instrumentación en 8 tanques fermentadores. El sistema entró en operación en Noviembre del 2017 reduciendo los tiempos de limpieza de los tanques fermentadores.</p> </li> <li data-bbox="323 1682 1305 1850"> <p><b>4. Cambio del Cielo Raso y Difusores en 02 Bodegas de Maduración:</b></p> <p>El proyecto consistió en la renovación del aislamiento del techo de 2 bodegas de maduración y de los difusores de estos ambientes. El sistema entró en operación en Noviembre del 2017 permitiendo tener un sistema de enfriamiento más eficiente en las bodegas de maduración.</p> </li> <li data-bbox="323 1872 1305 1973"> <p><b>5. Vestuario de Empleados:</b></p> <p>El proyecto consistió en la construcción de un ambiente para ser utilizado como vestuario por los empleados de la planta. Entró en servicio en Diciembre del 2017.</p> </li> </ol>



## **Distribución**

En el año 2017 las principales acciones realizadas en la Dirección de Logística fueron las siguientes:

- (i) Se desarrollaron los mercados del Nor Oriente peruano de las localidades de Chachapoyas, Bagua Grande y Bagua; los cuales crecieron en 6.4% en total de cerveza aprovechando la Ley 27037 del beneficio tributario que se extiende hasta el 2,048.
- (ii) Se desarrolló el proceso de consolidación al Distribuidor Asociado Director que venía atendiendo las localidades de Juanjui, Bellavista y Saposo del departamento de San Martín, adicionando las zonas Tocache y Uchiza que son abastecidas desde la Planta de Pucallpa, que significó un volumen total de 49 kHls en el 2017, que representa un incremento en volumen de 6.1% respecto al año anterior.
- (iii) Se desarrolló al nuevo Distribuidor Asociado TRANSBLANCO para atender las localidades de Aguaytí y San Alejandro del departamento de Ucayali, el cual es abastecido desde la Planta Pucallpa a partir de setiembre con un volumen 47 kHls en el 2017 y se espera un incremental de 7.5% para este 2018.

Se incrementó la capacidad en los Centros de Distribución, alineado al crecimiento del mercado y mejoras en la infraestructura para asegurar la continuidad de nuestra operación:

- (i) Se reconstruyó 362 m<sup>2</sup> de losa de envases vacíos en el Almacén de Productos Terminados de Huánuco, con una inversión de S/. 201,300.00. Así mismo, se construyó el sistema de drenaje a fin de proteger las instalaciones del ingreso de agua y deterioro de la cimentación en la construcción existente, con una inversión de S/. 62,700.00.
- (ii) Se remodelaron las oficinas del Centro de Distribución de Tarapoto, a fin de mejorar el ambiente de trabajo para nuestros colaboradores de la localidad. Adicionalmente, se reconstruyó 617 m<sup>2</sup> de losa del almacén de producto terminado y se implementaron 28 luminarias LED del Almacén de Producto Terminado, permitiendo una mejor visibilidad para la operación y generando ahorros por un menor consumo de energía. Se invirtió un total de S/. 570,900.00.
- (iii) Se construyeron 2 Barcazas para incrementar la productividad en el Transporte Primario Fluvial que conecta las rutas de Pucallpa con Yurimaguas e Iquitos. La capacidad se incrementó en 20,000 cajas por Convoy, representó una inversión de S/. 2'498,100.00 y el proyecto generó un ahorro anual de S/. 1'500,00.00.

## **Recursos Humanos**

En 2017 la estrategia de gestión humana de San Juan y las acciones desarrolladas se enfocaron en continuar impulsando “Trabajos con Significado”; fortalecer la Cultura de Alto Desempeño e Innovación; desarrollar a nuestra gente; e implementar programas para la atracción y desarrollo del talento.

### **Programa de Global Management Trainees (GMT)**

Uno de los programas más emblemáticos de ABInBev para la atracción de nuevos talentos es el GMT, a través del cual buscamos a los jóvenes más talentosos de nuestro país para que se vinculen a nuestra Empresa.

- Más de 4000 jóvenes aplicaron para hacer parte del programa.
- Se hicieron 12 charlas informativas en las principales universidades del Perú.
- Se seleccionaron 5 finalistas que harán parte del GMT representando al Perú.

### **Programa de Talentos Comerciales, de Manufactura y de Logística**

Además del programa de GMT, este año desarrollamos tres plataformas adicionales de atracción de talentos para las áreas comercial, manufactura (Supply) y logística con excelentes resultados reflejados en:

- Más de 8500 aplicaciones recibidas.
- 17 colaboradores contratados en 2017.

### **Universidad ABI**

Con el objetivo de desarrollar de forma permanente a nuestro equipo de colaboradores, durante el año 2017 implementamos la Universidad ABInBev, que consiste en una plataforma de conocimiento que ofrece a nuestros colaboradores soluciones de aprendizaje de alto impacto enfocadas en brindar soporte al negocio.

La Universidad ABInBev busca:

- Identificar las brechas de desarrollo de nuestra gente.
- Proponer soluciones de formación para cerrar las brechas.
- Apoyar en las necesidades del negocio.

Con los siguientes beneficios:

- Integración de iniciativas de desarrollo brindando soporte al negocio.
- Desarrollo de capacidades específicas de acuerdo a las necesidades del negocio.
- Participación activa de los líderes como embajadores de cada uno de los pilares (Liderazgo, Método, Funcional).
- Comunicación efectiva apoyada en la participación y propuesta de valor del colaborador.
- Soporte al talento preparando a nuestra gente para el futuro.

## Nuestras Operaciones

### GESTIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA

#### Liquidez

Al cierre del ejercicio 2017, el indicador de liquidez corriente fue de 0.58 contra 0.45 del año anterior. La variación se explica por el mayor saldo de otros pasivos financieros por el préstamo bancario que venció en febrero de 2017.

La posición de efectivo y equivalente de efectivo cerró al mes de diciembre de 2017 con S/145 millones de soles, de los cuales el 99.1% corresponde a moneda local y el saldo a dólares y euros. Las colocaciones fueron depositadas en instrumentos de corto plazo en instituciones financieras de primer nivel. Esta posición permitió a la sociedad atender sus obligaciones de manera oportuna.

Los ingresos por ventas se dan en moneda local y la adquisición de moneda extranjera, dólares y euros principalmente, sirven para atender obligaciones suscritas y compromisos futuros asociadas a las operaciones productivas y comerciales, así como también para cumplir con el pago de las inversiones en infraestructuras, equipos de frío y unidades de distribución que se vienen ejecutando en la empresa.

Cabe señalar que los saldos de las cuentas del activo y pasivo en dólares y euros al finalizar el año 2017, están expresados en nuestros libros en soles, al tipo de cambio de venta a esa fecha de S/3.245 y S/3.945, respectivamente.

<i>Composición de la liquidez corriente (activo y pasivo corriente en 2017)</i>			
<i>Saldos</i>	<i>S/millones</i>	<i>US\$ millones</i>	<i>EUR millones</i>
<i>Activos</i>	195,2	0,4	0,2
<i>Pasivos</i>	330,7	3,9	0,1

#### Financiamiento

Al 31 de diciembre de 2017, la Compañía mantiene contratos de arrendamientos financiero por la expansión del centro de distribución de Tarapoto, la adquisición de montacargas y vehículos ligeros para transporte de cerveza de la siguiente manera:

· Arrendamiento financiero con el Banco de Crédito	5,4
· Arrendamiento financiero con el BBVA Continental	3,6
· Deuda bancaria indirecta con el Banco de Crédito	0,4
· Deuda bancaria indirecta con el BBVA Continental	0,3
Total obligaciones financieras	9,7

Estas operaciones han sido concertadas en moneda nacional y a tasa fija para toda la vigencia del contrato.

## Derivados

De acuerdo a las políticas de Tesorería, la cual contempla acciones para evitar el riesgo cambiario, se han realizado operaciones de compra/venta de moneda extranjera a futuro con fines de cobertura. Al cierre del año 2017, la compañía mantiene Contratos a Futuro de moneda extranjera (“Forwards”) a montos nominales de US\$ 4.4 millones. Estas operaciones cubren las exposiciones de pago futuro por compra de materia prima, inversión de capital y otros sin fines especulativos.

## Impuestos

Durante el ejercicio 2017 la empresa ha efectuado pago de los siguientes tributos por:

Millones S/	2017	2016
Impuesto Selectivo al Consumo	273,41	247,5
Impuesto a la Renta de Tercera Categoría	51,30	49,7
Impuesto General a las Ventas	1,45	2,8
Tributos Diversos	2,34	2,2
<b>Total</b>	<b>328</b>	<b>302,2</b>

## Inversiones

Durante el año 2017 se realizaron inversiones por S/15.0 millones (S/26.9 millones en el mismo periodo del 2016), destinadas a ampliar y renovar la capacidad de planta, las instalaciones de distribución así como el incremento y renovación del parque de equipos de frío y de montacargas.

## CAMBIOS EN LOS RESPONSABLES DE LA ELABORACIÓN Y REVISION DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

En el ejercicio 2003 fueron designados como auditores externos los contadores públicos Gaveglio Aparicio y Asociados Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada, firma miembro de Pricewaterhouse Coopers. Tal designación fue ratificada para los siguientes ejercicios, incluyendo el de 2017.

Durante el ejercicio materia de la presente Memoria, los auditores externos no han emitido una opinión o salvedad negativa acerca de los Estados Financieros de Cervecería San Juan S.A. o sobre las personas sobre las que ésta ejerce control.

## Dividendos Declarados

En febrero de 2017, la Junta General de Accionistas acordó repartir S/53.823.548,00 como dividendo en efectivo, correspondientes al saldo no distribuido de las ganancias acumuladas del ejercicio 2016.

Asimismo, en la sesión de Directorio de junio de 2017, se declararon dividendos a cuenta de las ganancias de dicho ejercicio por S/32.553.920,00, que fueron pagados a partir de julio.

Adicionalmente, en la sesión de Directorio de octubre de 2017, se declararon dividendos a cuenta de las ganancias de dicho ejercicio por S/ 3.001.021,00, que fueron pagados a accionistas terceros partir de noviembre y en la sesión de Directorio de principios de diciembre de 2017 se decretaron dividendos por 38.742.352,00 para repartir a principios de enero de 2018 a accionistas intergroup.

Por último, a finales de diciembre de 2017 se declararon dividendos a cuenta de las ganancias de dicho

ejercicio por S/ 58.047.611,00 que se pagaron a finales de enero 2018.

DIVIDENDOS DECLARADOS POR CERVECERIA SAN JUAN S.A.							
DIVIDENDO	FECHA DE	FECHA DE	FECHA DE	EJERCICIO	MONTO	S/.	OBSERVACIONES
N°	ACUERDO	CORTE	PAGO		%		
108	28.02.2017	14.03.2017	28.03.2017	Saldo 2016	C e I:0.548753795	53.823.548,00	
109	16.06.2017	03.07.2017	17.07.2017	A/C 2017	C e I:0.331900958	32.553.920,00	
110	25.10.2017	09.11.2017	29.11.2017	A/C 2017	C e I:0.425591317	3.001.021,00	Sólo se pagó a accionistas terceros
110-A	14.12.2017	02.01.2018	05.01.2018	A/C 2017	C e I:0.425591318	38.742.352,00	Sólo se pagó a Intergroup
111	27.12.2017	15.01.2018	30.01.2018	A/C 2017	C e I:0.591819901	58.047.611,00	

## COTIZACIONES MENSUALES DE LOS VALORES INSCRITOS EN EL REGISTRO PÚBLICO DEL MERCADO DE VALORES DEL AÑO 2017

Código ISN	Nemónico	Año-mes	Apertura	Cierre	Máxima	Mínima	Promedio
(en S/.)							
PEP530001002	SNJUANC1	2017-01	23.00	23.00	23.00	23.00	23.00
PEP530001002	SNJUANC1	2017-02	22.70	22.70	22.70	22.70	22.70
PEP530001002	SNJUANC1	2017-03	20.85	20.86	20.86	20.85	20.86
PEP530001002	SNJUANC1	2017-04	29.01	29.00	29.01	29.00	29.00
PEP530001002	SNJUANC1	2017-05	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
PEP530001002	SNJUANC1	2017-06	--	--	--	--	28.00
PEP530001002	SNJUANC1	2017-07	--	--	--	--	--
PEP530001002	SNJUANC1	2017-08	28.00	28.00	28.00	28.00	28.00
PEP530001002	SNJUANC1	2017-09	--	--	--	--	--
PEP530001002	SNJUANC1	2017-10	--	--	--	--	--
PEP530001002	SNJUANC1	2017-11	27.57	27.57	27.57	27.57	27.57
PEP530001002	SNJUANC1	2017-12	--	--	--	--	--
PEP530005003	SNJUANI1	2017-01	19.20	18.80	19.20	18.70	18.81
PEP530005003	SNJUANI1	2017-02	20.50	20.50	20.50	20.50	20.50
PEP530005003	SNJUANI1	2017-03	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
PEP530005003	SNJUANI1	2017-04	19.45	19.45	19.45	19.45	19.45
PEP530005003	SNJUANI1	2017-05	23.02	23.02	23.02	23.02	23.02
PEP530005003	SNJUANI1	2017-06	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
PEP530005003	SNJUANI1	2017-07	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00
PEP530005003	SNJUANI1	2017-08	26.00	26.00	26.00	26.00	26.00
PEP530005003	SNJUANI1	2017-09	26.01	26.01	26.01	26.01	26.01
PEP530005003	SNJUANI1	2017-10	25.00	25.00	25.00	25.00	25.00
PEP530005003	SNJUANI1	2017-11	25.50	25.50	25.50	25.50	25.50
PEP530005003	SNJUANI1	2017-12	25.63	25.63	25.63	25.63	25.63

### ANEXO 3

#### **PROCESOS JUDICIALES, ADMINISTRATIVOS O ARBITRALES NO RUTINARIOS PROCESOS LABORALES:**

El ex Trabajador **Alfonso Arévalo Reátegui** ha demandado el pago de supuestos adeudos de beneficios sociales por un monto aproximado de Un Millón de Nuevos Soles. El proceso se encuentra en trámite en el Juzgado Mixto de Yarinacocha. Nuestros asesores externos consideran que la Cervecería tiene altas posibilidades de obtener un resultado favorable en este proceso, toda vez que la empresa cumplió oportunamente en abonar los beneficios sociales reclamados. El Juzgado Mixto de Yarinacocha ha expedido Sentencia el 08 de Enero de 2018, notificada el 29 de Enero de 2018, declarando INFUNDADA la demanda en todos sus extremos. El demandante ha interpuesto Apelación el 06 de Febrero, por lo cual se va a enviar el expediente a la Sala Laboral.

Asimismo, el ex Trabajador **Juan Crisóstomo Torres Bazán** ha demandado el pago de supuestos adeudos de horas extras por un monto aproximado de Un Millón Quinientos Mil Nuevos Soles. El proceso se encuentra en trámite en el Juzgado Especializado de Trabajo de Coronel Portillo. Nuestros asesores externos consideran que la Cervecería tiene altas posibilidades de obtener un resultado favorable en este proceso, toda vez que la empresa cumplió oportunamente con abonar los trabajos en sobretiempo realizados por el ex trabajador.

Asimismo, el señor **Aroldo Vela Mori**, ex trabajador de un tercero que prestó servicios de estibaje en la zona de descarga de granos ha interpuesto demanda de pago de supuestos adeudos de beneficios sociales por un monto aproximado de un millón cuatrocientos noventa y tres mil nuevos soles. En Primera Instancia el Juzgado ha declarado prescrita la acción y que ha ordenado la exclusión de la Cervecería del proceso y el recurso de apelación del demandante se encuentra en Sala Civil de la Corte Superior de Ucayali. Consideramos que tenemos altas posibilidades de obtener un resultado favorable en este proceso, toda vez que la empresa nunca tuvo vínculo alguno con el demandante y está acreditado que ha prestado servicios a favor de un tercero. El Juzgado Mixto de Yarinacocha ha expedido Resolución en Audiencia el 12 de Marzo de 2015, declarando FUNDADA la excepción de prescripción del periodo laboral que va del 05 de Agosto de 1990 al 05 de Febrero de 2008; La Sala Laboral ha confirmado la excepción de prescripción (26.12.2017) pero ha señalado que se encuentra pendiente de pronunciamiento judicial respecto del periodo 04 de agosto de 2008 al 16 de marzo de 2010 y ha ordenado que el Juzgado emita resolución sobre dicho periodo.

También, el ex trabajador **Carlos Roberto Flores García**, interpuso demanda contra la cervecería impugnando su despido por considerarlo fraudulento ya que alega que no ha cometido la falta grave que se le imputa, por lo cual solicita su reposición en su puesto de trabajo y el pago de las remuneraciones que se le han dejado de pagar hasta la fecha de su reincorporación. Nuestros asesores externos consideran que la Cervecería tiene altas posibilidades de obtener un resultado favorable en este proceso, toda vez que el cese del trabajador ha sido debidamente motivado por la comisión de falta grave debidamente acreditada.

#### **PROCESOS CIVILES:**

El **Sr. Juan Francisco Herrera Vienrich**, ex cliente de la ciudad de Huánuco, ha demandado el pago de una Indemnización por Daños y Perjuicios por una presunta Denuncia Calumniosa y otros conceptos, por aproximadamente Siete Millones de Nuevos Soles, al considerar que se le ha causado perjuicio por el hecho de haber suspendido el vínculo comercial que manteníamos y habersele iniciado procesos judiciales para el recupero de nuestros créditos, activos promocionales y otros. El Primer Juzgado Civil Transitorio ha emitido Sentencia declarando infundada la demanda y ha ordenado el archivo del expediente, por lo que el demandante ha solicitado la nulidad de la notificación de la sentencia pero no ha interpuesto apelación; Tanto el Juzgado como la Sala Civil

han desestimado la nulidad y el demandante ha interpuesto casación ante la Corte Suprema. Consideramos que la Cervecería tiene altas posibilidades de obtener un resultado favorable en éste proceso, por cuanto ya se ha declarado infundada la demanda y solo está pendiente resolverse una incidencia relacionada a la notificación de la sentencia. La Casación ante la Corte Suprema se declaró improcedente el 05 de mayo de 2017. Se ha devuelto el expediente al Juzgado y se ha ordenado archivo (06.10.17).