

Grupo Romero - Gestión Empresarial 2008



Inversión Dinamismo

Grupo Romero Gestión Empresarial 2008

CONTENIDO

Presentación	
Carta a los Accionistas	4
Economía Peruana	9
<i>Chairman's Statement</i>	12
<i>Economy in 2008</i>	14
Empresas	
Alicorp	16
Agrícola del Chira	18
Tramarsa	19
Tisur	20
CNP	21
Cogesa	22
Industrias de Aceite	23
Industria Textil Piura	24
Multimercados Zonales	25
Orus	27
Grupo Palmas	28
Primax	29
Grupo Ransa	31
Romero Trading	33
Grupo Samtronics	34
Sitel	35
Universal Textil	36
Responsabilidad Social	37
<i>Investment - Dynamism</i>	44
Estados Financieros	66





PRESENTACIÓN



Carta a los Accionistas

Estimados colaboradores:



Dionisio Romero Paoletti

La economía peruana enfrentó un contexto internacional difícil en 2008. La crisis hipotecaria en Estados Unidos, el incremento de los precios del petróleo y los alimentos causaron una desaceleración del crecimiento e inflación mundial.

A pesar de ese entorno adverso, la economía peruana logró crecer 9.8% en 2008, sostenida por el dinamismo de la demanda interna, en particular, la inversión pública y privada. Así también, las empresas del Grupo Romero concluyeron el año con un balance positivo.

Alicorp logró crecer 30.7% en facturación, a pesar de la inestabilidad de precios en las materias primas, sobrepasando los US\$ 1,250 millones. Compró la empresa argentina The Value Brand Company (TVB) por US\$ 65 millones, la cual factura más de US\$ 120 millones anuales en productos de cuidado personal y limpieza del hogar. En Ecuador, formó una alianza estratégica con el Grupo Alarcón para la distribución exclusiva de sus productos; y en Colombia, adquirió por US\$ 7.4 millones la firma Propersa, que fabrica y distribuye productos de aseo personal de las marcas "Baby Soft" y "Body Care". En Colombia también lanzó exitosamente las marcas Anua y Mimaskot en agosto y octubre, respectivamente. Consolidó operaciones en Centroamérica con el alimento balanceado para camarones "Nicovita".

Industrias de Aceite (Fino) consiguió la distribución exclusiva para Bolivia, de toda la línea de productos lácteos y suplementos nutricionales de Nestlé y del aceite de oliva "Borges". En Pailón se invirtió US\$ 8 millones para terminar la instalación de un silo, con capacidad de 50,000 toneladas de grano de soya y girasol, que permitirá resolver la restricción en la capacidad de almacenamiento de granos y acercarse a los agricultores de la zona este de Santa Cruz. Se comenzó la instalación de una caldera de vapor y de una planta continua de elaboración de jabón, que reducirá los costos, producirá glicerina farmacéutica y duplicará la capacidad de fabricación.

Industrias del Espino culminó el proyecto Biodiesel, que incluye una refinería de 200 toneladas por día, capaz de elaborar 50,000 toneladas de biodiesel al año y que demandó una inversión de US\$ 11 millones. **Palmas del Espino** terminó la instalación de la planta extractora en Nuevo Horizonte, con una inversión de US\$ 5 millones, que permitirá captar la palma de los agricultores de la zona del Huallaga Central. **Agropecuaria del Shanusi** consolidó 4,300 hectáreas para palma, sembrando 2,100 hectáreas de este producto. También se inició el proyecto de cacao, sembrando 250 hectáreas en una primera etapa, con una proyección a 1,000 hectáreas.

Agrícola del Chira terminó el año con 2,500 hectáreas de caña sembradas y duplicó la producción de insectos benéficos para el control de plagas, ya que la empresa tiene como política no usar pesticidas. **Sucroalcolera del Chira** terminó el año con un avance de 65% en la instalación de la fábrica, cuyo arranque se prevé para octubre de 2009. La empresa realizó la interconexión eléctrica entre la margen derecha e izquierda del río Chira y continuó formando a los 32 técnicos e ingenieros que en el futuro operarán la fábrica. En total, a 18 meses de iniciado

el proyecto, el monto de inversión asciende a US\$ 81.8 millones.

Romero Trading tuvo resultados muy positivos, superando en 30% lo presupuestado. Las exportaciones de café se elevaron en 33% (en volumen). La caída de los precios internacionales del grano de café (en 30%) y la competencia en cafés orgánicos no permitió que se elevé las ventas de "Cafetal", aunque en el negocio de máquinas expendedoras logró crecer 55%. En junio, inició el negocio de vending-machines. En el negocio de cemento, mantuvo la participación de 12%, y a fines de 2008, inició la importación directa de porcelanatos chinos.

Ransa Comercial logró crecer 33% en ventas. Realizó fuertes inversiones (US\$ 26.7 millones) para atender los requerimientos de sus clientes: construcción del almacén Delta 2 y la compra de terrenos en Callao y Salaverry. Desde enero de 2008 opera nuevas cámaras frigoríficas en el Callao, duplicando la capacidad de almacenaje. En provincias siguió el proceso de expansión y en el exterior consolidó las operaciones en El Salvador y Guatemala, logrando una importante cuenta en Honduras. Las operaciones en Centroamérica reportaron un crecimiento de 64%, mientras que en la región Andina se mostró un aumento de 26%.

Primax se consolidó como la principal cadena de comercialización de combustibles con 214 estaciones a nivel nacional, creciendo 60% en su resultado operacional con respecto a 2007, debido al desarrollo de negocios no tradicionales con mayor rentabilidad como tiendas, gas licuado y gas natural. En Ecuador, compró la cadena Repsol, fortaleciendo la red de Primax con 188 estaciones de servicio. El resultado operacional de Primax Ecuador fue 34% mayor que en 2007, por el incremento de ventas y la mejora de las tiendas remodeladas.

Multimercados Zonales abrió más espacios comerciales en un nuevo boulevard en Minka, incluyendo a Multicines Cinerama, una agencia BCP, entre otros. La oferta de cines y nuevos restaurantes mejoró notablemente el tráfico de público en las tardes y noches. En Plaza del Sol Piura, se firmó un contrato con Ripley para la ampliación del centro comercial. Se inauguró un nuevo centro comercial Plaza del Sol Ica, el más moderno del interior del país, con 23,000 m², en dos pisos, que demandó una inversión de US\$ 29 millones.

Compañía Universal Textil tuvo dos etapas en el comportamiento de sus ventas. El primer semestre de 2008 registró ventas similares a 2007, mientras que en la segunda mitad del año, se empezó a sentir la crisis financiera internacional, que afectó los mercados de exportación, principalmente a Estados Unidos, por lo que se incursionó en el mercado de Brasil y se desarrollaron nuevos productos. En este contexto, se tomaron agresivas medidas de ajuste para disminuir costos y enfrenar con éxito la crisis financiera mundial.

Industrial Textil Piura inició la construcción de una nave industrial y la instalación de 17,454 husos nuevos que estará lista en 2009, con un inversión de US\$ 7 millones. Con esta ampliación, la capacidad de producción de títulos finos aumentará en 720 toneladas al año. Entre enero y octubre de 2008 utilizó el 100% de la capacidad de producción de la planta, sin embargo algunos clientes del exterior suspendieron sus embarques. A ello se sumó la contracción de la demanda de local.

Tramarsa experimentó un crecimiento de 35% en ventas. Para mantenerse a la vanguardia en el servicio de remolcadores decidió modernizar la flota, ordenando la construcción de dos remolcadores para el Callao, que iniciarán operaciones en el segundo semestre de 2009, e incorporó un remolcador para el puerto de Ilo. Asumió la administración y operación del terminal de Enersur en Ilo y el agenciamiento marítimo de Petroperú - Talara. Asimismo, renovó por 10 años el contrato con Antamina para la atención de sus naves en el puerto de Punta Lobitos, Huarmey. En el Terminal Juan Paulo Quay de Bayovar se incrementó el movimiento de carga en 50%, por un mayor volumen de yeso despachado para Ecuador y Colombia.

Tisur superó en 15% las ventas de 2007, movilizand 2.9 millones de toneladas. Destacó la exportación de concentrado de mineral y el incremento en el movimiento de contenedores. En el manejo de químicos, Logística de Químicos del Sur (LQS) firmó un contrato con Southern Perú para la construcción de una nueva instalación de ácido sulfúrico para el proyecto Tía María. Esta instalación permitirá movilizar 850,000 toneladas por año, que se descargarán por un nuevo muelle. Pese a la difícil situación política en Bolivia, la empresa logística Alpasur logró

Inversión Dinamismo

mantener sus resultados, destacándose la logística de exportación de 45,000 toneladas de azúcar boliviana a Colombia.

Consorcio Naviero Peruano incrementó el volumen de contenedores de exportación e importación transportados en 31% y 25%, respectivamente. Asimismo, aumentó en 120% los volúmenes de automóviles importados. Elevó su presencia en el tráfico de cabotaje de ácido sulfúrico del Callao a Matarani, transportando 40,000 toneladas. También avanzó en sistemas informáticos, con información en línea y 24 horas diarias de atención a los clientes, lo cual fue muy apreciado y descongestionó su servicio telefónico en 70 %.

Corporación Pesquera Giuliana compró las empresas Pesquera Lila y Pesquera Hamer a la familia Aguirre. En julio constituyó el Holding Pesquero Amhara, mediante el aporte de activos de Pesquera Centinela S.A., Inmobiliaria Maradi S.A., Inmobiliaria Zinder S.A., y acciones del 50% en Pesquera PFG-Centinela S.A. y 33% en Triarc S.A. Ese mismo mes se realizó pruebas de pesca para consumo humano directo obteniendo el mejor producto congelado (jurel y caballa) del mercado nacional. El Holding Pesquero Amhara reportó una captura de 155,301 toneladas de pescado; y una producción de harina y aceite de 15,801 y 2,973 toneladas, respectivamente.

Cogesa, a través de la Central de Riesgo, evaluó las líneas de crédito de 87 grupos económicos para su aprobación. En Finanzas, estructuró las inversiones de Multimercados Zonales por US\$ 21 millones para la construcción de Plaza del Sol de Ica y las ampliaciones de Plaza del Sol de Piura y Minka Callao. También brindó el soporte necesario para el financiamiento de las inversiones por US\$ 112 millones de Palmas del Espino, en el negocio de etanol y la ampliación de la frontera agrícola. En noviembre, la Certificadora SGS auditó el Negocio de Móviles y sus áreas de Soporte, Administración, Recursos Humanos, Compras y Servicios encontrando "cero no conformidades", con lo cual mantuvo la Certificación ISO 9001:2000.

MC Autos aumentó sus ventas en 31% con respecto al año anterior; aunque la participación de mercado se redujo de 5.8% a 4.1%, debido a la incursión de nuevas marcas chinas. En el servicio posventa, logró 10,967 atenciones y un índice récord de satisfacción al cliente superior a 93%. Amplió la cobertura comercial y de servicio a nivel nacional, inaugurando un nuevo *dealer* en Huaraz y un taller autorizado en Andahuaylas, con lo cual la red llegó a 33 puntos de servicio en todo el país.

Samtronics Perú creció 30% en facturación, con respecto al ejercicio anterior: Con los televisores LCD Samsung alcanzó una participación de mercado del 25%, compartiendo con la subsidiaria de Brasil la participación más elevada de Samsung en Latinoamérica (44,779 unidades). En la línea de monitores, por tercer año consecutivo, consolidó su liderazgo en el mercado con una participación superior al 45%. La cuota de mercado lograda es la segunda más alta en el mundo de Samsung en esta categoría. En el segundo trimestre incursionó en el negocio de cámaras fotográficas digitales, superando en 30% los objetivos de Samsung Electronics planteados para 2008.

Sitel se retiró ordenadamente del negocio de prepago y preselección de larga distancia, con el fin de incorporar el negocio de móviles de Cogesa a partir de 2009 y convertirse en la empresa integradora de servicios de telecomunicaciones del Grupo Romero. Se recompuso la cartera de clientes de Digital Way, logrando aumentar el ingreso promedio por usuario en 50%, a través de la implementación de nuevos servicios a clientes de mayor valor. Expandió la red de Digital Way, elevando el número de nodos de 2 a 5, e implementando un anillo de microondas de alta capacidad redundante en Lima y Callao. También puso en marcha la telefonía fija de Sitel para trasladar la concesión a Digital Way.

Orus creció en 22%, cumpliendo sus objetivos. Asimismo, separó los negocios de Seguridad Física, Seguridad Electrónica y Limpieza. Los dos últimos pasaron a formar dos nuevas compañías: Orus Seguridad Electrónica S.A. y Limtek Servicios Integrales S.A. En el negocio de Seguridad Física mantuvo el liderazgo del sector creciendo en 20%. En Seguridad Electrónica también lideró, con una participación de más de 50% y un crecimiento de 17%. En el negocio de Limpieza, pese a ser el sector de mayor informalidad, tuvo el mayor crecimiento: 43%.

Finalmente, la **Fundación Romero**, en el contexto del 120 aniversario de creación del Grupo Romero, realizó múltiples actividades, entre ellas, el evento de integración de los trabajadores de nuestras diferentes empresas. Se lanzó el programa de televisión "Para Quitarse el Sombrero", que difundió 13 proyectos de desarrollo sostenible de comunidades peruanas. Asimismo, se terminó de implementar las "Comisarías Modelo" en el Callao. Las artesanas piuranas continuaron con su capacitación y su participaron en ferias. Se inauguró además el primer punto de venta de artesanía de la Fundación en Plaza el Sol de Piura (julio). En diciembre se organizó la primera feria navideña artesanal "Kamari Tak".

Perspectivas

Para 2009, el difícil escenario externo incidirá probablemente en la desaceleración del ritmo de crecimiento de las exportaciones peruanas y del crédito, pero a pesar de ello, diversas instituciones privadas y públicas estiman que la economía peruana, por su fortaleza interna, registrará un crecimiento de 2% al finalizar el año.

Debemos tener en cuenta que existe, hasta 2010, un compromiso de inversiones privadas en Perú por más de US\$ 35,000 millones, incluyendo los proyectos liderados por el Grupo Romero. Confiamos en que gran parte de esas inversiones se concrete y no se detenga el auge económico.

A lo largo de nuestros 120 años de historia, los integrantes de las cuatro generaciones que conformamos el Grupo Romero hemos disfrutado períodos de bonanza, pero también enfrentado etapas muy difíciles, y siempre con tenacidad, trabajo, inversión y cierta dosis de audacia salimos adelante. Esta es una lección aprendida que nunca debemos olvidar.

Atentamente,



Dionisio Romero Paoletti

La Economía en 2008

El año 2008 representó el inicio de una de las crisis económicas más severas de la historia mundial, cuyo impacto superó todos los pronósticos. Esta crisis, la peor desde la Segunda Guerra Mundial, ha ocasionado pérdidas para el sistema financiero global por US\$ 2.7 billones, y terminó por extenderse, rápidamente, hacia el sector real de la economía, generando pérdidas de riqueza a nivel mundial, desaceleración económica y aumentos en los niveles de desempleo.

A pesar de este difícil contexto, el año se cerró con un crecimiento global de 3.2%, explicado por el desempeño de las economías de China, India y América Latina, que compensaron los menores crecimientos de Estados Unidos, Europa y Japón.

En 2008 se alcanzaron picos históricos en las cotizaciones internacionales del petróleo, las oleaginosas y el trigo, que generaron presiones inflacionarias en todos los países del mundo, para luego descender considerablemente el resto del año como resultado de la desaceleración económica mundial.

A pesar del difícil panorama internacional, en el Perú el Producto Bruto Interno (PBI) creció 9.8%, completando así una década de resultados positivos. El auge de 2008 fue motivado por el dinamismo del consumo y la inversión privada, que impulsaron la demanda interna (que se elevó en 12.3%), de acuerdo a la información del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) y del Banco Central de Reserva (BCR).

El aumento del consumo privado (8.8%) obedeció al mayor poder adquisitivo de la población, resultado del incremento de los niveles de empleo (8.3%) y la mayor oferta de créditos de consumo (21.1%). Asimismo, la expansión de la inversión privada (25.6%) se generó a partir del desarrollo de importantes proyectos en los sectores minería, hidrocarburos, manufactura, construcción (edificación de complejos de viviendas, centros comerciales), transportes y comunicaciones.

Las exportaciones peruanas alcanzaron los US\$ 31,529 millones, valor 13.1% mayor al registrado en 2007. Este incremento estuvo asociado a un aumento del volumen exportado (8.1%) y de los precios de exportación (5.1%). Las ventas al exterior de bienes tradicionales crecieron 10.9%, mientras que las exportaciones no tradicionales se incrementaron en 19.7%, por los mayores despachos de productos agropecuarios, textiles y químicos.

En el caso de las importaciones se alcanzó en 2008 una cifra récord de US\$ 28,439 millones, 45.1% más que lo registrado el año anterior. Este dinamismo se explicó por el incremento de las adquisiciones de bienes de capital (45.6%), de insumos (36.2%), así como de bienes de consumo (41.8%), motivadas por el desarrollo de inversiones privadas y el crecimiento de la demanda interna.

Debe anotarse, sin embargo, que a partir de octubre, tanto en exportaciones, como en importaciones se observó una caída abrupta, que coincidió con el desencadenamiento de la crisis internacional.

La balanza comercial en 2008 resultó positiva en US\$ 3,090 millones, pero en el agregado de la cuenta corriente se registró un déficit de US\$ 4,180 millones, equivalente a 3% del PBI (en 2007 se obtuvo un superávit de 1.2% del PBI). El aumento de las importaciones, debido al auge de la demanda interna, y la desaceleración del crecimiento de las exportaciones, generó un menor superávit comercial. Ello aunado a un mayor déficit en la balanza de servicios, dio como resultado una cuenta corriente negativa.

En 2008, la inflación llegó a 6.7% y por segundo año consecutivo se ubicó por encima del máximo nivel establecido por el BCR (3%). El alza se debió a las presiones de las cotizaciones internacionales del trigo, maíz, soya y petróleo, que encarecieron los precios locales de los alimentos y los combustibles, sobre todo durante el primer semestre.

En gran parte del año el tipo de cambio observó una tendencia a la baja, llegando a apreciarse 6.5% en 2008; sin embargo, debido a la crisis internacional el sol comenzó a perder valor frente al dólar; siguiendo a la mayoría de monedas de la región. El tipo de cambio promedio en 2008 se situó en S/. 2.93 por dólar; aunque desde octubre retomó a valores por encima de los S/. 3 por dólar; debido al cambio de expectativas de los inversionistas extranjeros, que incrementaron sus compras de dólares a futuro (forwards) ante la incertidumbre generada por el contexto internacional.

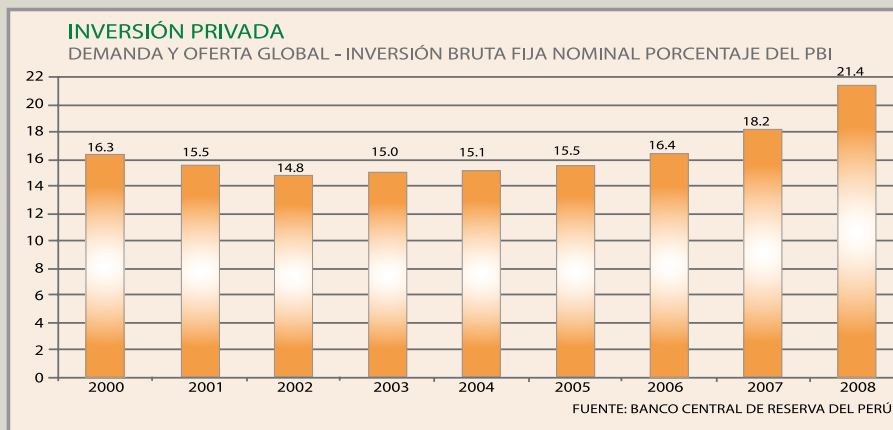
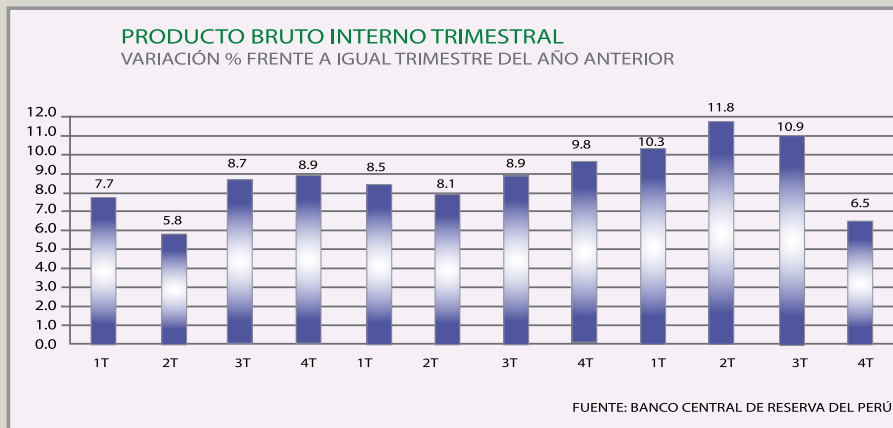
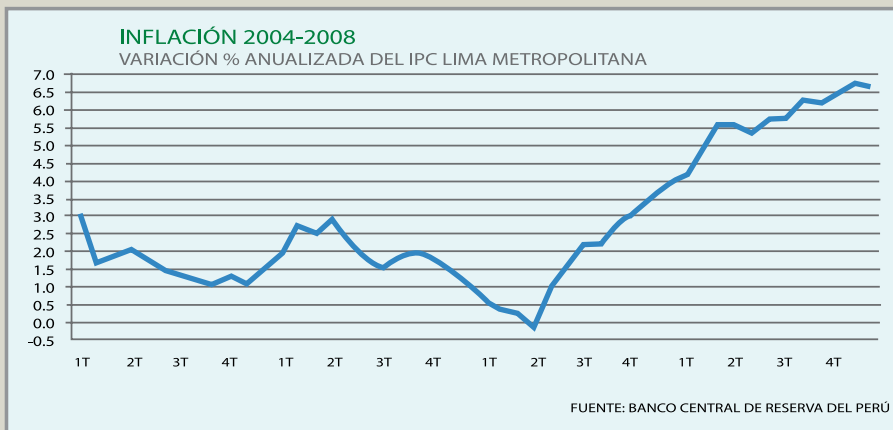
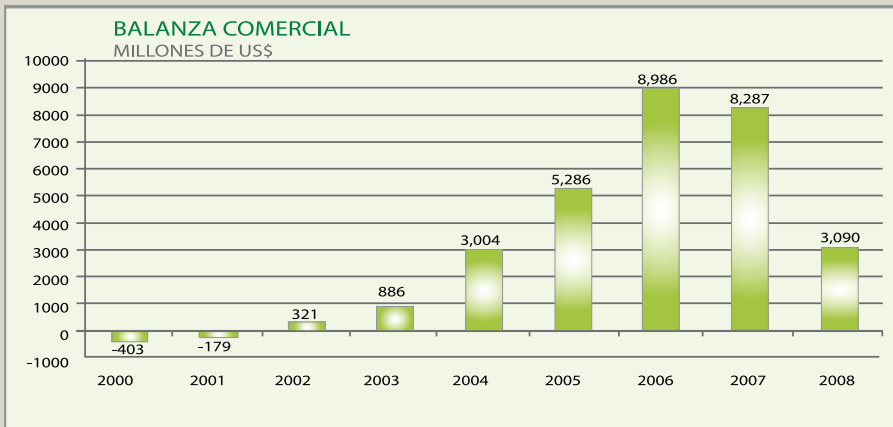
El sector público no financiero reportó un superávit económico de 2.1% del PBI en 2008, resultado positivo por tercer año consecutivo, pero inferior en 1% con respecto al registrado en 2007. La presión tributaria ascendió a 15.6% del PBI, mayor en 0.2 puntos porcentuales a la registrada en 2007, por el incremento en la recaudación del Impuesto General a las Ventas.

Para 2009, el BCR ha revisado sus expectativas de crecimiento de la economía peruana 5% a 3%, debido a la magnitud del impacto de la recesión mundial. No obstante este ajuste en las proyecciones, el Perú sería el único país de América Latina para el que se estima un crecimiento distinto de cero.

Por otro lado, el ente emisor ha previsto que la inflación en 2009 llegue a 2.2% (dentro de su rango meta) y el tipo de cambio se ubique en un promedio de S/. 3.22 por dólar.

Para amortiguar el impacto del entorno internacional y salvaguardar lo avanzando en los esfuerzos por reducir los niveles pobreza (36.2% en 2008), el Ministerio de Economía y Finanzas ha puesto en ejecución un Plan de Estímulo Económico que asciende a 3.2% del PBI. De prosperar las medidas del Gobierno, a partir de la próxima década el Perú volvería a registrar tasas de crecimiento de entre 5% y 7%.





Chairman's Statement | **Dear cooperators:**

The Peruvian economy faced a difficult international context in 2008. The mortgage crisis in the United States of America and the increase in oil and food prices resulted in growth deceleration and worldwide inflation. In spite of this adverse environment, the Peruvian economy grew by 9.8% in 2008, supported by the dynamism of the internal demand, in particular, public and private investment. Also, the Romero Group's companies presented a positive balance at the end of the year.

Alicorp increased invoicing by 30.7% regardless of the volatility of raw material prices, exceeding US\$ 1,250 million. It purchased the Argentinean company The Value Brand Company (TVB) for an amount of US\$ 65 million, which invoices more than US\$ 120 million a year in personal care and house cleaning products. In Ecuador, it made a strategic alliance with Alarcón Group for the exclusive distribution of its products; and in Colombia, it purchased the firm Propersa for an amount of US\$ 7.4 million. This company manufactures and distributes personal care products of "Baby Soft" and "Body Care" brands. Additionally, in Colombia it successfully launched Anua and Mimaskot brands in August and October, respectively. It also consolidated operations in Central America with balanced food for shrimps "Nicovita".

Industrias de Aceite (Fino) got the exclusive distribution of all the line of dairy products and nutritional supplements of Nestlé and "Borges" olive oil in Bolivia. In Pailón, it invested US\$ 8 million to finish the installation of a silo, with a capacity of 50,000 tons of soy and sunflower grain, which will allow it to solve the restriction in storage capacity of grains and approach farmers of the east zone of Santa Cruz. It also started installing a steam caldrón and a continuous plant to manufacture soap, which will reduce costs, produce pharmaceutical glycerin, and double manufacture capacity.

Industrias del Espino finished Biodiesel project that includes a refinery able to elaborate 50,000 tons of biodiesel a year with an investment of US\$ 11 million. **Palmas del Espino** finished installing the extracting plant at Nuevo Horizonte, with an investment of US\$ 5 million, which will permit it to capture the palm of the farmers of Central Huallaga zone. **Agropecuaria del Shanusi** consolidated 4,300 hectares for palm, cultivating 2,100 hectares of this product. It also started the cacao project, cultivating 250 hectares at a first stage, with a projection of 1,000 hectares.

Agrícola del Chira finished the year with 2,500 hectares of cultivated cane and doubled the production of useful insects to control plagues, since the company's policy is not to use pesticides. **Sucroalcolera del Chira** finished the year with an advance of 65% in the installation of the factory, whose start up is programmed for October 2009. The company performed an electric interconnection between the right and left margin of Chira River and continued training the 32 technicians and engineers who will be responsible for operating the factory in the future. In total, 18 months after the beginning of the project, the investment amounts to US\$ 81.8 million.

Romero Trading had very positive results, over 30% of the budgeted amount. The exports of coffee increased by 33% (in volume). The fall of international prices of coffee grain and the competence in organic coffees did not allow it to increase the sale of "Cafetal"; however, the coffee machine business line increased by 55%. In June, it started the vending-machines business. Regarding cement business, it maintained a market share of 12% and, at the end of 2008, it started the direct import of Chinese porcelain.

Ransa Comercial increased its sales by 33%. It made important investments (US\$ 26.7 million) to meet its clients' requirements: construction of Delta 2 warehouse and the purchase of lands in El Callao and Salaverry. Since January 2008 it has been operating new refrigerating chambers in El Callao, doubling the storage capacity. It continued with the expansion process in provinces and consolidated operations in El Salvador and Guatemala, getting an important account in Honduras. The operations in Central America reported a growth of 64%, while the Andean region showed an increase of 26%.

Primax consolidated as the main chain of fuel trade with 214 stations nationwide, increasing by 60% in its operation result in comparison with 2007, due to the development of non-traditional businesses with a higher profitability as stores, liquefied gas, and natural gas. In Ecuador, it purchased Repsol chain, strengthening the network of Primax with 188 service stations. The operation result of Primax Ecuador was 34% higher in comparison with 2007 due to an increase in sales and improvement of refurbished stores.

Multimercados Zonales opened commercial spaces in a new boulevard in Minka, including Multicines Cinerama, an office of Banco de Crédito del Perú (BCP), among others. The offer of movies and new restaurants improved significantly the traffic of public in the afternoon and at night. In Plaza del Sol Piura, a contract was signed with Ripley for the expansion of the shopping center. A new two-level Shopping Center, Plaza del Sol Ica, was inaugurated with an investment of US\$ 29 million. It is the most modern in the internal zone of the country with 23,000 m².

Compañía Universal Textil had two stages of sales. During the first semester of 2008, it recorded sales similar to 2007, while during the second half of the year, it started feeling the international financial crisis, that affected the export markets, mainly, the United States of America, so that it entered the Brazilian market and developed new products. In this context, aggressive adjustment measures were taken to decrease costs and face the worldwide financial crisis successfully.

Industrial Textil Piura started the construction of an industrial facility and the installation of 17,454 new spindles that would be ready in 2009, with an investment of US\$ 7 million. With this expansion, the production capacity of yarn count will increase by 720 tons a year. From January to October 2008, 100% of the production capacity of the plant was used; however, some foreign clients suspended their shipments. Additionally, there was also shrinkage in local demand.

Tramarsa increased its sales by 35%. To provide a state-of-the-art towing service, it decided to modernize its fleet, constructing two tugboats for El Callao, whose operations will be starting during the second semester of 2009; and it incorporated a tugboat for Ilo Port. It assumed the administration and operation of Enersur terminal in Ilo and dealing with maritime forwarding of Petroperú Talara. It also renewed for 10 years the contract with Antamina to provide service to its vessels in the Punta Lobitos Port in Huarney. At Juan Paulo Quay de Bayovar terminal the cargo movement increased by 50% for a major volume of yeast dispatched to Ecuador and Colombia.

Tisur increased its sales by 15% in comparison with 2007 by moving 2.9 million tons. It stood out the export of ore concentrate and the increase in the movement of containers. Regarding chemicals management, Logística de Químicos del Sur (LQS) signed a contract with Southern Perú for the construction of a new installation of sulphuric acid for Tía María project. This installation will permit it to move 850,000 tons a year to be unloaded by means of a new wharf. Regardless of the difficult politic situation in Bolivia, the logistic company Alpasur maintained its results, standing out the export logistics of 45,000 tons of Bolivian sugar to Colombia.

Consorcio Naviero Peruano increased the volume of transported import and export containers by 25% and 31 %, respectively, and the volume of imported cars increased by 120%. It had more presence in the traffic of cabotage of sulphuric acid from El Callao to Matarani, transporting 40,000 tons. It also advanced in computer systems, providing on-line information and 24-hour customer service on a daily basis, which was appreciated by clients and cleared the telephonic service (70 %).

Corporación Pesquera Giuliana purchased the companies Pesquera Lila and Pesquera Hamer from Aguirre family. In July, it incorporated Holding Pesquero Amhara by means of the contribution of assets of Pesquera Centinela S.A., Inmobiliaria Maradi S.A., Inmobiliaria Zinder S.A., and shares of 50% in Pesquera PFG-Centinela S.A. and 33% in Triarc S.A. In the same month, fishing tests for direct human consumption were conducted obtaining the best frozen product (mackerel and horse mackerel) of the local market. The Holding Pesquero Amhara reported a capture of 155,301 tons of fish and a production of flour and oil of 15,801 and 2,973 tons, respectively.

COGESA, by means of a Risk Central, evaluated the credit lines of 87 economic groups for approval. Regarding finance, it structured the investments of Multimercados Zonales for US\$ 21 million for the construction of Plaza del Sol in Ica and the expansion of Plaza del Sol in Piura and Minka Callao. Additionally, it provided the necessary support to finance investments for US\$ 112 million of Palmas del Espino in ethanol business and the expansion of the agricultural border. In November, the certifying company SGS audited the Mobile Business and supporting areas, Administration, Human Resources, Purchases, and Services finding "zero disconformities", which permitted to maintain ISO 9001:2000 Certification.

MC Autos increased its sales by 31% in comparison with 2007; however, the market share decreased from 5.8% to 4.1%, due to the entry of new Chinese brands. Regarding after-sales service, it reached 10,967 answers and a record in client's satisfaction index higher than 93%. It expanded its commercial

and service coverage nationwide inaugurating a new dealer in Huaraz and an authorized workshop in Andahuaylas, which permitted to reach 33 service points throughout the country.

Samtronics Perú's invoicing increased by 30% in comparison with 2007. With Samsung LCD Televisions it reached 25% of the market share, sharing with the Brazilian subsidiary the highest market share of Samsung in Latin America (44,779 units). Regarding monitors business line, for the third consecutive year, it consolidated its leadership with a market share over 45%. This percentage takes Samsung to the second position of this category worldwide. During the second quarter, it started the digital photographic cameras business line, exceeding 30% the objectives established by Samsung for the year 2008.

Sitel stopped running the business related to pre-paid cards and long-distance calls to manage COGESA's mobile business line as from 2009 and become the company integrating telecommunication services of the Romero Group. The portfolio of clients of Digital Way was restructured, increasing the average revenues per user by 50% by implementing new services for the most important clients. It expanded Digital Way's network, increasing the number of nodes from 2 to 5 and implementing a high redundant capacity microwave ring in Lima and El Callao. It also started operating the fixed telephoning of Sitel to transfer the concession to Digital Way.

Orus grew by 22% complying with its objectives. It also separated the Physical Security, Electronic Security and Cleaning businesses. The two last ones became two new companies: Orus Seguridad Electrónica S.A. and Limtek Servicios Integrales S.A. Regarding physical security business line, it maintained the leadership of the sector growing by 20%. Regarding electronic security, it was also the leader with a market share over 50% and a growth of 17%. Regarding cleaning, although it is the most informal sector, it reached the highest growth: 43%.

Finally, **the Romero Foundation**, in the context of its 120 anniversary of its institutional creation, it carried out multiple activities as the integration event for the Romero Group's workers. The TV program "To Take The Hat Off" was produced showing 13 sustainable development projects in communities. In addition, it finished the implementation of "Samples of Police Stations" in El Callao. The craftswomen of Piura continued with their training and participation in fairs. Also, the Foundation's first selling point to trade handicraft was inaugurated in Plaza el Sol in Piura (July). In December, the first Christmas handicraft fair "Kamari Tak" was inaugurated.

Perspectives

For the year 2009, the difficult external scenario will probably have an effect in the deceleration of the growth rhythm of Peruvian exports and credit; however, many public and private institutions estimate that the Peruvian economy, due to its internal strength, will register a growth of 2% at the end of the year.

We have to take into consideration that, up to 2010, there is a commitment of private investments in Peru for more than US\$ 35,000 million, including projects led by the Romero Group. We hope that most of this investment continues and the economic rise does not stop.

During its 120 years of history, the members of the four generations composing Romero Group have enjoyed moments of prosperity; however, we also had very difficult moments faced with tenacity, work, investment, and a certain dose of courage that allowed us to go on. It is a lesson we will never forget.

Sincerely yours,



Dionisio Romero Paoletti

Economy in 2008

The year 2008 represented the beginning of one of the most severe economic crisis of the history, whose impact went beyond all possible forecast. This crisis, the worst since the World War II, has resulted in losses for the global financial system for an amount of US\$ 2.7 billion, and expanded fast towards the actual sector of the economy causing losses worldwide, economic deceleration, and increase in unemployment levels.

Although this difficult context, the year closed with a global growth of 3.2% due to the performance of the economies of China, India, and Latin America, that compensated the lower growth of the United States of America, Europe, and Japan.

In 2008, there were historical peaks in the international price of oil, oleaginous products, and wheat, which generated inflation pressures worldwide. Then, there was a dramatic decrease at the end of the year as a result of the global economic deceleration.

In spite of the difficult international overview, in Peru, the Gross Domestic Product (GDP) grew by 9.8%, thus, completing a decade of positive results. 2008 rise was motivated by the dynamism of consumption and private investment, that promoted internal demand (that increased by 12.3%), according to the information provided by the Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI (National Statistics and Information Technology Institute) and the Central Reserve Bank (CRB).

The increase in private consumption (8.8%) resulted from a major acquisition power of the population due to an increase in employment levels (8.3%) and a major offer of consumption credits (21.1%). Additionally, the expansion of private investment (25.6%) resulted from the development of important projects in mining, hydrocarbons, manufacture, construction, (urbanizations, shopping centers), transportation and communication sectors.

The Peruvian exports amounted to US\$ 31,529 million, value 13.1% higher than 2007. This rise was linked to a rise in exported volume (8.1%) and export prices (5.1%). The foreign sales of traditional goods increased by 10.9%, while non-traditional exports increased by 19.7%, due to major dispatches of livestock and agricultural, textile and chemical products.

Regarding imports, in 2008, a record amount of US\$ 28,439 million was reached. It represented 45.1% more than the amount recorded the previous year. This dynamism was explained due to the increase in acquisitions of capital assets (45.6%), inputs (36.2%), as well as consumption goods (41.8%), motivated by the development of private investments and the growth of internal demand.

However, it is important to notice that, imports and exports have been falling sharply since October, which coincides with the triggering of the international crisis.

In 2008, the trade balance was positive for an amount of US\$ 3,090 million, but the total in the checking account showed a deficit of US\$ 4,180 million, equivalent to 3% of GDP (there was a surplus of 1.2% of GDP in 2007). The increase in imports, due to the rise of internal demand, and decrease in exports caused a minor trade surplus. This situation and a major deficit in the service balance generated a negative checking account.

In 2008, inflation was 6.7% and, for the second consecutive year, it was over the maximum level established by the CRB (3%). The rise was due to pressures of international quotations of wheat, corn, soy, and oil that made local prices of food and fuels higher, basically during the first semester.

Most of the year, the exchange rate had a trend to decrease (6.5% in 2008); however, due to the international crisis, the value of nuevo sol fell down in relation with dollar as most currencies of the region. The average exchange rate in 2008 was S/. 2.93 per dollar, although from October it remains over S/. 3.00 per dollar, due to the change of foreign investors' expectations that increased their purchase of dollars (forwards) before the uncertainty resulting from the international context.

The non-financial public sector reported an economic surplus of 2.1% of GDP in 2008, a positive result for the third consecutive year, but 1% lower in comparison with 2007. The tax pressure increased to 15.6% of GDP, 0.2% higher in comparison with 2007 for the increase in the collection of Sales Tax.

For the year 2009, the CRB has revised its expectations regarding the Peruvian economy growth (from 5% to 3%), due to the magnitude of the worldwide recession impact. Although this is an adjustment in projections, Peru would be the only country in Latin America presenting an estimated growth.

On the other hand, the issuer has estimated that inflation would be 2.2% in 2009 (within the target range) and the exchange rate would be an average of S/. 3.22 per dollar.

To face the impact of the international environment and to safeguard the advances to reduce poverty levels (36.2% in 2008), the Ministry of Economy and Finance has implemented an Economic Stimulation Plan (3.2% of GDP). If the Government's measures were positive, Peru would register 5% to 7% growth rates as from the next decade.

ALICORP



El año 2008 fue de gran volatilidad en el precio de los commodities, especialmente de la soya y del trigo, materias primas estratégicas para la empresa. A pesar de esta situación, que afectó la demanda de los productos de consumo en el mercado nacional, Alicorp creció 30.7% en facturación con respecto al año anterior y superó el objetivo de US\$ 1,000 millones, un récord histórico.

Las ventas netas aumentaron 30.7% con respecto al año anterior, pasando de US\$ 899.8 millones (S/. 2,805.0 millones) a US\$ 1,253.3 millones (S/. 3,665.5 millones). Con relación a los volúmenes de venta, el crecimiento fue de 8.2% y se dio casi en la totalidad de las categorías. La utilidad neta fue de US\$ 28.2 millones (S/. 82.6 millones), US\$ 13.4 millones (S/. 39.4 millones) menos que en el año 2007. Esta disminución en la utilidad es el resultado del incremento de los gastos financieros en US\$ 24.4 millones (S/. 72.6 millones), principalmente por la diferencia de cambio.

En el ámbito internacional, Alicorp continuó con su estrategia de crecimiento. Ingresó a Argentina, uno de los mercados más importantes de Latinoamérica, con la compra de la empresa The Value Brand Company (TVB) por US\$ 65 millones, firma que factura más de US\$ 120 millones en productos de cuidado personal y limpieza del hogar. Con esta adquisición se incorporó al portafolio de productos de Alicorp las marcas "Plusbelle" (shampoo, cremas para el cabello y jabones de tocador), "Zorro" (detergentes), "Cristal" (lavavajillas) y "Suave" (suavizante para ropa.).

Para Colombia, 2008 fue un año muy positivo. La facturación se incrementó en 90%, alcanzando los US\$ 11.8 millones y se adquirió la empresa Propersa en el mes de julio, lo que permitió la distribución directa a supermercados y complementar la oferta de productos de cuidado del cabello con la línea "Baby Soft". Esta adquisición fue por US\$ 7.4 millones.

En agosto, en el mercado colombiano se lanzó el shampoo "Anua", logrando en diciembre 3% de participación en una plaza altamente competitiva. En octubre ingresó el alimento para mascotas "Mimaskot", iniciando una rápida penetración en agrocentros, pet shops y veterinarias, los mismos que representan el 40% del mercado, donde la marca consiguió 5% de participación en embarques. En la categoría de galletas, la facturación creció 20%, respecto del año anterior.

En Ecuador, las marcas de Alicorp lograron consolidarse a través de la introducción de más productos de su portafolio. Se consolidó una alianza estratégica con el Grupo Alarcón que permitirá la distribución de los productos de Alicorp a más de 55,000 puntos de venta. Se incrementó la facturación en 67%, con respecto a 2007, llegando a US\$ 19 millones con una mayor participación de "Anua", "Mimaskot" y fideos "Don Vittorio" (se excluye la categoría

"En Argentina adquirió la empresa The Value Brand Company (TVB) por US\$ 65 millones, en Colombia compró la firma Propersa por US\$ 7.4 millones, y logró facturar más de US\$ 1,250 millones, a pesar la inestabilidad de precios en las materias primas"

de helados de la facturación). En la categoría de cuidado del cabello, "Anua" se mantiene entre las marcas líderes con 11% de participación de mercado. En tanto, "Mimaskot" logró consolidarse como la segunda marca del mercado, alcanzando 33% de participación. Fideos "Don Vittorio" duplicó su participación de mercado logrando superar el 8%. En refrescos instantáneos, se lanzó exitosamente "Kanú" con un portafolio de seis sabores, logrando 17% de participación en cinco meses, convirtiéndose en la segunda marca en Guayaquil. En salsas las ventas de mayonesa "AlaCena" crecieron en 20% en volumen, lo que se traduce en 12% de participación de mercado. Mientras que en Galletas, la facturación creció 80% respecto de 2007.

En el Perú, se continuó con el desarrollo del portafolio de productos y múltiples lanzamientos. En el negocio de lavandería se registraron excelentes resultados, pues se alcanzó un 35% de participación en el mercado de detergentes y 88% de participación en el mercado de jabones de lavar. Mención especial merece el liderazgo que obtuvo Bolívar en detergentes, al superar a marcas emblemáticas y tradicionales en el mercado peruano. En la categoría de margarinas, se consolidó un 62% de participación.

En tanto, en la categoría de galletas se produjeron relanzamientos de las marcas Integrackers, Día y Glacitas. La participación de Alicorp en este mercado llegó al 34%. En la categoría de salsas, el nivel de participación se sitúa en 95.8%. En la categoría de pastas, se relanzó las marcas Don Vittorio "Selección Maestra" y Lavaggi con "Fortimax Plus".

En nutrición animal, Nicovita logró un crecimiento del 25% en facturación versus el año anterior. En mayo se lanzó la nueva línea de alimento peletizado Nicovita Truchas, dirigida a un segmento de menor exigencia nutricional y se relanzó la línea de alimento extruido: Nicovita Truchas Omega Plus (con DHA y EPA). En 2008 se ingresó al mercado chino con el registro de los productos, el desarrollo de la marca y los empaques.

En la categoría de helados se logró un crecimiento de 50% en volumen a nivel nacional sobre el año 2007, debido a lanzamiento de marcas, desarrollo del segmento mini, rediseño de la estrategia de distribución con enfoque en Lima y el incremento del parque de activos: neveras y triciclos.

En postres instantáneos se relanzaron las gelatinas Negrita y Yaps con jugo de fruta. En repostería se presentaron las versiones industriales de la marca Negrita a fin de atender la demanda de clientes panaderos,

pasteleros y restaurantes. En aceites se relanzó la marca Cil.

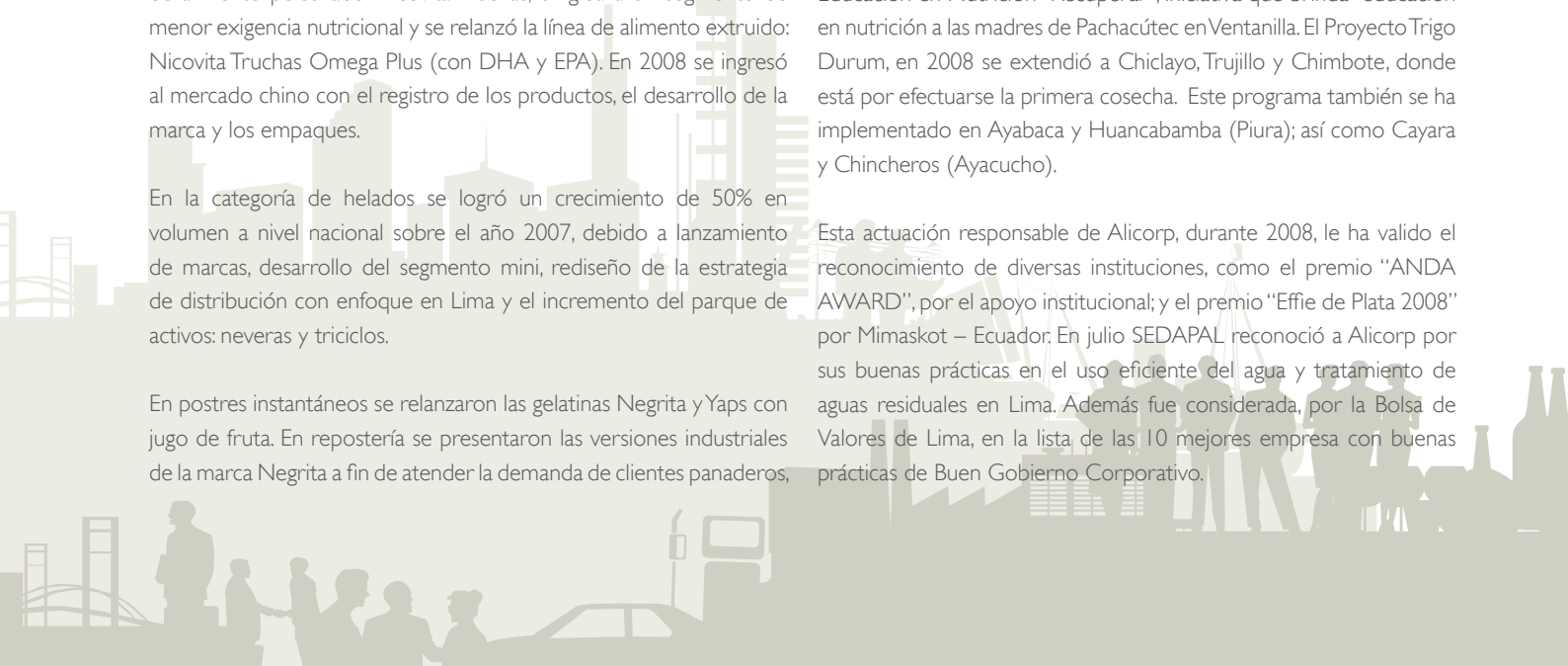
Debemos destacar la inversión de US\$ 11 millones (S/. 32.2 millones) efectuada en 2008 en el acondicionamiento de la Planta Calixto Romero de Piura para la producción de aceite Omega 3; y US\$ 8 millones (S/. 23.4 millones) destinada a la puesta en marcha de una nueva línea de pastas largas en la planta de fideería.

Para soportar el crecimiento integral de Alicorp a nivel nacional e internacional, se implementó un nuevo Centro de Distribución con una capacidad de 24,300 ubicaciones para pallets, ampliables a 39,300. Este proyecto se logró mediante un convenio con Ransa que, como operador logístico, está a cargo del manejo de este nuevo Centro de Distribución.

Respecto a la gestión interna de recursos humanos, Alicorp realizó un estudio de clima organizacional para evaluar la satisfacción del personal. Los resultados obtenidos fueron muy positivos, con un porcentaje de Favorabilidad del 77%, ubicando a Alicorp 11 puntos porcentuales por encima del promedio de las empresas top de Latinoamérica. Otros de los resultados obtenidos son: Efectividad de Empresa 80%, Efectividad Individual 76%, Trato con el Empleado 71% y Compromiso General 85%.

En relación a la gestión social externa, Alicorp dirigió su inversión social a la educación en nutrición infantil en madres gestantes y/o con hijos menores de 3 años. Para ello ejecutó proyectos como: Campaña Radial "Los tres primeros años deciden la vida", en el 2008 y en alianza con RPP; "La Súper Mamá", en agosto de 2008 las campañas de radio incluyeron a CPN Radio. También se continuó con el Programa de Educación en Nutrición "Recuperar", iniciativa que brinda educación en nutrición a las madres de Pachacútec en Ventanilla. El Proyecto Trigo Durum, en 2008 se extendió a Chiclayo, Trujillo y Chimbote, donde está por efectuarse la primera cosecha. Este programa también se ha implementado en Ayabaca y Huancabamba (Piura); así como Cayara y Chincheros (Ayacucho).

Esta actuación responsable de Alicorp, durante 2008, le ha valido el reconocimiento de diversas instituciones, como el premio "ANDA AWARD", por el apoyo institucional; y el premio "Effie de Plata 2008" por Mimaskot – Ecuador. En julio SEDAPAL reconoció a Alicorp por sus buenas prácticas en el uso eficiente del agua y tratamiento de aguas residuales en Lima. Además fue considerada, por la Bolsa de Valores de Lima, en la lista de las 10 mejores empresa con buenas prácticas de Buen Gobierno Corporativo.



AGRÍCOLA DEL CHIRA



Durante 2008 se registraron avances importantes en el proceso de implementación del proyecto Caña Brava de Agrícola del Chira S.A. El proyecto consiste en la siembra de 7,000 hectáreas de caña de azúcar en el norte del Perú y en la habilitación de una planta de etanol con una capacidad de producción de 350,000 litros por día. La empresa prevé que este proyecto entrará en servicio en octubre de 2009, convirtiéndose en la primera planta productora de etanol de Latinoamérica que hará etanol con jugo directo.

Los terrenos para el proyecto se han adquirido en subasta pública al Proyecto Especial Chira Piura (3,200 hectáreas), los cuales incluían una dotación de 10,000 m³ de agua por hectárea. Otras 3,800 hectáreas adicionales se compraron a propietarios privados. Es importante precisar que el cultivo de caña en estas zonas no desplaza áreas de cultivos de alimentos (arroz, maíz, etc.). En total, a 18 meses de iniciado el proyecto, el monto de inversión asciende a US\$ 81.8 millones (S/. 239.8 millones), según los estados financieros de la empresa al 30 de setiembre 2008. Respecto a las características del terreno, el 90% son eriazos (nunca cultivados). Precisamente, por estas particularidades se han implementado sistemas tecnificados de riego (por goteo) y fertilización. En paralelo, se inició la construcción de reservorios.

Adicionalmente, con la participación de Energoproject se está usando la tecnología denominada Galerías de Infiltración con la finalidad de recuperar aguas subterráneas. En tanto, en el Centro de Producción de Insectos Útiles de la empresa, biólogos y entomólogos trabajan en técnicas para el control de plagas.

En relación a la producción industrial del etanol, la empresa utilizará la tecnología brasileña caracterizada por una alta eficiencia a costos razonables. Esta tecnología permitirá que los efluentes retornen al reservorio de riego evitando la contaminación de ríos y subsuelo.

Asimismo, con el denominado bagazo que resulta del proceso de extracción del jugo de caña, la empresa cogenerará 30 megavatios (MW) de electricidad, de los cuales utilizará 12 MW para la fábrica y el bombeo del agua de riego y proporcionará 18 MW al sistema interconectado Piura – Paita – Sullana. En el ámbito energético, la Ley de Promoción del Mercado de Biocombustibles de 2003 obliga la mezcla de etanol con la gasolina al 7.8% a partir de enero de 2010, con lo que se ampliará la matriz energética limpia y se reducirá el uso de insumos importados contaminantes como el petróleo.

En términos sociales, Caña Brava ha generado empleo para 2,150 personas provenientes, en su mayoría, de las zonas de influencia del proyecto.

“El proyecto Caña Brava entrará en operaciones en octubre de 2009, capaz de producir 350,000 litros de etanol por día. Será la primera planta en Latinoamérica productora de etanol con jugo directo”





El dinamismo del comercio exterior y la excelencia en la gestión de las unidades de negocio permitieron a Tramarsa cerrar el año 2008 con éxitos importantes. Las ventas totales fueron de US\$ 75 millones (S/. 219.8 millones), monto superior en 35% a lo alcanzado en 2007.

Las unidades de negocio también registraron un comportamiento altamente positivo. La unidad de practicaje creció en 20%, la de estiba de contenedores hizo lo propio en 18% y el servicio de remolcadores aumentó en 10% comparado con el ejercicio pasado.

Este crecimiento económico anual estuvo acompañado de un importante plan de inversiones que se dirigió, principalmente, a la construcción de dos remolcadores azimutales de 55 toneladas de potencia a la bita y que entrará en servicio el segundo semestre de 2009, y a la incorporación del remolcador azimutal "Chiribaya", de 34 toneladas de potencia a la bita en Ilo.

Tramarsa emprendió también nuevos desafíos al asumir la administración y operación del terminal de la empresa eléctrica Enersur en Ilo y adjudicarse el agenciamiento marítimo de 230 naves anuales de Petroperú en Talara (Piura). Asimismo, se renovó por 10 años el contrato con Antamina para la atención de sus naves en el puerto de Punta Lobitos, Huarmey.

En el área de Tareas Marítimas se aprovechó la fortaleza de contar con una flota de 16 remolcadores a lo largo del litoral para realizar el salvataje de nueve embarcaciones pesqueras (siete en Paíta y dos en Callao) y contratar el suministro de embarcaciones de apoyo para la construcción del Muelle Sur Callao y el Terminal de la empresa Peru LNG en Pampa Melchorita, Cañete.

El terminal Juan Paulo Quay (JPQ), en Bayóvar, incrementó su movimiento de carga en 50%, debido al aumento de despachos de yeso a Ecuador y Colombia, además de servicios a la industria petrolera de la zona. Igualmente, se concretaron contratos de arrendamiento de la barcaza Sechura para trabajos en Tumbes y Muelle Sur Callao.

“Emprendió nuevos desafíos al asumir la administración y operación del terminal de la empresa eléctrica Enersur en Ilo y adjudicarse el agenciamiento marítimo de 230 naves anuales de Petroperú en Talara (Piura)”



TISUR



Las ventas de Tisur en 2008 superaron en 15% a las registradas en el período anterior; En total, se movilizaron 2.9 millones de toneladas, de los cuales gran parte corresponden a exportación de concentrado de mineral y al incremento en el movimiento de contenedores. En términos de productividad (toneladas transferidas por hora), se mejoró 25% comparado con 2007.

La actividad comercial de Tisur generó un beneficio logístico importante a la industria exportadora de Arequipa y la carga proveniente de Bolivia. Luego de dos años de trabajo comercial con las líneas navieras de contenedores, se logró incrementar la frecuencia de arribo de naves de tres hasta ocho veces por mes.

Respecto al manejo de químicos, Logística de Químicos del Sur firmó contrato con Southern Perú para la construcción de una nueva instalación de ácido sulfúrico para el proyecto Tía María en La Joya, Arequipa. Esta instalación tendrá una capacidad de almacenaje de 40,000 m³ y movilizará 850,000 toneladas por año que se descargarán por el futuro Muelle E, a construirse en instalaciones de Tisur.

En Bolivia, pese a la difícil coyuntura económica y política, Alpasur (empresa logística de Tisur) mantuvo sus resultados generales y generó nuevos negocios, destacando la logística de exportación de 45,000 toneladas de azúcar boliviana a Colombia.

“Luego de dos años de trabajo comercial con las líneas navieras de contenedores, se logró incrementar la frecuencia de arribo de naves de tres a ocho veces por mes”.



CONSORCIO NAVIERO PERUANO



Consortio Naviero Peruano cerró el ejercicio 2008 con destacables resultados económicos, revirtiendo el difícil período que se registró el año anterior.

La utilidad neta de 2008 se incrementó en 63%, monto significativamente superior al alcanzado en 2007, debido a la mayor carga en contenedores de exportación e importaciones, que crecieron en 31% y 25%, respectivamente, así como por el volumen de automóviles importados que creció en 120 %.

Igualmente, Consortio Naviero Peruano incrementó su presencia en el tráfico de cabotaje de ácido sulfúrico de los puertos Callao a Matarani. Se realizaron cuatro viajes, transportando 40,000 toneladas.

Este notable desempeño económico ha ido acompañado de mejoras internas dirigidas a optimizar la atención y servicio a los clientes de la compañía. En ese sentido, se destinó una importante inversión a la modernización de sistemas informáticos que permitan brindar una atención permanente a los clientes durante las 24 horas del día. Ello no sólo ha redundado en el nivel de satisfacción de los usuarios sino que, además, se ha descongestionado el tráfico de atenciones telefónicas en 70 %.

Sin duda, estos logros han sido posible gracias a un contexto social y político estable y a la exitosa prevención de paralizaciones que afectaron negativamente la actividad en los terminales marítimos durante los últimos meses de 2007 e inicios de 2008.

Respecto a la gestión interna de recursos humanos, la empresa puso especial énfasis a la capacitación y formación de los trabajadores en calidad del servicio de transporte marítimo. Para ello, se contó con el respaldo y experiencia de la Asociación de Exportadores (Adex) y de la compañía Tramarsa.

“Las utilidades crecieron en 65%, por un aumento en la carga en contenedores de exportación e importación, así como por el volumen de automóviles importados”



CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS



“Se creó el Comité de Compras, conformado por representantes de las principales empresas del Grupo con el fin de coordinar adquisiciones para generar compras conjuntas y lograr ahorros”.

Durante 2008, Corporación General de Servicios (Cogesa) ha consolidado sinergias corporativas que han permitido brindar servicios con calidad y a precios competitivos en beneficio de las empresas del Grupo Romero.

En dicho ejercicio anual, la Central de Riesgos evaluó y presentó para aprobación del Comité de Créditos del Directorio líneas de crédito por US\$ 292.5 millones (S/. 857 millones) pertenecientes a 87 grupos económicos. Estas líneas representan el 44% del riesgo total de clientes de las empresas con Política de Créditos.

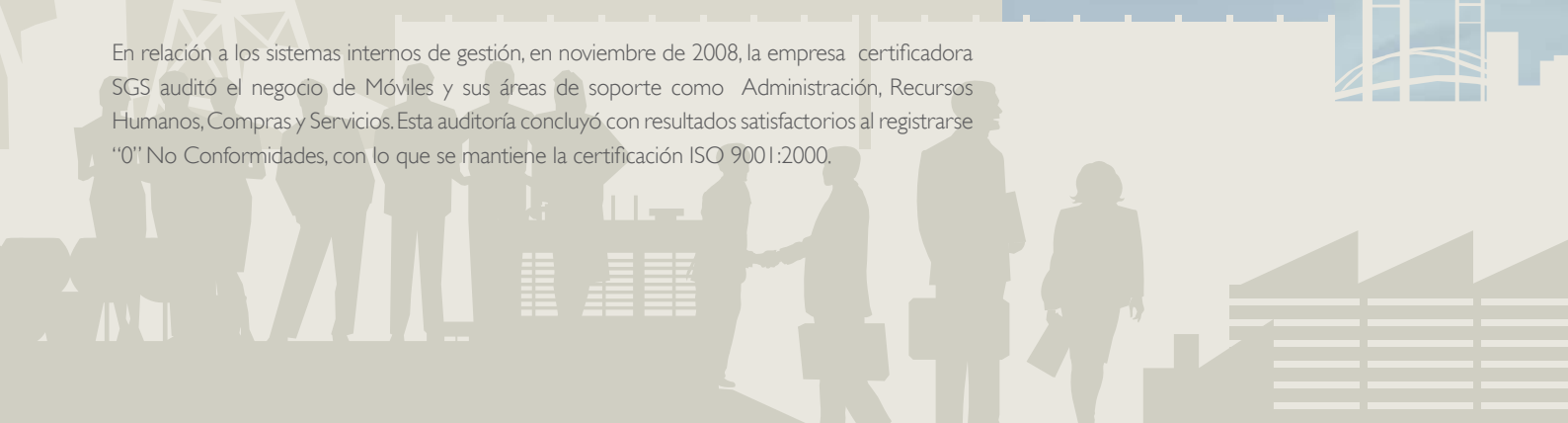
Molinera Inca y Tisur fueron incluidas en la Política de Créditos del Grupo Romero y se iniciaron las coordinaciones para el ingreso de Alicorp Ecuador y Colombia y Ransa del Exterior. Asimismo, se implementó el sistema en web que permite controlar la aplicación de la Política de Tratamiento de Cobranza.

Una iniciativa de especial importancia ejecutada, en 2008, fue la creación del Comité de Compras, conformado por representantes de las principales empresas del Grupo con el fin de coordinar acciones para generar adquisiciones conjuntas y lograr ahorros.

En el ámbito financiero, se estructuraron las inversiones de Multimercados Zonales por US\$ 21 millones (S/. 61.5 millones) para la construcción del centro comercial Plaza El Sol de Ica y las ampliaciones de los centros comerciales Plaza El Sol de Piura y Minka - Callao. También se brindó soporte para el financiamiento necesario de las inversiones del Grupo Palmas en el negocio de etanol y ampliación de la frontera agrícola que ascendió a US\$ 112 millones (S/. 328.2 millones).

Otro proyecto de especial importancia que se concluyó con Agrícola del Chira y Agropecuaria del Shanusi fue la instalación del aplicativo BIOSALC. Para el desarrollo del mismo se formó un equipo conformado por tres consultores de Cogesa y SAP, cuatro consultores brasileños y personal de las empresas mencionadas.

En relación a los sistemas internos de gestión, en noviembre de 2008, la empresa certificadora SGS auditó el negocio de Móviles y sus áreas de soporte como Administración, Recursos Humanos, Compras y Servicios. Esta auditoría concluyó con resultados satisfactorios al registrarse “0” No Conformidades, con lo que se mantiene la certificación ISO 9001:2000.



INDUSTRIAS DE ACEITE



El ejercicio 2008 fue un período de excelentes resultados y logros importantes para Industrias de Aceite en Bolivia. El crecimiento del acopio de girasol y los muy buenos rendimientos y precios en los fundos agrícolas permitieron superar la utilidad proyectada del año.

Un resultado relevante de la gestión 2008 fue lograr un acuerdo para la distribución exclusiva de toda la línea de productos lácteos y suplementos nutricionales de Nestlé y del aceite de oliva Borges en Bolivia. Ello, además de elevar la facturación, permite ofrecer una mayor variedad de productos y contar con nueva tecnología para la distribución.

Como parte de su plan de crecimiento, la empresa está concluyendo el proyecto de instalación de un nuevo silo para 50,000 toneladas de granos de soya y girasol, ubicado en Pailón. Esta inversión, que asciende a los US\$ 8 millones, ayudará a resolver la actual restricción en la capacidad de almacenamiento de granos y facilitará un acercamiento a los agricultores de la zona este de Santa Cruz.

Asimismo, se ha iniciado la instalación de una nueva caldera de vapor de mayor eficiencia térmica que resuelve el actual cuello de botella en la producción de vapor. Igualmente, se implementará una planta continua de fabricación de jabón que reducirá los costos, fabricará glicerina farmacéutica y duplicará la capacidad de producción, que actualmente limita las ventas.

De otro lado, con la finalidad de reforzar el sistema de seguridad y salud ocupacional en las instalaciones de la compañía, se han implementado nuevos procesos de gestión interna con lo que se obtuvo el nivel 5 en la certificación internacional de Det Norske Veritas.

“Con un nuevo silo para 50,000 toneladas de granos de soya y girasol, ubicado en Pailón, se resuelve la restricción de almacenamiento, además nos acercará a los agricultores de la zona este de Santa Cruz (Bolivia)”



INDUSTRIA TEXTIL PIURA



“Puso en marcha la construcción de una nueva nave industrial con 17,454 husos nuevos, que estará lista para cuando la demanda se reactive”

Industria Textil Piura inició el ejercicio 2008 con un ambicioso proyecto de inversión, que asciende a los US\$ 7 millones (S/. 20.5 millones). En enero, la compañía puso en marcha la construcción de la nueva nave industrial y la instalación de 17,454 husos nuevos en su centro de producción. Se estima que la capacidad de producción de títulos finos se podría incrementar en 720 toneladas anuales.

Este proyecto de ampliación, que concluirá en 2009, forma parte de un plan de crecimiento e innovación con fines de mejorar e incrementar la calidad y eficiencia de nuestra producción.

Esta inversión permitirá, también, enfrentar con ventajas competitivas el nuevo mercado americano que se abre para el Perú tras la firma del Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos. Se trata de una oportunidad comercial con importantes ventajas para el ingreso de prendas elaboradas con hilados peruanos.

De otro lado, respecto a la gestión económica anual, Industria Textil Piura tuvo dos etapas muy marcadas en el transcurso del ejercicio 2008. En el período enero - octubre las ventas correspondieron con el 100% de la capacidad de producción de la planta. Sin embargo, en los últimos meses del año y debido a la crisis financiera internacional y la consecuente caída de la demanda, las ventas disminuyeron.

Asimismo, los resultados del ejercicio se vieron afectados por la apreciación del sol respecto al dólar. Esto debido a que los ingresos por ventas se obtienen en la moneda norteamericana y las compras de materias primas se cumplieron durante el período de campaña de algodón que coincidió con un tipo de cambio alto.

Para fomentar el cultivo del algodón y dado que el área sembrada de algodón se reduce cada año, se implementó una cadena de producción para 2,000 hectáreas integrada por los agricultores e industriales, actuando como operador el Programa Pima del Gobierno Regional de Piura. Como en años anteriores los resultados fueron satisfactorios tanto en la calidad del producto como en el cumplimiento de las deudas.



MULTIMERCADOS ZONALES



En 2008, Minka continuó con el crecimiento y fortalecimiento comercial gracias al ingreso de nuevos locatarios en la zona Multimercado y Centro Comercial. Al cierre de 2008, las ventas en Minka alcanzaron los US\$ 190 millones (S/. 556.7 millones) y se estima para 2009 un incremento de 16%. En este resultado, el nivel de participación de las denominadas tiendas anclas es de 60%, mientras que los locales medianos y menores representan el 40% de las ventas totales.

En tanto, el número anual de visitas en Minka alcanzó los 18 millones, registrándose en el segundo semestre 1.5 millones de personas mensuales.

Tres hechos importantes influyeron directamente en estos resultados: primero, la apertura de Multicines Cinerama con seis salas de última tecnología con pantallas flotantes y sonido Dolby Digital EX, con más de 1,000 butacas; segundo, la inauguración del nuevo boulevard de la avenida Uno; y tercero, el ingreso de retailers como Norky's, Mc Donalds, nueva agencia del BCP, Tiendas Yol Fashion, Boticas Arcángel, Nueva Zona de Moda al Costo y Deco Hogar. Otras incorporaciones fueron las oficinas de Nextel, Perfumerías Unidas, El Parque de D'onofrio y Boticas Mi Farma.

En simultáneo a su gestión comercial, Minka ha puesto en marcha, conjuntamente con Propyme (Escuela de Negocios de la Universidad del Pacífico), un Plan de Desarrollo Profesional del Comerciante con la finalidad de capacitar a los pequeños empresarios de la zona. A la fecha, 140 personas han sido beneficiadas.

El Centro Comercial Plaza del Sol – Piura ha logrado consolidarse como una importante zona de comercio y entretenimiento. En 2008, sus ventas ascendieron a US\$ 38 millones (S/. 111.3 millones), correspondiéndole el 75% a las denominadas tiendas anclas y el restante 25% a las galerías.

“Inauguró un nuevo centro comercial, Plaza del Sol Ica en aproximadamente 23,000 m², en dos niveles y una inversión de US\$ 29 millones (S/. 87 millones). Minka cuenta con un nuevo boulevard, y Plaza del Sol Piura suscribió acuerdos para su ampliación”



En breve, Plaza del Sol ampliará su oferta con una nueva tienda por departamento de más de 5,000 m², así como con una zona de galerías. En suma, este proyecto comprenderá una tienda ancla, 15 tiendas intermedias y aproximadamente 100 estacionamientos en su sótano.

De otro lado, se ha firmado un contrato con tiendas Ripley para la ampliación de Plaza del Sol Piura, que tendrá una moderna tienda de dos pisos, un sector de tiendas que la complementará en los dos niveles y una amplia playa de estacionamiento subterránea.

En diciembre de 2008, Multimercados Zonales inauguró Plaza del Sol Ica, iniciativa que surge con el fin de cubrir las necesidades de la población de esta ciudad. Este nuevo centro comercial cuenta con aproximadamente 23,000 m², divididos en dos pisos de una infraestructura muy moderna, iniciará en breve su segunda etapa con la construcción de un food court, restaurantes, salas multicines, zona de juegos y 14 nuevas tiendas más. Este proyecto demandó una inversión de US\$ 29 millones (S/. 87 millones).

Se trata de uno de los centros comerciales más modernos del interior del país y cuenta con tiendas anclas como Hipermercados Tottus, Topy Top y Sodimac, así como otros 40 locales de servicios y productos importantes como BCP, Interbank, Mi Banco, Scotiabank, Banco Falabella, Bata, Platanitos, Passarella, Ecco Center; Boticas Fasa, BTL, Boticas & Salud, Tiendas Él, Laritza, D'onofrio, Ópticas GMO, Billabong, Rip Curl, Emporium Cuy Arts, Miguelitos, Nextel, Telefónica, Claro, entre otros.





Orus concretó planes de reorganización empresarial que le han permitido optimizar la prestación de sus servicios.

En este contexto, los negocios de seguridad electrónica y de limpieza se escindieron para crear Orus Seguridad Electrónica y Limtek Servicios Integrales, respectivamente. En tanto, Orus S.A. mantuvo el negocio de seguridad.

Al finalizar el ejercicio 2008, las tres empresas mencionadas generaron ingresos por US\$ 58 millones (\$/ 170.7 millones). El negocio de seguridad a cargo de Orus S.A. registró un crecimiento de 20%, lo que le otorga una participación importante en el sector.

Por su lado, el negocio de Seguridad Electrónica creció 17%, manteniendo el liderazgo con una participación superior al 50% en este rubro. El negocio de Limtek Servicios Integrales presentó un crecimiento de 43%, cifra por encima del promedio del mercado, en el que se denota la informalidad del servicio.

Al cierre de 2008, la cartera de clientes de las empresas está conformada en un 75% por empresas que no pertenecen al Grupo Romero y el 25% restante representa a empresas afiliadas y asociadas.

Cabe recordar que Orus, creada en 1985 para dar servicios de seguridad a las empresas del Grupo Romero, ha mantenido estándares de calidad en la prestación al certificar sus sistemas de gestión de calidad bajo la norma ISO 9001:2000, de medio ambiente con la norma ISO 14001:2004, de seguridad y salud ocupacional con la ISO 18001:1999, y contar con un sistema de gestión en control y seguridad (BASC) y como Operador de Servicio Especializado en Seguridad Aeroportuaria (DGAC).

“La empresa se reestructuró, formando Orus Seguridad Electrónica y Limtek Servicios Integrales, negocios que crecen 17% y 43% respectivamente”.



GRUPO PALMAS



Para Palmas del Espino y subsidiarias el ejercicio 2008 fue un período muy dinámico en términos de desarrollo de proyectos y resultados económicos.

Al cierre del año, la empresa y subsidiarias consolidaron una extensión de 15,500 hectáreas de palma, lo que garantiza el suministro adecuado para atender la operación de alimentos y de biocombustibles. Las ventas alcanzaron los US\$ 84 millones (S/. 246 millones), cifra altamente superior a los US\$ 56 millones (S/. 168 millones) registrados en el año anterior:

Palmas del Espino y Agropecuaria del Shanusi ampliaron notoriamente la frontera agrícola al sembrar 3,700 hectáreas, de las cuales 1,600 corresponden a Palmawasi y 2,100 al nuevo proyecto Palmas del Shanusi. Asimismo, se extendieron los sistemas de drenaje y se construyeron campamentos modernos para el personal agrícola. Todo ello sin descuidar los trabajos de control biológico y tratamientos sanitarios.

Un proyecto de especial importancia puesto en marcha en 2008, fue la siembra de cacao en una extensión inicial de 250 hectáreas, convirtiéndose en la mayor plantación de cacao tecnificado del Perú, en la que se emplean variedades de alto potencial productivo.

Industrias del Espino, con una inversión de US\$11 millones (S/. 32.2 millones), concluyó la nueva refinería de biodiesel de 200 toneladas por día que permitirá a la empresa diversificar sus operaciones. Asimismo, se concluyó el montaje de la nueva planta extractora en Nuevo Horizonte, con una inversión de US\$ 5 millones (S/. 14.7 millones), cuya capacidad de producción asciende a 10 toneladas por hora, con posibilidades de triplicarse. Esta nueva instalación permitirá apoyar a los pequeños agricultores palmicultores locales, asegurándoles la compra de su fruto.

En el marco empresarial y ambiental, la empresa alcanzó un objetivo importante al certificar el Proyecto Biogas ante las Naciones Unidas para ingresar al mercado de bonos de carbono bajo los mecanismos del Protocolo de Kyoto. De esta forma, se contribuirá con la reducción de los gases de efecto invernadero.

“Sembró unas 3,700 nuevas hectáreas de palma entre Palmawasi y Palmas de Shanusi, y concluyeron el montaje de la planta extractora en Nuevo Horizonte”





La calidad de sus productos y la excelencia del servicio que la compañía presta a sus clientes, le ha permitido cerrar el ejercicio 2008 con excelentes resultados en ventas y posicionamiento de mercado tanto en Perú como en Ecuador:

En el Perú, la utilidad neta fue 45% superior al año 2007. Asimismo, el resultado operacional de 2008 se incrementó en 60% en comparación con el período anterior. Ello como consecuencia del incremento de ventas (26%), sobre todo en los negocios más rentables, crecimiento del margen unitario en los diferentes negocios y control de los gastos totales, que se incrementaron en sólo 13%. El crecimiento de ventas de 2008 fue superior al promedio del mercado, con lo que se logró una significativa participación de 25% en el sector:

En el segmento de estaciones de servicio, la red aumentó de 195 en 2007 a 214 en 2008. Los estudios de mercado realizados en las diferentes estaciones a lo largo del año, confirmaron la preferencia de los consumidores por los servicios y productos brindados, así como su fidelidad por la marca Primax.

En relación a la gestión financiera de la compañía, un aspecto fundamental en 2008 fue el control de los créditos. El período promedio de cobranza se mantuvo al mismo nivel que en 2007 y no fue necesario realizar provisiones netas de malas deudas. Asimismo, las garantías reales se incrementaron en 63%, cifra superior al crecimiento de las ventas y cuentas por cobrar. La financiación de los proveedores, incrementada en 2008 en relación a lo registrado en 2007, permitió generar la liquidez adecuada para pago de dividendos e inversión en diferentes proyectos.

Para el ejercicio 2009, Primax en el Perú orientará sus objetivos hacia la generación de valor para los accionistas a través del cuidado de los márgenes, el crecimiento de las ventas, sobre todo de los negocios más rentables, y el control de los gastos y del riesgo cambiario. Similar importancia se dará a la consolidación del liderazgo de la marca, el buen relacionamiento con los clientes y el desarrollo de las habilidades personales y profesionales del personal a través de la capacitación y motivación.

“Consolidaron el liderazgo de la cadena de servicios y desarrollaron negocios con mayores márgenes”



De otro lado, considerando la crisis financiera internacional, el cuidado de los créditos será un tema relevante y de mayor control.

Para Primax Ecuador, 2008 fue un año de crecimiento significativo. Con la adquisición de la red de estaciones de Repsol Ecuador se incorporaron 123 estaciones de servicio más a las 65 que ya contaba la empresa en ese país. También sumó los servicios de ventas a la industria y aviación, así como la distribución de lubricantes en todo Ecuador.

De esta forma, Primax pasó a constituirse en la principal empresa privada en la industria de combustibles en Ecuador, con una participación de mercado del 20%.

El resultado operacional consolidado de la empresa se incrementó, a nivel mensual, en 34% versus el año anterior y versus la situación encontrada en la empresa adquirida.

Los objetivos anuales de 2009 priorizarán el cambio de la marca Repsol en las estaciones recientemente adquiridas, integración de las operaciones y definición e implementación de la estructura financiera de largo plazo.

Tanto en Perú como en Ecuador, consolidar la cultura organizacional interna también será un reto pues se trabajará sobre altos índices de identificación y compromiso con la empresa que, actualmente, se ubican entre el 95% y 97%.





El Grupo Ransa está conformado en el Perú por Ransa Comercial S.A., Agencias Ransa S.A., Compañía Almacenera S.A., Almacenera del Perú S.A., y Construcciones Modulares S.A., empresas que durante 2008 obtuvieron resultados superiores a los obtenidos en el año 2007. Al final del ejercicio, se reportó ingresos por US\$ 134.8 millones (S/. 395 millones) y una utilidad operativa de US\$ 19.5 millones (S/. 57 millones). Los resultados obtenidos superan las cifras de ingresos y ganancias con respecto al año anterior en 33% y 79%, respectivamente.

En el año, los proyectos de inversión sumaron los US\$ 26.7 millones (S/. 78.2 millones) y se focalizaron en la modernización de infraestructura, ampliación de la capacidad de almacenaje, renovación de la flota de transporte y el lanzamiento de nuevos servicios.

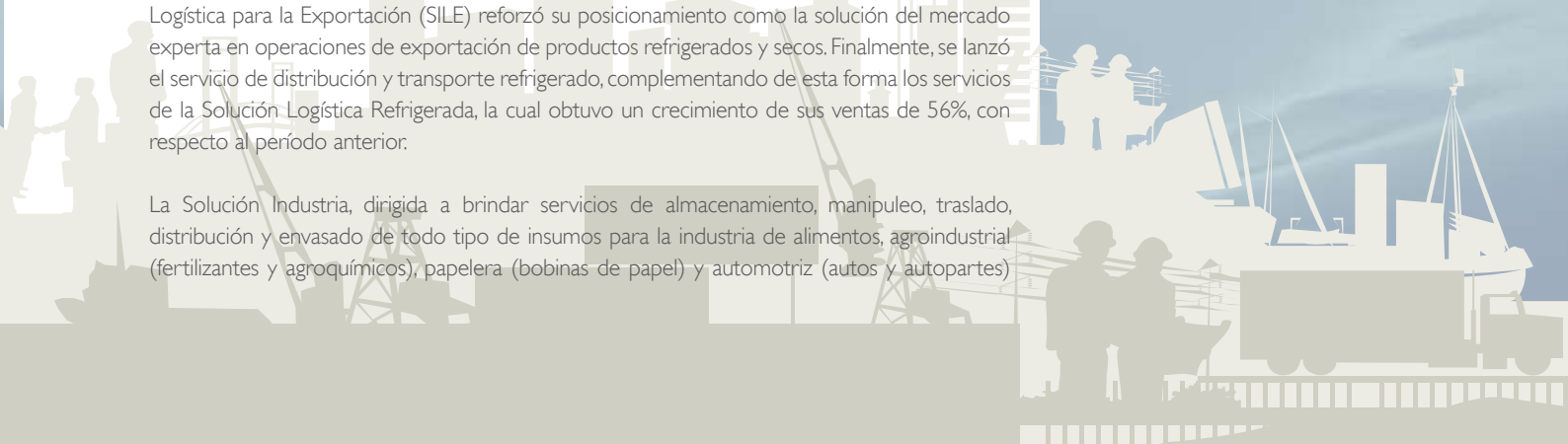
La Solución Consumo Masivo y Retail continuó atendiendo las operaciones de las principales cadenas de comercio minorista y de consumo masivo del Perú. En el Callao, se terminó de construir el Centro de Distribución más grande del país con 35,000 m², llegando a tener una capacidad de almacenaje de 40,681 posiciones de racks. En provincias se reforzó la presencia de la compañía en Trujillo, Chiclayo y Arequipa y se evaluaron proyectos en otras ciudades del país. Esta división continuó gestionando la logística de distribución del cliente Ambev a nivel nacional, consolidándose, como el principal agente de carga de dicha compañía. Asimismo, se optimizó el servicio de transporte internacional entre Bolivia y Perú. Al final del ejercicio, esta área registró ventas superiores al 32% a las alcanzadas en 2007.

La Solución Minería y Energía, a través de su Servicio Integrado de Logística (SIL), continuó atendiendo a las operaciones de las principales compañías mineras y de energía del país, así como a empresas proveedoras de estas industrias. El crecimiento de las ventas de esta Solución de Ransa fue de 34%, con respecto a 2007.

La Solución Logística Refrigerada continuó atendiendo las operaciones de los agricultores y pesqueros del país, enfocados en soluciones para el mercado internacional y local, bajo los más altos estándares de calidad. Se construyó un Centro de Distribución para productos congelados en el Callao, cuya infraestructura y tecnología son de última generación. En 2008 se consolidaron las operaciones de Torre Blanca, packing agroindustrial de Ransa que procesa y empaqueta cítricos, paltas y espárragos, destinadas para la exportación y el mercado local. El Servicio Integral de Logística para la Exportación (SILE) reforzó su posicionamiento como la solución del mercado experta en operaciones de exportación de productos refrigerados y secos. Finalmente, se lanzó el servicio de distribución y transporte refrigerado, complementando de esta forma los servicios de la Solución Logística Refrigerada, la cual obtuvo un crecimiento de sus ventas de 56%, con respecto al período anterior.

La Solución Industria, dirigida a brindar servicios de almacenamiento, manipuleo, traslado, distribución y envasado de todo tipo de insumos para la industria de alimentos, agroindustrial (fertilizantes y agroquímicos), papelera (bobinas de papel) y automotriz (autos y autopartes)

“Las empresas del Grupo Ransa continuaron creciendo localmente y en el exterior, reportando ingresos mayores en 33%”



generó ventas superiores en 65% a lo registrado en 2007. En el Callao se amplió en 200,000 m² la capacidad de almacenamiento, atendiendo el 33% del mercado de almacenamiento de vehículos nuevos.

Los servicios especializados de Terminal de Almacenamiento y Agenciamiento de Aduanas brindaron el soporte en las operaciones de las diferentes soluciones de Ransa, incrementando sus ventas en 43% con respecto a 2007, en los que se incluye una importante participación de los servicios brindados a pequeños y medianos empresarios nacionales.

Ransa Archivo, unidad especializada que ofrece servicios de gestión y procesamiento de información, presentó un incremento de 37% en sus ventas versus las presentadas en 2007. Al final del ejercicio, Ransa Archivo registró bajo custodia más de 500,000 cajas asegurando la confidencialidad y seguridad de la información de sus clientes.

Compañía Almacenera (CASA) optimizó y masificó el servicio de Almacenamiento Financiero por Internet (AFI) para los procesos que intervienen en la emisión, endoso, liberación y prórroga de plazos, convirtiendo a esos servicios más dinámicos y rápidos en su ejecución. El Sistema AFI se basa en el desarrollo interno de sistemas de gestión, tecnología web y certificados de firmas digitales. De la misma forma, realizó proyectos de mejora continua consiguiendo la integración de sus sistemas de información con los de sus clientes, creando eficiencias en los procesos internos y de gestión financiera. En 2008, CASA incremento sus ventas en 24% en relación al año anterior.

En el 2008, Almacenera del Perú incursionó en la prestación de un nuevo servicio: el de soluciones logísticas integradas. Al final del año, los resultados obtenidos superaron las cifras de ingresos y ganancias presupuestadas en 10% y 9%, respectivamente, siendo los servicios de almacenaje financiero y de almacenaje físico los que contribuyeron significativamente a estos logros.

Construcciones Modulares (Módulos), unidad de Ransa que ofrece soluciones constructivas llave en mano, consiguió proyectos importantes por US\$ 18 millones (S/. 53 millones) a través del Sistema Constructivo RBS (Royal Building System), de origen inglés, y por US\$ 0.8 millones (S/. 2.4 millones) a través de la adaptación de contenedores marítimos.

En 2008 también se fortalecieron las operaciones en la Región Andina (Bolivia y Ecuador) y en Centroamérica (El Salvador y Guatemala), consiguiendo un incremento en las ventas de 26% y 64%, respectivamente. En el año se iniciaron operaciones en Honduras, con la compra de Almacenera Hondureña S.A.

En Honduras se están brindando los servicios de almacenaje simple y fiscal, emisión de warrants, preparación de pedidos, servicios de valor agregado, distribución, transporte intrarregional, trámites aduanales y resguardo de archivos. En los siguientes meses se iniciará la construcción de un moderno Centro de Distribución de 7,500 m² en el cual se invertirá US\$ 5.5 millones.

Sin duda 2008 fue un período de consolidación del liderazgo del Grupo Ransa en el sector logístico peruano. Internamente, la compañía mejoró sus sistemas de gestión al certificar bajo la norma ISO 9001 todas las divisiones de la organización en el Callao. Asimismo, creó el Ransa Campus con el objetivo de promover la transmisión del conocimiento entre los colaboradores con experiencia y los jóvenes talentos. A nivel externo, Ransa continuó con su programa Perú País Seguro, cuyo objetivo es la prevención los accidentes de tránsito en la red vial nacional, a través de campañas de información dirigidas a los conductores de carga. Este programa fue premiado por segundo año consecutivo con el Premio Sumajá (Excelencia) organizado por la Compañía Minera Antamina.





Los negocios de Romero Trading registraron, durante el 2008, importantes resultados económicos pese a la incidencia negativa de factores internacionales. En términos generales, la compañía registró resultados superiores en 30% a lo previsto para el ejercicio.

En el rubro de café, si bien se exportaron 225,000 quintales que representan un incremento de 33% en el volumen de exportaciones; los resultados del negocio no fueron los esperados debido a la caída del precio internacional, la lenta adecuación de precios en el mercado nacional y la diferencia negativa del tipo de cambio. En tanto, Romero Trading continúa con la estrategia de incrementar progresivamente la conversión de la producción de café de los proveedores a café orgánico. Respecto a los productos Cafetal, las ventas del café embolsado se mantuvieron en sus niveles promedio, pues el incremento de 30% de los precios internacionales de la materia prima y la competencia en cafés orgánicos dificultaron un crecimiento significativo.

Por su lado, el negocio de máquinas expendedoras creció en 55% respecto al año anterior; contándose con 457 equipos de expendio. Asimismo, con la finalidad de mejorar la atención a los clientes, se ha puesto en servicio un call - center con personal especializado para atender las consultas o pedidos. Otro proyecto concretado en 2008 fue el inicio del negocio de Vending-Machine, el mismo que se puso en marcha en el mes de junio.

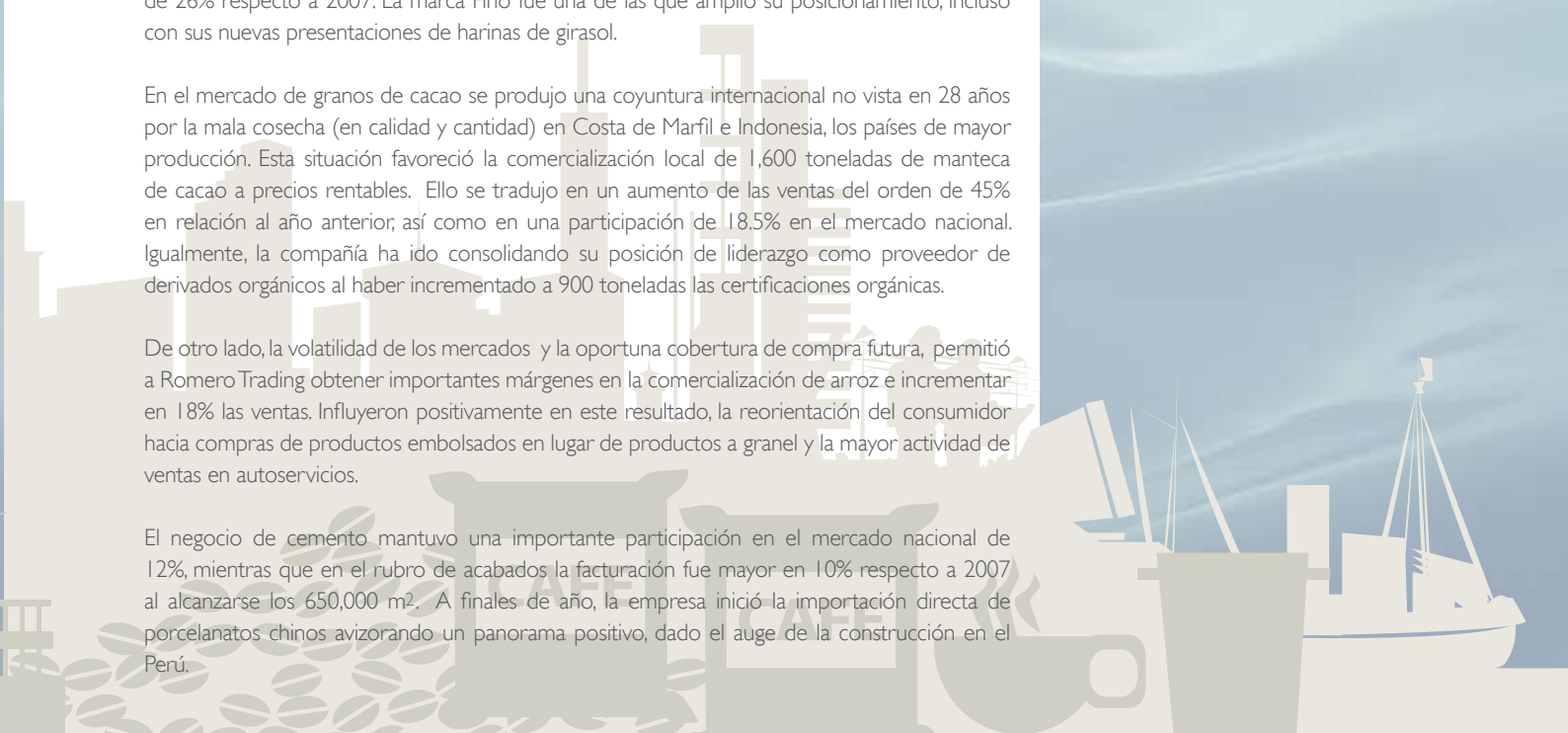
El año 2008 también fue un período de importantes logros para el negocio de torta y harina de soya, alcanzándose una comercialización de 70,500 toneladas, cifra que representa un crecimiento de 26% respecto a 2007. La marca Fino fue una de las que amplió su posicionamiento, incluso con sus nuevas presentaciones de harinas de girasol.

En el mercado de granos de cacao se produjo una coyuntura internacional no vista en 28 años por la mala cosecha (en calidad y cantidad) en Costa de Marfil e Indonesia, los países de mayor producción. Esta situación favoreció la comercialización local de 1,600 toneladas de manteca de cacao a precios rentables. Ello se tradujo en un aumento de las ventas del orden de 45% en relación al año anterior; así como en una participación de 18.5% en el mercado nacional. Igualmente, la compañía ha ido consolidando su posición de liderazgo como proveedor de derivados orgánicos al haber incrementado a 900 toneladas las certificaciones orgánicas.

De otro lado, la volatilidad de los mercados y la oportuna cobertura de compra futura, permitió a Romero Trading obtener importantes márgenes en la comercialización de arroz e incrementar en 18% las ventas. Influyeron positivamente en este resultado, la reorientación del consumidor hacia compras de productos embolsados en lugar de productos a granel y la mayor actividad de ventas en autoservicios.

El negocio de cemento mantuvo una importante participación en el mercado nacional de 12%, mientras que en el rubro de acabados la facturación fue mayor en 10% respecto a 2007 al alcanzarse los 650,000 m². A finales de año, la empresa inició la importación directa de porcelanatos chinos avizorando un panorama positivo, dado el auge de la construcción en el Perú.

“En junio se puso en marcha el negocio de Vending-Machine”



GRUPO SAMTRONICS



El año 2008 se presentó muy favorable para el desarrollo de los planes de la compañía, registrándose un incremento de 30% en facturación respecto de 2007, debido al mejor poder adquisitivo y posibilidad de acceso al crédito del consumidor.

El crecimiento en ventas durante 2008 ha sido del orden de 129% y 110% en unidades y valores, respectivamente. Esta situación consolida la posición de liderazgo de Samsung en el rubro de tecnología digital. Con estos resultados, Samtronics comparte con la subsidiaria de Brasil la participación más elevada con que cuenta Samsung en Latinoamérica.

Respecto al comportamiento de las ventas por rubro de productos, destacan los televisores LCD Samsung, los cuales fueron los más requeridos en 2008, alcanzando una participación de mercado de 25% en el *sell out* de los clientes de la compañía.

En la línea de monitores, la compañía fortaleció, por tercer año consecutivo, su hegemonía en el mercado de la categoría LCD, alcanzando una participación en el *sell out* superior al 45%, porcentaje mayor a la sumatoria de nuestros dos siguientes competidores. Este nivel de participación en esta categoría, es el segundo más alto logrado en el mundo. El incremento en facturación superó el 40% respecto al año precedente, contribuyendo en forma importante a los resultados de la compañía.

A comienzos del segundo trimestre de 2008, Samtronics incursionó en el negocio de cámaras fotográficas digitales logrando resultados muy favorables. Representantes de Samsung Corea confirmaron que Perú fue el país que obtuvo dos grandes logros: Resultados 30% por encima del objetivo planteado por Samsung Electronics en 2008 (el mejor resultado de las sedes latinoamericanas) y la mayor participación en cámaras fotográficas de segmento alto en Latinoamérica.

Las cámaras digitales Samsung cuentan con gran aceptación en el mercado, dadas sus características y versatilidad de manejo, que las convierten en las preferidas por el consumidor nacional.

Para el ejercicio 2009, la compañía estima un crecimiento del 70% en el mercado de fotografía digital con productos identificados por segmento, y muchas novedades en las líneas de filmadoras y equipos MP3.

“Se incursionó en cámaras fotográficas digitales, superando en 30% los objetivos planteados por Samsung Electronics”





Sitel concretó importantes proyectos estratégicos durante 2008, enfocándose principalmente a asumir retos como empresa de soluciones y servicios integrados de telecomunicaciones.

En el año se produjo la salida ordenada del negocio de tarjetas prepago y preselección de larga distancia. Ello se cumplió luego de las coordinaciones necesarias con el Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Telecomunicaciones (Osiptel), el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y los clientes de la compañía.

En este contexto, la estrategia del negocio se reorientó a consolidar a Sitel como empresa integradora de servicios de telecomunicaciones del Grupo Romero con miras a incorporar, para el año 2009, el negocio de móviles de Cogesa.

Asimismo, durante el año se recompuso la cartera de clientes de Digital Way (empresa proveedora de Internet inalámbrica), logrando incrementar el ingreso promedio por usuario en 50% a través de la implementación de nuevos servicios como: VPN's (Virtual Private Network), contingencia y transporte a otros operadores, a clientes de mayor valor.

Otros resultados importantes tienen que ver con la expansión de la red de Digital Way, elevando el número de nodos de 2 a 5, así como la implementación de un anillo de microondas de alta capacidad redundante en Lima y Callao y la puesta en marcha de la telefonía fija de Sitel para trasladar la concesión a Digital Way.

“Se reorientó a consolidarse como la empresa integradora de servicios de telecomunicaciones del Grupo Romero”



UNIVERSAL TEXTIL



“Inició la producción de diversos modelos de camisas de hombre y elaboración de su respectivo muestrario a ser presentado a firmas comercializadoras internacionales”.

Eficiencia y competitividad fueron los retos que marcaron la gestión de Universal Textil durante 2008. La apertura del Perú a mercados mundiales, principalmente, a partir de la firma del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos, representa un desafío que la compañía ha asumido con responsabilidad e innovación, enfocándose, principalmente, en la calidad de sus productos.

El incremento en el precio del petróleo en el primer semestre del año 2008, trajo consigo el encarecimiento de los principales insumos (fibras de poliéster, colorantes y productos químicos). Pese a ello, los precios de nuestros productos no sufrieron variación. Este factor se estabilizó durante el segundo semestre con la reducción paulatina del precio del petróleo.

Al final del ejercicio 2008, las ventas totales de Universal Textil ascendieron a US\$ 29.8 millones (S/. 87.3 millones), 8.2% menos que en 2007. Dicho monto comprende ventas de 4.6 millones de metros de telas y 973,000 pantalones.

Ante este impacto negativo de la crisis en los resultados anuales, la compañía ha dirigido sus esfuerzos hacia la innovación, desarrollando nuevos productos y buscando nuevas mezclas y acabados que satisfagan las necesidades del mercado.

En el rubro de confección de prendas de vestir destinada a la exportación, que constituye prácticamente el 100% de nuestra manufactura de estos productos, la empresa busca incrementar el margen de utilidad a través de la ampliación de la cartera de clientes ofreciendo productos de óptima calidad y exclusividad.

Así, hacia fines de 2008, la empresa inició la producción de diversos modelos de camisas de hombre y elaboración de su respectivo muestrario a ser presentado a firmas comercializadoras internacionales.

De otro lado, con el objeto de incrementar las ventas en el mercado local, se ha creado una fuerza de ventas en la empresa, destinada a detectar y satisfacer las necesidades de vestuario (uniformes de trabajo) a nivel institucional.



RESPONSABILIDAD SOCIAL





RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Durante 2008, las empresas del Grupo Romero y la Fundación Calixto Romero Hernández realizaron de manera permanente actividades de responsabilidad social, orientadas a favorecer a las comunidades ubicadas en nuestra zonas de influencia, con proyectos sostenibles, así como a fortalecer nuestra relación con colaboradores, clientes, proveedores, autoridades y el medio ambiente.

Responsabilidad Social Externa

Proyectos de desarrollo sostenible

La integración de la agricultura con la industria es fundamental para propiciar una actividad económica sostenible, que parta siempre de una relación ganar-ganar. En ese sentido, Alicorp durante 2008 amplió el alcance del programa de siembra de Trigo Durum a los valles de Chiclayo, Trujillo, Chimbote y Piura, y a nuevas localidades en Ayacucho. De esta manera, esta cadena productiva se ha establecido en los valles de las regiones Arequipa, Apurímac, Ancash, Ayacucho, Cusco, Cajamarca, La Libertad y Piura. Desde su inicio, el proyecto Trigo Durum ha beneficiado a 1,694 familias de agricultores, con una inversión de US\$ 512,000 (S/. 1.5 millones) y la adquisición de 47,000 toneladas de la producción de dichas zonas.

En Piura, además de promover la cadena productiva, el Grupo Romero está orientando a la población para que constituya pequeñas empresas de servicios (vigilancia, limpieza, lavandería y alimentación) que les permita actuar como proveedores formales de Agrícola del Chira. La empresa también está promoviendo proyectos productivos (crianza de cuyes, ganado caprino) como alternativa al desempleo juvenil.

En el Callao, Tramarsa ha desarrollado el Programa Emprendedor, mediante el cual se ha capacitado por dos meses a 35 estibadores en técnicas de contabilidad, mercadeo, tributación y administración de pequeñas y microempresas. Al finalizar la capacitación, los 10 mejores recibieron un capital semilla de S/. 3,000 (US\$ 1,000) por cada proyecto.

Clientes

Para nuestros clientes panaderos, se lanzó el concurso "Idea tu Empresa" en alianza con la organización no gubernamental Technoserve, en las ciudades de Lima, Ica, Cajamarca



y La Libertad. Alicorp apoya con capital y capacitación gratuita a panaderos emprendedores que quieran realizar ideas de negocio que involucren en su cadena de producción o de ventas a personas y/o microempresas de escasos recursos económicos del país. Actualmente, el concurso está en la segunda etapa, en la que se realizan talleres con los emprendedores seleccionados. Los tres primeros puestos recibirán un capital semilla de US\$ 5,000 (S/. 14,650) cada uno, para implementar sus proyectos.

Por su parte, Minka realizó talleres de capacitación empresarial para sus locatarios, en alianza con el Instituto PROPYME (Centro de Promoción de la Pequeña Empresa). Estos talleres tienen como finalidad incentivar en los emprendedores los deseos de hacer empresa.

Medio ambiente

La gestión de las empresas del Grupo Romero comprende el desarrollo sostenible, el manejo racional de los recursos naturales y el control de los impactos ambientales.

Este es el caso de la labor de reciclaje que realiza Ransa en alianza con Caminando Juntos, que contribuyó a la generación de recursos económicos para los niños discapacitados de Fundades. Por su parte, Minka realizó una labor similar con el fin de ayudar a los Niños en Alto Riesgo del Programa NAR de la ONG Coprodeli.

Asimismo, Alicorp continuó subvencionando a la institución Ecoplayas, organización que trabaja desinteresadamente desde 1997 por la conservación de la costa peruana.

Como parte del compromiso medio ambiental, se desarrollan los programas de monitoreo de agua, ruido, aire y efluentes, en las plantas de las empresas del Grupo. De esta forma, también se contribuye con la protección del medio ambiente, adecuando nuestras operaciones a los estándares de Gestión del Ambiente a la norma ISO 14000.

Educación

El Grupo Romero reafirmó su compromiso con la educación durante 2008, sobre todo en las zonas más alejadas a la capital, donando libros del proyecto educativo “Matemáticas Para Todos” a los colegios de Santa Lucía, Uchiza y Tocache (región San Martín). Son 14 los colegios beneficiados, con un aporte de US\$ 63,700 desde el año 2005. Este programa también se ha llevado a los colegios de Piura y Arequipa.

Palmas del Espino habilitó y refaccionó ambientes del Centro Educativo Inicial de Santa Lucía “El Mundo de Ana María”, y de los colegios “Manuel Romero Seminario” y “Micaela Seminario”. Se construyó un local para el Programas de Atención No Escolarizada de Educación Inicial (PRONOEI) en el caserío Bolívar (aledaño a la planta de Nuevo Horizonte), dotándolo también con carpetas nuevas.

En Arequipa, a través de Tisur, se mejoró la infraestructura en las instituciones educativas José Carlos Mariátegui (Mollendo), Miguel Grau (Matarani), Emilio Pacheco Antezana (Mollendo) y Rubén Linares (El Arenal).

En las instalaciones de Minka se realizó la primera Expoeducación Callao 2008 organizada por el Gobierno Regional del Callao, donde participaron la Universidad de Lima, la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI), la Universidad San Martín de Porres, así como institutos superiores de Lima y provincias, entre otras.

Asimismo, se apoyó a los chicos de 4° y 5° de secundaria de los colegios en los que desarrolla el programa *Junior Achievement*. Los alumnos crean una empresa, cuyos productos los venden en Minka.

Tras los lamentables sucesos del terremoto en Pisco de 2007, Orus brindó charlas de capacitación sobre “Seguridad en el hogar”, a un grupo de madres de familia de Cañete y Chincha. Además, en el Colegio Ada A. Byron de Chincha, se dictó una charla para el grupo



de alumnos brigadistas de primeros auxilios y evacuación.

Un grupo de colaboradores de Romero Trading realizó el traslado e implementación de un módulo completo de cómputo a la comunidad Ashaninka San Juan de Cheni, ubicada en Satipo (Junín). El módulo servirá para capacitar a los pobladores en sus primeros pasos en el mundo de la computación.

Alicorp subvencionó el concurso de creatividad empresarial “Creer para Crear”, que tiene como objetivo promover la cultura y valores empresariales en los jóvenes peruanos. Este programa constituye una importante experiencia en Latinoamérica, que ha llegado a beneficiar a 10,000 jóvenes y 500 docentes a través de capacitaciones.

Ransa desarrolló un programa para prevenir los accidentes de tránsito en la red vial nacional. Este nace en 2007, estableciendo un cronograma de capacitaciones a personal de aquellas instituciones que velan por la seguridad en las carreteras: Cuerpo General de Bomberos, Policía Nacional del Perú - División de Protección de Carreteras y conductores profesionales de carga. Además, desarrolló un Manual de Fatiga del Conductor sobre la ruta Lima-Huaraz, el que se distribuyó y difundió entre los conductores.

Salud y nutrición

Según la publicación “El costo del hambre” de la Organización de las Naciones Unidas, las consecuencias de la desnutrición inciden profundamente en la economía del Perú, no sólo en los costos de salud y de educación, sino principalmente al afectar gravemente la productividad de su población y sus capacidades de desarrollo socioeconómico.

Consiente de este tema, Alicorp junto a “Cáritas Callao” brindó educación en nutrición a las madres de las zonas más afectadas de Pachacútec, en Ventanilla. Con el programa “Recuperar” se ha logrado beneficiar a más de 2,600 niños, y educar a más de 1,500 madres.

Se continuó con la campaña radial “Los tres primeros años deciden la vida”, en alianza con Radio Programas del Perú, con el objetivo de educar a las madres gestantes y con niños menores de tres años a nivel nacional. La campaña estuvo al aire desde 2006 hasta mediados de 2008 y logró llegar cada semana a más de 6 millones de madres en el país.

para quitarse el sombrero



En agosto de 2008 se lanzó la Campaña Radial “La Súper Mamá” a través de CPN Radio, que busca educar a las madres gestantes y con hijos menores de tres años, a través de un microprograma con recetas nutritivas y económicas para el menor. Además a lo largo de la programación se difundieron tips alimenticios y de higiene, así como las cinco reglas de la buena nutrición.

A través de Orus se dictaron charlas sobre la prevención de cáncer de mamas y cáncer uterino con el tema: “La Actitud: Clave para el Éxito”.

Palmas del Espino donó una máquina de Rayos X a la posta médica del Ministerio de Salud en Santa Lucía. La población de Santa Lucía y Uchiza ya no tendrá que trasladarse a Tocache o Tingo María para tomarse placas cuando lo requieran.

FUNDACIÓN CALIXTO ROMERO HERNÁNDEZ

Desde el año 2006 la Fundación Romero comenzó la búsqueda de proyectos de desarrollo sostenibles exitosos. En este proceso se verificó lo difícil que es ubicar dichos proyectos y la poca difusión que tienen, por lo que decidió iniciar una investigación, para identificarlos y darlos a conocer a todo el país.

Es así que en junio de 2008 nació el programa de televisión “Para Quitarse el Sombrero”, que difundió historias que enseñan que es posible salir de la pobreza o mejorar la calidad de vida de muchos peruanos, implementando ideas sencillas pero innovadoras.

“Para Quitarse el Sombrero” difunde reportajes, al estilo crónica-documental, que ponen en valor a aquellos personajes de comunidades, grupos o asociaciones del país que, a través de su esfuerzo, trabajo e iniciativa, desarrollan diferentes proyectos productivos que les están permitiendo superar sus condiciones de pobreza.

El objetivo del programa es difundir estas experiencias exitosas, para

que sirvan de ejemplo y se repliquen en otras localidades del Perú. En su primera temporada el programa se difundió a través de Frecuencia Latina los sábados a las 8:30 a.m., y en TV Perú los domingos a las 6:00 p.m. (con una repetición el viernes a las 9:00 p.m.)

Cabe indicar que la Fundación Romero ha realizado la entrega gratuita de las colecciones (13 capítulos) de la Primera Temporada del programa de televisión, a distintas organizaciones educativas, culturales y empresariales que voluntariamente lo han solicitado. Hasta la fecha han sumado alrededor de 3,000 DVD entregados. Para el programa se desarrollaron comerciales de corte social y trajo consigo la generación de redes con los líderes de los proyectos.

Por otro lado, se terminó de implementar en el Callao las “Comisarías Modelo”, dejando a la totalidad de comisarías con equipos de última generación y tecnología de punta. El convenio fue firmado en 2007, entre la Fundación Romero, el Ministerio del Interior y la Asociación Amigos de la Policía.

La Fundación Romero apoyó a un grupo de artesanas piuranas (Catacaos, Montero y Huancabamba), brindándoles capacitación, asistencia técnica y participación en ferias internacionales, lo que les está permitiendo acceder a nuevos mercados de paja toquilla y telar de cintura. Ellas continuaron con su capacitación en diseño y teñido de fibras e hilos con tintes naturales. Además, en julio se inauguró el primer punto de venta de artesanía de la Fundación en el centro comercial Plaza el Sol de Piura, y en diciembre se organizó la primera feria navideña “Kamari Tak”, con la participación de los principales artesanos nacionales.

Responsabilidad Social Interna

Capacitación

Durante 2008 se capacitó a los colaboradores del Grupo Romero con una serie de cursos técnicos especializados y talleres de liderazgo,



comunicación eficaz, negociación y responsabilidad social. Para este fin, se contó con un programa de convenios con institutos y universidades de prestigio.

Entre algunos de los programas desarrollados, se tiene en Alicorp el programa de capacitación para Jóvenes, "Skills", y el Programa de Capacitación especializada para el personal de Ventas, "EGC".

Seguridad y salud

Se organizaron campañas de salud en oftalmología, odontología, nutrición, prevención de enfermedades de transmisión sexual, control de masa corporal y vacunación contra la hepatitis B e influenza, para asegurar un adecuado ambiente de trabajo.

Se desarrolló un programa médico gratuito dirigido a 250 estibadores y sus familias. Incluyó exámenes médicos, así como charlas de prevención de salud, nutrición en el trabajo, cardiología y primeros auxilios.

Además de los exámenes médicos, colaboradores de Alicorp se unieron al Club RH (-) del Perú, para así tener acceso a un banco de sangre confiable, económico y disponible ante cualquier emergencia.

Certificaciones

Las empresas del Grupo Romero cuentan con más de 30 certificaciones en sistemas de calidad, protección del medio ambiente, salud y seguridad, entre otras.

Integración

Como parte del 120 aniversario del Grupo Romero se realizaron actividades de integración, además de un reconocimiento a Dionisio Romero Seminario.

Independiente a la actividad general de Grupo Romero, cada una de las empresas ha desarrollado actividades de integración mediante eventos deportivos, entretenidos juegos y dinámicas que fomentan el trabajo en equipo.



Familia

Los hijos de los trabajadores continuaron beneficiándose con becas de estudio y actividades deportivas y de educación, así como en informática. Asimismo, a los trabajadores se les brindó facilidades para que puedan comprar los útiles escolares de sus hijos a tiempo.

Con el fin de generar fuentes alternativas de trabajo, se impartieron clases de cosmetología, corte y confección, manualidades, cocina, bisutería, lencería básica y repostería para las madres, hijas o esposas de los colaboradores.

Tramarsa gestionó una alianza con el Ministerio de Trabajo y Promoción Social con la finalidad de implementar un programa dirigido a los familiares de los trabajadores portuarios, entre 16 y 24 años, en confección, operador de máquina de confección, control de calidad, ventas, calzado-confeccionista y cosmetología.

Se ofreció una charla informativa sobre el programa habitacional estatal "Techo Propio", para orientar a aquellos colaboradores que aún no poseen vivienda propia. Además se le apoyó al personal para la compra de un departamento, construir o mejorar su vivienda mediante el adelanto extraordinario de utilidades y/o préstamo, a fin de que puedan cubrir con la cuota inicial.

Voluntariado

En 2008 Ransa conformó el Comité de Voluntariado, equipo que lidera las actividades de apoyo social que otorgan libremente los trabajadores de Ransa y sus familias.

Este grupo organizó una gran donación de regalos para niños y ancianos del Callao, a la que se sumaron nuestros clientes y proveedores. También realizó cinco chocolatadas con niños del Callao y Chincha y ancianos del Callao. También se participó en una gran feria para niños necesitados de diversas zonas de Lima.

Cogesa apoyó la Casa Hogar Juan Pablo I, que brinda su asistencia a niños y adolescentes con problemas de abandono social, moral y material, teniendo como fin integrarlos a la sociedad.

Donaciones y auspicios

La actitud de solidaridad de las empresas y colaboradores se muestra en las actividades realizadas a lo largo de 2008. Así, Ransa colaboró con el Asilo de Ancianos del Callao, colegios del Callao, Liga Peruana de Lucha contra el Cáncer y Compañía General de Bomberos, con herramientas de primera necesidad o con elementos que agreguen valor a la gestión de dichas instituciones. Las donaciones abarcan un amplio apoyo: víveres, equipos, maquinaria, materiales para construcción, donaciones, materiales educativos y soporte logístico.

El Grupo Romero se unió a la Campaña de Fríaje, a través de la cual colaboradores de las diversas empresas recolectaron donaciones de ropa y víveres para asistir a las poblaciones en zonas andinas afectadas por la ola de frío.

Igualmente, se realizó donaciones a Asociación Benéfica de Apoyo al Niño Hidrocefálico, Asociación Operación Sonrisa-Perú, Fe y Alegría del Perú, Fundación Peruana Cardio Infantil, Fundación Peruana del Cáncer y a la Comunidad Hatunyaa (tarjetas navidad 2008).

También se apoyó al equipo nacional de Pesca Submarina para en el XXVI Campeonato Mundial realizado en Venezuela. También auspició al equipo de remo de la Escuela Naval en el Torneo Internacional por el Aniversario de la Creación de la Marina de Guerra del Perú

A través de Tisur, se contribuyó en la construcción de calles en Asociaciones de Vivienda a través del Programa "La Calle de Mi Barrio", ejecutado por el Ministerio de Vivienda, gobierno local y pobladores. Con este programa se colaboró en la construcción de la losa deportiva en el Pueblo Joven Alto Islay – Matarani y se construyó el comedor popular e instalación de juegos infantiles en la Asociación de Vivienda Los Pinos de Mollendo.

INVESTMENT - DYNAMISM



ALICORP

“In Argentina, it purchased The Value Brand Company (TVB) for an amount of US\$ 65 million. In Colombia, it purchased the firm Propersa for an amount of US\$ 7.4 million and it invoiced over US\$ 1,250 million, no matter the price volatility of raw material”.

2008 was a year of large volatility in the price of commodities, especially soy and wheat, strategic raw material for the company. Although this situation affecting the demand of consumption products in the local market, Alicorp's invoicing increased by 30.7% in comparison with 2007 and exceeded the objective of US\$ 1,000 million, a historical record.

Net sales increased by 30.7% in comparison with 2007, from US\$ 899.8 million (S/. 2,805.0 million) to US\$ 1,253.3 million (S/. 3,665.5 million). Regarding sales volume, the growth was 8.2% in almost all categories. The net profit was US\$ 28.2 million (S/. 82.6 million), US\$ 13.4 million (S/. 39.4 million) less than that obtained in 2007. This decrease in profit resulted from the increase in financial expenses for an amount of US\$ 24.4 million (S/. 72.6 million) mainly due to exchange rate.

At international level, Alicorp continued with its growth strategy. It entered Argentina, one of the most important Latin American markets, with the purchase of the firm The Value Brand Company (TVB) for US\$ 65 million, which invoices more than US\$ \$120 million in personal care and house cleaning products. With this acquisition, the brands “Plusbelle” (shampoo, hair creams, and toilet soaps), “Zorro” (detergents), “Cristal” (dish liquid), and “Suave” (clothing softener) were incorporated to Alicorp's product portfolio.

For Colombia, 2008 was a very positive year. Invoicing increased by 90%, reaching US\$ 11.8 million and the company Propersa was purchased in July, which permitted the direct distribution to supermarkets and to complement the offer of hair care products with “Baby Soft” line. This acquisition amounted to US\$ 7.4 million.

In August, it launched “Anua” shampoo in the Colombian market, reaching 3% of the market share in December in a highly competitive market. In October, it launched food for pets “Mimaskot”, which was introduced in pet shops and veterinary centers on a fast basis. They represent 40% of the market, where the brand got 5% of the market share in shipments. In the category of cookies, invoicing increased by 20% in comparison with the previous year.

In Ecuador, Alicorp's brands consolidated by introducing more products of its portfolio. A strategic alliance with Alarcón Group was consolidated to distribute Alicorp's products to more than 55,000 selling points. Invoicing increased by 67% in comparison with 2007, reaching US\$ 19 million with a major market share of “Anua”, “Mimaskot”, and “Don Vittorio” noodles (the category of ice cream has not been considered as part of invoicing). In the category of hair care, “Anua” is one of the leading brands with 11% of the market share. On the other

hand, "Mimaskot" consolidated as the second brand in the market, reaching 33% of the market share. "Don Vittorio" noodles doubled its market share exceeding 8%. Regarding powder refreshments, "Kanú" was successfully launched with a portfolio of six flavors, reaching 17% of the market share in five months, becoming the second brand in Guayaquil. Regarding sauces, the sales volume of "AlaCena" mayonnaise increased by 20%, which represents 12% of the market share. Regarding cookies, invoicing increased by 80% in comparison with 2007.

In Peru, it continued developing the product portfolio and working on multiple launchings. Regarding the laundry business line, there were excellent results reaching 35% of the market share in the market of detergents and 88% of the market share in the market of household soaps. It is important to notice the leadership of Bolívar in the category of detergents going beyond emblematic and traditional brands in the Peruvian market. Regarding the category of margarines, a 62% of the market share was consolidated.

Regarding the category of cookies, the brands Integrackers, Día, and Glacitas were re-launched. Alicorp reached 34% of the market share. Regarding sauces, it reached 95.8% of the market share. Regarding the category of pasta, the brands Don Vittorio "Selección Maestra" and Lavaggi with "Fortimax Plus" were re-launched.

Regarding animal nutrition, the invoicing of Nicovita increased by 25%, in comparison with the previous year. In May, the new line of pellets Nicovita Truchas was launched addressed to a segment of lower nutritional demand, and the line of extruded food Nicovita Truchas Omega Plus (with DHA and EPA) was re-launched. In 2008, we entered the Chinese market with product registration, brand development, and packing.

Regarding the category of ice cream, a growth of 50% in volume was reached at local level in comparison with 2007, due to the launching of brands, development of "mini" segment, redesign of distribution strategy focused on Lima, and an increase in assets: fridges and tricycles.

Regarding instant desserts, Negrita and Yaps jellies with fruit juice were re-launched. Regarding pastry, the industrial versions of the brand Negrita were presented in order to meet our clients' requests (bakers, pastry cooks, and restaurants). Regarding oil, the brand Cil was re-launched.

It is important to mention that an investment of US\$ 11 million (S/. 32.2 million) was made in 2008 to condition the Calixto Romero Plant in Piura for producing Omega 3 oil; and an investment of US\$ 8 million (S/. 23.4 million) was made to start up a new line of long pasta at the noodle plant.

To support Alicorp's integral growth at local level and abroad a new Distribution Center with a capacity of 24,300 locations for pallets was implemented with the possibility of expansion to 39,300. This project was possible thanks to an agreement with Ransa that, as logistics operator, is responsible for managing this new Distribution Center.

Regarding the human resources internal management, Alicorp made a study of the corporate climate to evaluate the satisfaction level of the company's staff. It obtained a positive result of 77%, that places us 11% over the average of Top Latin American companies. Other results are Company's Effectiveness, 80%; Individual Effectiveness, 76%; Worker Treatment, 71%; and General Commitment, 85%.

Regarding the external social relationship, Alicorp socially invested in children nutrition education addressed to pregnant women with children under 3 years old. For this purpose it executed the following projects. In 2008, in alliance with RPP, the Radio Campaign "The Three First Years Decide the Life"; in August 2008, "The Super Mom", campaign including CPN Radio. In addition, it continued with the Nutrition Education Program "Recuperar", initiative that provides nutrition education for mothers in Pachacútec in Ventanilla. The Durum Wheat project (2008) that expanded to Chiclayo, Trujillo, and Chimbote, where the first cultivation is in progress. This program has been implemented in Ayabaca and Huancabamba (Piura), as well as Cayara and Chincheros (Ayacucho).

This responsible performance of Alicorp in 2008 was the base to be recognized by different institutions with the following awards: "ANDA", for institutional support and the "Effie de Plata 2008", for Mimaskot - Ecuador. In July, SEDAPAL awarded Alicorp for its good practices in the efficient use of water and sewage treatment in Lima. Additionally, it was considered by the Stock Exchange of Lima within the top 10 companies for its Good Corporate Management.

AGRÍCOLA DEL CHIRA

“Caña Brava project will start operations in October 2009. It will be able to produce 350,000 liters of ethanol a day and will be the first plant in Latin America to produce ethanol with direct juice”.

In 2008, important advances in the implementation process of Caña Brava project of Agrícola del Chira S.A. were registered.

The project comprises the cultivation of 7,000 hectares of sugar cane in the northern zone of Peru and fitting out of a plant of ethanol with a production capacity of 350,000 liters a day.

The company estimates that this project will be effective in October 2009 being the first plant producing ethanol with direct juice in Latin America.

The lands for the project have been purchased under public auction from Chira Piura Special Project (3,200 hectares), which included a duty of 10,000 m³ of water per hectare. Other 3,800 additional hectares were purchased from private owners. It is important to note that the cultivation of cane in these zones does not eliminate food cultivation areas (rice, corn, etc.).

In total, after 18 months from the beginning of the project, the investment amounts to US\$ 81.8 million (S/. 239.8 million), according to the financial statements of the company as of September 30, 2008.

Regarding the characteristics of the land, 90% of them are uncultivated. For these particular characteristics, irrigation (drip) and fertilization modernized systems have been implemented. In parallel, it started the construction of reservoirs.

In addition, with the participation of Energoproject, the technology called Infiltration Galleries is being using in order to recover underground water. Also, in the company's Useful Insect Production Center; biologists and entomologists work on techniques to control plagues.

Regarding the industrial production of ethanol, the company will use the Brazilian technology characterized by its high efficiency at reasonable costs. This technology will permit effluents to return to the irrigation reservoirs avoiding contamination of rivers and underground.

Also, with the bagasse resulting from the extraction process of cane juice, the company will co-generate 30 megawatts (MW) of electricity, from which 12 MW will be used for the factory and the pumping of irrigation water and 18 MW will be provided to the Piura - Paita - Sullana interconnected system.

In the energetic environment, the Law on Promotion of Bio Fuel Market dated 2003 obliges the mix of ethanol with gasoline at 7.8% as from January 2010, so that the clean energetic matrix will be expanded and the use of foreign contaminant supplies as oil will be reduced.

In social terms, Caña Brava has generated employment for 2,150 people mostly coming from the project influence zones.

TRAMARSA

“It started new challenges assuming the administration and operation of the terminal of the electric company Enersur in Ilo and dealing with the maritime forwarding of 230 vessels of Petroperú in Talara (Piura) on a yearly basis”.

The dynamism of foreign trade and the excellence in the management of business units permitted Tramarsa to close the year 2008 with important achievements. The total sales amounted to US\$ 75 million (S/. 219.8 million), 35% higher in comparison with 2007.

The business units also registered a highly positive behavior: The pilotage unit grew by 20%, the containers loading unit, by 18%; and towing service, by 10% in comparison with the previous year.

This annual economic growth was followed by an important investment plan mainly addressed to the construction of two azimuth tugboats of 55 tons of power (bitt) that will start operating during the second semester of 2009, and the incorporation of “Chiribaya” azimuth tugboats of 34 tons of power (bitt) in Ilo.

Tramarsa also accepted new challenges assuming the administration and operation of the terminal of the electric company Enersur in Ilo and dealing with the maritime customs proceedings of 230 vessels of Petroperú in Talara (Piura) on a yearly basis. Also, the contract with Antamina for maintaining its vessels at Punta Lobitos Port in Huarney was renewed for a ten-year period.

Regarding Maritime Tasks, having a fleet of 16 tugboats throughout the coastline was taken as an advantage to carry out the rescue of nine fishing shipments (seven in Paita and two in El Callao) and to contract the provision of supporting shipments for the construction of Muelle Sur Callao (wharf) and the terminal of the company Peru LNG in Pampa Melchorita, Cañete.

In Bayóvar Juan Paulo Quay terminal (JPQ) increased its cargo movement by 50%, due to an increase in dispatches of yeast to Ecuador and Colombia, apart from services for the oil industry of the zone. Similarly, lease contracts of Sechura barge were made for works in Tumbes and Muelle Sur Callao.

TISUR

In 2008, the sales of Tisur were 15% higher in comparison with the previous year. In total, 2.9 million of tons were moved from which most part corresponds to the export of ore concentrate and the increase in the movement of containers. In terms of productivity (tons transferred per

“After two years of commercial work with the containers shipping companies, it increased the frequency of the arrival of vessels from three to eight times a month”.

hour), it was 25% higher in comparison with 2007.

The commercial activity of Tisur generated an important logistic benefit for the export industry of Arequipa and cargo coming from Bolivia. After two years of commercial work with the containers shipping companies, the frequency of the arrival of vessels increased from three to eight times a month.

Regarding chemicals handling, Logística de Químicos del Sur signed a contract with Southern Perú to build a new facility of sulphuric acid for Tía María project in La Joya, Arequipa. This facility will have a storage capacity of 40,000 m³ and will move 850,000 tons a year that will be unloaded through the future E Wharf to be built at Tisur's facilities.

In Bolivia, although the difficult economic and politic situation, Alpasur (logistic company of Tisur) maintained its general results and generated new businesses, standing out the export logistics of 45,000 tons of Bolivian sugar to Colombia.

CONSORCIO NAVIERO PERUANO

“Profits went up by 65% due to an increase in the cargo for import and export containers, as well as the volume of imported cars”.

Consortio Naviero Peruano closed 2008 fiscal year with important economic results, reverting the difficult period recorded the previous year:

The 2008 net profit increased by 63%, amount significantly higher than that one reached in 2007, due to the major cargo for import and export containers, that increased by 25% and 31%, respectively, as well as the volume of imported cars that increased by 120 %.

Similarly, Consorcio Naviero Peruano had more presence in the traffic of cabotage of sulphuric acid from Callao Port to Matarani Port. There were four shipments transporting 40,000 tons.

This remarkable economic performance was accompanied of internal improvements addressed to provide the company's clients with better customer service. In this sense, an important amount was invested in the modernization of computer systems permitting to provide service to the clients 24 hours a day on a permanent basis. It not only has had effect in the users' satisfaction level but has also cleared the traffic of telephonic assistance by 70 %.

No doubt, these achievements have been possible due to a stable social and politic context and the successful prevention of stoppage that affected the activity in the maritime terminal on a negative basis during the last months of 2007 and the first months of 2008.

Regarding the internal human resources management, the company was specially focused on the workers' training on quality of maritime transportation service. To achieve this goal, it was supported by the Asociación de Exportadores - ADEX (Exporters Association) and the company Tramarsa.

CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS (COGESA)

In 2008, Corporación General de Servicios (COGESA) consolidated corporate synergies that permitted to provide quality service at competitive prices in favor of the companies of Romero Group.

“The Purchase Committee, composed of representatives of the main companies of the Group, was created to coordinate actions to make joint purchases with the purpose of saving”.

In this fiscal year the Risk Central evaluated and presented credit lines for US\$ 292.5 million (S/. 857 million) belonging to 87 economic groups to the Credit Committee of the Board of Directors for approval. These lines represent 44% of the total risk of clients of the companies with Credit Policy.

Molinera Inca and Tisur were included in the Credit Policy of the Romero Group and it is coordinating the inclusion of Alicorp Ecuador and Colombia, and Ransa of foreign countries. Also, the web system permitting to control the application of the Collection Treatment Policy was implemented.

An important special initiative performed in 2008 was the creation of the Purchase Committee, composed by representatives of the main companies of the Group in order to coordinate actions to generate joint purchases and savings.

In the financial environment, it invested in Multimercados Zonales for an amount of US\$ 21 million (S/. 61.50 million) for the construction of Plaza El Sol Shopping Center in Ica and the expansion of the Shopping Centers Plaza El Sol in Piura and Minka - Callao. It also supported financing for Palmas Group's investment in ethanol business line and the expansion of the agricultural border amounted to US\$ 112 million (S/. 328.2 million).

Other important project concluded with Agrícola del Chira and Agropecuaria del Shanusi was the installation of BIOSALC software. To develop it, a team, composed of three consultants of COGESA and SAP, four Brazilian consultants and staff of the mentioned companies, was formed.

Regarding the management internal systems, in November 2008, the certifying company SGS audited the Mobiles Business and supporting areas such as Administration, Human Resources, Purchases, and Services. This audit resulted in the successful results recording “0” Disconformities, which permits it to maintain ISO 9001:2000 Certification.

INDUSTRIAS DE ACEITE

“With a new silo for 50,000 tons of grains of soy and sunflower, located in Pailón, the storage restriction is solved. Additionally, it will permit us to approach the farmers of the east zone of Santa Cruz (Bolivia)”.

2008 fiscal year was a period of excellent results and important achievements for Industrias de Aceite in Bolivia. The growth of collection of sunflower and very good performance and prices in the agricultural funds permitted to exceed the projected profit of the year.

A significant result corresponding to 2008 management was to make an agreement for the exclusive distribution of all the line of dairy products and nutritional supplements of Nestlé and Borges olive oil in Bolivia. Apart from increasing invoicing, it will permit to offer a major variety of products and to use new technology for distribution.

As part of its expansion plan, the company is finishing the installation of a new silo for 50,000 tons of grains of soy and sunflower, located in Pailón. This investment, amounting to US\$ 8 million, will solve the current restriction to store grains and will make it possible to approach the farmers of the east zone of Santa Cruz.

It also started the installation of a new steam caldron of major thermal efficiency that solves the current bottleneck in steam production. Similarly, a continuous soap manufacture plant will be implemented. This will reduce costs, permit to manufacture pharmaceutical glycerin, and double the production capacity, which currently limits sales.

On the other hand, with the purpose of reinforcing the safety and occupational health system at the company's facilities, new internal management processes have been implemented. They permitted to reach level 5 in the international certification Det Norske Veritas.

INDUSTRIA TEXTIL PIURA

“It started the construction of a new industrial facility with 17,454 new spindles that will be ready when demand is reactivated”.

Industria Textil Piura started 2008 fiscal year with an ambitious investment project amounting to US\$ 7 million (S/. 20.5 million). In January the company started the construction of the new industrial facility and the installation of 17,454 new spindles at its production center. It is estimated that the production capacity of yarn count may increase by 720 tons a year.

This expansion project that will be finishing in 2009 is part of a growing and innovation plan with the purpose of improving and increasing the quality and efficiency of our production.

Additionally, this investment will permit it to face competitive advantages of the new American market to be opened to Peru after the signing of the Free Trade Agreement Peru - United States of America. This is a commercial opportunity with important advantages to introduce garments manufactured with Peruvian yarns.

On the other hand, regarding the annual economic management, Industria Textil Piura had two very marked stages during 2008 fiscal year. In January-October period, the sales corresponded to 100% of the plant's production capacity. However, in the last months and due to the international financial crisis, as well as the fall of demand, sales have been decreasing.

Additionally, the results of this fiscal year were affected by the rise of the nuevo sol in relation with the dollar. It resulted from the fact that the income from sales is in US currency and raw material purchases were made during the campaign of cotton, where exchange rate was high.

To promote the cultivation of cotton and given the fact that the cultivated area is reduced every year, a chain of production for 2,000 hectares integrated by the farmers and industrialists was implemented, acting the Pima Program of the Regional Government of Piura as operator. As in previous years, the results were successful related to product quality and compliance with debts.

MULTIMERCADOS ZONALES

In 2008 Minka continued with the commercial growing and strengthening thanks to the entry of new lessees in the Multimarket and Shopping Center zone. At the end of 2008, the sales in Minka reached US\$ 190 million (S/. 556.7 million) and it is estimated an increase of 16% for year 2009. In this result, the market share level of the anchor stores is 60%, while the small- and medium-sized stores represent 40% of the total sales.

In Minka the annual number of visits is 18 millions registering 1.5 million people a month during the second semester.

“It inaugurated a new two-level shopping center, Plaza del Sol Ica, in approximately 23,000 m2 with an investment of US\$ 29 million (S/. 87 million). Minka has a new boulevard and Plaza del Sol Piura signed agreements for expansion”.

Three important facts had direct influence in these results: first, the opening of Multicines Cinerama with six state-of-the-art movie theaters with floating screens and Dolby Digital EX sound, with more than 1,000 seats; second, the inauguration of the new boulevard at Uno avenue; and third, the entry of retailers as Norky's, Mc Donalds, a new office of BCP, Fashion Stores, Arcángel drugstore, a new Mode Zone at cost, and Deco Hogar. Other incorporations were the offices of Nextel, Perfumerías Unidas, El Parque de D'onofrio, and Mi Farma drugstore.

Simultaneously to its commercial management, Minka and Propyme (Business School of Pacifico University) have started up a Professional Development Plan for Traders with the purpose of training small business people of the zone. As of this date, 140 people have been benefited.

Plaza del Sol - Piura Shopping Center has consolidated as an important trade and entertainment zone. In 2008, its sales amounted to US\$ 38 million (S/. 111.3 million), corresponding 75% to the anchor stores and 25% to the galleries.

In a short period of time, Plaza del Sol will expand its offer with a new shopping center per departments of more than 5,000 m², as well as a zone of galleries. In summary, this project will comprise an anchor store, 15 intermediate stores, and 100 underground parking lots approximately.

On the other hand, a contract with Ripley has been signed to expand Plaza del Sol Piura that will have a modern two-floor shopping center; a sector of stores that will complement it in the two levels and a wide underground parking lot.

In December, 2008 Multimercados Zonales inaugurated Plaza del Sol Ica, initiative whose purpose is to meet the needs of the population of this city. This new shopping center with 23,000 m² approximately, divided in two floors of a very modern infrastructure, will start constructing its second stage comprising a food court, restaurants, multimovies, games zone, and 14 new stores. An investment of US\$ 29 million (S/. 87 million) was made in this project.

It is one of the most modern shopping centers in the internal zone of the country, which has anchor stores as Tottus Hypermarkets, Topy Top, and Sodimac, as well as other 40 locals of important services and products as BCP, Interbank, Mi Banco, Scotiabank, Banco Falabella, Bata, Platanitos, Passarella, Ecco Center, Fasa, BTL, Boticas & Salud drugstores, Él, Laritza, D'onofrio, Opticas GMO, Billabong, Rip Curl, Emporium Cuy Arts, Miguelitos, Nextel, Telefónica, Claro, among others.

ORUS

“The company restructured forming Orus Seguridad Electrónica and Limtek Servicios Integrales, businesses growing 17% and 43% respectively”.

Orus concreted its business reorganization plans that permitted it to optimize its service provision.

In this context, the electronic security and cleaning businesses made a spin-off to create Orus Seguridad Electrónica and Limtek Servicios Integrales, respectively. On the other hand, Orus S.A. remained as a security business.

At the end of 2008 fiscal year, the three mentioned companies generated income for US\$ 58 million (S/. 170.7 million). Orus S.A., responsible for security business, recorded a growth of 20%, which represents an important market share in the sector.

On the other hand, the business of Seguridad Electrónica increased by 17% maintaining its leadership with a market share over 50% in this field. The business of Limtek Servicios Integrales presented a growth of 43%, figure over the market average, remarking the service informality.

At the end of 2008, the client portfolio of the companies is 75% composed of companies that do not belong to Romero Group and 25% representing affiliates and related companies.

It is important to notice that Orus, created in 1985 to provide Romero Group's companies with security, has maintained quality standards in the service provision certifying its quality management systems meeting ISO 9001:2000 standard, environment management systems meeting ISO 14001:2004 standard, and safety and occupational health management systems meeting ISO 18001:1999 standard, and having a Business Alliance for Secure Commerce (BASC), and as Operator of Airport Security Specialized Service (Directorate General of Civil Aviation - DGAC).

GRUPO PALMAS

“It cultivated 3,700 new hectares of palm between Palmawasi and Palmas de Shanusi and finished mounting the extracting plant in Nuevo Horizonte”.

For Palmas del Espino and subsidiaries, 2008 fiscal year was a very dynamic period in terms of development of projects and economic results.

At the end of the year, the company and subsidiaries consolidated an expansion of 15,500 hectares of palm, which guarantees an adequate supply to cover the operation of food and biofuels. The sales totaled US\$ 84 million (S/. 246 million), figure higher than US\$ 56 million (S/. 168 million) recorded in the previous year.

Palmas del Espino and Agropecuaria del Shanusi significantly expanded the agrarian border by cultivating 3,700 hectares, from which 1,600 hectares correspond to Palmawasi and 2,100, to the new project Palmas del Shanusi. Also, the drainage systems were expanded and modern camps for farmers were built. Everything was carried out under biological control and health treatments.

A very important project that started in 2008 was the cultivation of cacao in an initial expansion of 250 hectares becoming the major plantation of modernized cacao in Peru, using varieties of high production potential.

Industrias del Espino, with an investment of US\$ 11 million (S/. 32.2 million), finished the new refinery of biodiesel of 200 tons a day, which will permit the company to diversify its operations. Also, it finished mounting the new extracting plant in Nuevo Horizonte, with an investment of US\$ 5 million (S/. 14.7 million), whose production capacity is 10 tons a day with possibilities of tripling. This new facility will permit to support local small palm farmers, guaranteeing the purchase of fruit.

Under the business and environment framework, the company reached an important objective certifying the Biogas Project before the United Nations in order to enter the market

of carbon bonds under the mechanisms of Kyoto Protocol. Thus, there will be a contribution with the decrease in gasses with greenhouse effect.

PRIMAX

“It consolidated the leadership of service chain and developed businesses with major margins”.

The quality of its products and excellence of service provided to its clients has permitted it to close the 2008 fiscal year with excellent results in sales and market positioning in Peru and Ecuador.

In Peru the net profit was 45% higher in comparison with 2007 profit. Also, the operation result of 2008 increased by 60% in comparison with the previous period. It resulted as a consequence of sale increase (26%) in the most profitable business lines, growth of the unit margin in the different businesses, and control on total expenses that increased by 13% only.

The increase in sales in 2008 was higher than the market average, which resulted in an important 25% of the market share in the sector.

In the segment of self-service stores, the network increased from 195 in 2007 to 214 in 2008. The market studies made in the different stations along the year confirmed the consumers' preference for products and services provided, as well as their loyalty for Primax brand.

Regarding the company's financial management, the control of credits was an important aspect in 2008. The average collection period remained steady in comparison with 2007 and it was not necessary to make net provisions of bad debts. Also, the actual guarantees increased by 63%, figure over the growth of sales and accounts receivable. The financing of suppliers that increased in 2008 in comparison with 2007 permitted it to generate the adequate liquidity to pay dividends and to invest in new projects.

For 2009 fiscal year; the objectives of Primax in Peru will be focused on generating value for the shareholders paying attention to margins; sales growth, mainly the most profitable businesses; and control on expenses and exchange risk. Additionally, it will be important to take into account the consolidation of brand leadership, good relationship with clients, and development of staff's personal and professional skills by means of training and motivation.

On the other hand, taking into consideration the international financial crisis, granting credits will be an important topic to be controlled.

For Primax Ecuador, 2008 was a year with a significant growth. With the acquisition of the net of stations of Repsol Ecuador, 123 service stations were incorporated additionally to 65 owned by the company in that country. It also sold to the industrial and air transportation sectors, and distributed lubricants throughout Ecuador.

Therefore, Primax became the main private company in the fuels industry in Ecuador, with 20% of the market share.

The company's consolidated operation result increased by 34% on a monthly basis in comparison with the previous year and regardless of the situation of the purchased company.

The annual objectives for the year 2009 will be mainly based on the change of Repsol brand at

the stations recently purchased, integration of operations, and definition and implementation of a long-term financial structure.

In Peru and Ecuador, consolidating an internal corporate culture will be a challenge since work will be based on high indexes of identification and commitment with the company that are currently between 95% and 97%.

GRUPO RANSA

“The companies of Ransa Group continued growing at local level and abroad reporting an income over 33%”.

In Peru, Ransa Group is composed of Ransa Comercial S.A., Agencias Ransa S.A., Compañía Almacenera S.A., Almacenera del Perú S.A., and Construcciones Modulares S.A., companies that, in 2008, obtained results higher than those obtained in 2007. At the end of the fiscal year, an income of US\$ 134.8 million (S/. 395 million) was reported, as well as an operation profit of US\$ 19.5 million (S/. 57 million). The obtained results exceed the figures of income and profits by 33% and 79% respectively in comparison with 2007.

During the year, the investment projects totaled US\$ 26.7 million (S/. 78.2 million) and were focused on refurbishing infrastructure, expanding storage capacity, renewing transportation fleet, and launching new services.

The Mass Consumption and Retail Solution continued supporting the operations of the main retailers and mass consumption chains in the country. In El Callao, it finished building the largest Distribution Center of the country with 35,000 m², with a storage capacity of 40,681 rack positions. In provinces, the presence of the company was reinforced in Trujillo, Chiclayo, and Arequipa, and projects were evaluated in other cities of the country. This division continued managing the distribution logistics of the client Ambev nationwide, consolidating as the main forwarding agent of that company. Also, it optimized the international transportation service between Bolivia and Peru. At the end of the fiscal year this field recorded sales 32% higher than those reached in 2007.

The Mining and Energy Solution, by means of its Integral Logistics Service (SIL, for its Spanish acronym) supported operations of the main mining and energy companies in the country, as well as suppliers of these industries. The sales of this Solution of Ransa increased by 34% in comparison with 2007.

The Freezing Logistics Solution continued supporting operations of farmers and fishers of the country, focused on solutions for local and foreign markets, under the highest quality standards. A Distribution Center for frozen products was built in El Callao, whose infrastructure and technology are state-of-the-art. In 2008, operations in Torre Blanca, agribusiness packing of Ransa processing and packing citric products, avocados, and asparagus, destined for local and foreign markets, were consolidated. The Integral Logistics Service for Export (SILE, for its Spanish acronym) reinforced its positioning as the market solution specialized in operations to export refrigerated and dried products. Finally, the freezing transportation and distribution service was launched, thus, complementing the service of the Freezing Logistics Solution, whose sales increased dramatically by 56% in comparison with the previous period.

The Industry Solution, addressed to provide services of storage, handling, transportation, distribution, and packing of all type of supplies for food industry, agribusiness (fertilizers and agrochemicals), paper (reel of paper), and car industry (cars and spare parts), resulted in sales

over 65% to that recorded in 2007. In El Callao, there was an expansion of 200,000 m² of the storage capacity, supporting 33% of the storage market for new vehicles.

The specialized services of Storage Terminal and Forwarding provided support in the operations of the different solutions of Ransa, increasing its sales by 43% in comparison with 2007, which includes an important participation of the services provided to national small- and medium-sized business people.

In Ransa Filing, specialized unit providing information processing and management, sales increased by 37% in comparison with 2007. At the end of the fiscal year, Ransa Filing registered under custody more than 500,000 boxes guaranteeing confidentiality and safety of its clients' information.

Compañía Almacenera (CASA) optimized and spread the Financial Storage Service via Internet (AFI, for its Spanish acronym) for the processes that are part of the issuance, endorsement, release, and extension of terms, making these services more dynamic and faster in execution. AFI System is based on the internal development of management systems, web technology, and certificates of warrant. Also, it performed continuous improvement projects reaching the integration of its information systems with its clients', creating efficiency in the internal and financial management processes. In 2008 CASA increased its sales by 24% in comparison with 2007.

In 2008 Almacenera del Perú introduced a new service: integrated logistics solutions. At the end of the year, the results exceeded the budgeted income and profits by 10% and 9%, respectively, being financial storage and physical storage services those that contributed significantly to achieve these targets.

Construcciones Modulares (Modules), unit of Ransa providing turnkey construction solutions, got important projects for US\$ 18 million (S/. 53.00 million) by means of the English Royal Building System (RBS), and US\$ 0.8 million (S/. 2.4 million) by means of the adaptation of maritime containers.

In 2008 the operations in the Andean Region (Bolivia and Ecuador) and in Central America (El Salvador and Guatemala) also strengthened, getting an increase in sales of 26% and 64%, respectively. During the year operations in Honduras started with the purchase of Almacenera Hondureña S.A.

In Honduras the following services are being provided: simple and fiscal storage, issuance of warrants, preparation of orders, added value services, distribution, intra-regional transportation, customs proceedings, and filing. In the next months, a modern Distribution Center of 7,500 m² will be built with an investment of US\$ 5.5 million.

No doubt that 2008 was a consolidation period for the leadership of Ransa Group in the Peruvian logistics sector. At internal level, the company improved its management systems by certifying, under ISO 9001 standard, all the divisions of the corporation in El Callao. Additionally, it created the Ransa Campus with the purpose of promoting the knowledge sharing among experienced cooperators and younger talents. At external level, Ransa continued with its program "Peru, Safe Country", whose objective is to prevent transit accidents in the national road network, through information campaigns addressed to cargo drivers. This program was recognized by Antamina mining company with Sumajg (Excellence) award for the second consecutive year.

“The Vending-Machine business started operations in June”.

ROMERO TRADING

In 2008, Romero Trading's businesses recorded important economic results in spite of the negative effect of international factors. In general terms, the company recorded results exceeding 30% the projection for the fiscal year.

Regarding coffee, although it exported 225,000 quintals representing an increase of 33% in the volume of exports, the results of the business were not those expected due to the fall of international price, slow adaptation of prices in the local market, and negative exchange rate difference. On the other hand, Romero Trading continues with the strategy of increasing progressively the conversion of coffee production provided by suppliers to organic coffee.

Regarding Cafetal products, the sales of packed coffee remained stable at average levels, since the 30% increase in the international prices of raw material, as well as the competence of organic coffees made difficult to reach a dramatic rise.

On the other hand, the coffee machine business line increased by 55% in comparison with 2007 (457 machines). Also, with the purpose of improving the customer service, it has implemented a call-center with staff specialized to solve consultations or requests. Other project implemented in 2008 was the Vending-Machine business, which started operations in June.

2008 was also a period of important achievements for soy flour and cake business, reaching a commercialization of 70,500 tons, figure that represents a growth of 26% in comparison with 2007. Fino brand was one that expanded positioning with its new presentations of sunflower flour.

In the market of cacao grains there was a unique international period due to bad harvest (in quality and quantity) in Ivory Coast and Indonesia, the countries with major production. (This situation had not been observed for a twenty eight-year period). It favored the local trade of 1,600 tons of cacao lard at profitable prices, which resulted in an increase in sales, 45% higher in comparison with 2007, as well as 18.5% of the market share at local level. Similarly, the company has been consolidating its leading position as supplier of organic derivatives increasing to 900 tons the organic certifications.

On the other hand, the volatility of markets and timely coverage of forward purchase permitted Romero Trading to get important margins in the commercialization of rice and to increase sales by 18%. Refocusing consumer to purchase packed products instead of bulk products and a major activity of sales in self-service stores had a positive influence in the result.

The cement business line had a important market share in the local market (12%) and regarding finishing, invoicing increased by 10% in comparison with 2007 (650,000 m²). At the end of the year, the company started the direct import of Chinese porcelain perceiving a positive overview due to the rise of construction in Peru.

GRUPO SAMTRONICS

2008 was favorable for the development of the company's plans recording an increase of 30% in invoicing in comparison with 2007 due to a major acquisition power and possible access to credit for consumers.

“It started trading digital photographic cameras exceeding 30% the objectives established by Samsung Electronics”.

In 2008, there was an increase in sales, 129% and 110% in units and values, respectively. This situation consolidates the leading position of Samsung in the digital technology field. With these results Samtronics shares with the Brazilian subsidiary the highest market share of Samsung in Latin America.

Regarding sales per category of products, Samsung LCD TVs are very important. They were the most requested in 2008 reaching a market share of 25% in the sell out of the retailers.

In the monitor business line, the company strengthened, for third consecutive year, its leadership in the market of LCD category reaching a market share over 45% in the sell out. This percentage was higher than the one obtained by our two next competitors together. This level of market share in this category is the second reached worldwide. The increase in invoicing was over 40% in comparison with 2007, contributing to the company's results on a significant basis.

At the beginning of the second semester of 2008, Samtronics started trading digital photographic cameras reaching favorable results. Representatives of Samsung Korea confirmed that Peru was the country that reached two important achievements: Results of over 30% the objective established by Samsung Electronics in 2008 (the best result of the Latin American Offices) and the best market share in top segment photographic cameras in Latin America.

Samsung digital cameras are well accepted in the market due to their characteristics and versatility in handling, reason why they are chosen by local consumers.

For 2009 fiscal year, the company estimates a growth of 70% in the digital photographic market with products identified per segment, and many new products in the lines of video cameras and MP3 equipment.

SITEL

“It focused on consolidating as the company integrating telecommunication services of the Romero Group”.

Sitel finished important strategic projects in 2008 mainly focused on assuming challenges as a company of telecommunication integrated services and solutions.

During the year it stopped running the pre-paid cards and long-distance pre-selection businesses after making the necessary coordination with the Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Telecomunicaciones - OSIPTEL (Telecommunications Private Investment Supervising Body), the Ministry of Transportation and Communications, and the company's clients.

Under this context, the business strategy re-focused on consolidating Sitel as the company of the Group integrating telecommunication services, with the objective of incorporating COGESA's mobile business line in 2009.

Also, during the year, it restructured the client portfolio of Digital Way (company providing wireless internet) increasing the average income per user by 50% by implementing new services such as Virtual Private Network (VPN), contingency and transportation to other operators and the most important clients.

Other important results are related to the expansion of Digital Way network, increasing the number of nodes from 2 to 5, as well as the implementation of a redundant high capacity

microwave ring in Lima and El Callao and the start up of fixed telephoning of Sitel in order to transfer concession to Digital Way.

UNIVERSAL TEXTIL

“It started manufacturing different models of shirts and elaborated the respective collection of samples to be shown to international trading firms”.

Efficiency and competitiveness were the challenges marking the management of Universal Textil in 2008. The opening of Peru to foreign markets, mainly as from the signature of the Free Trade Agreement Peru - Unites States of America, represents a challenge assumed by the company with responsibility and innovation, focusing on its products quality mainly.

The increase in oil price during the first semester of the year 2008 resulted in an increase of the main supplies (polyester fibers, dying products, and chemicals). Nevertheless, the prices of our products did not change. This factor stabilized during the second semester with the slight decrease in oil price on a regular basis.

At the end of 2008 fiscal year, total sales of Universal Textil amounted to US\$ 29.8 million (S/. 87.3 million), decreasing by 8.2% in comparison with 2007. Such an amount comprises sales of 4.6 million meters of material and 973,000 pants.

Before this negative impact of the crisis in the annual results, the company made an effort to innovate, developing new products and looking for new mixtures and finishing meeting the market needs.

In the manufacture of garments destined to export, which represents almost 100% of our manufacture, the company looks for an increase in the profit margin by expanding the client portfolio and offering high quality and exclusive products.

Therefore, at the end of 2008, the company started producing many models of shirts and elaborated its samples to be presented to international trading companies.

On the other hand, with the purpose of increasing sales at local market, the company has created a sales force destined to identify and meet clothing needs (work uniforms) at the institutional level.

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY

In 2008 the companies of the Romero Group and the Calixto Romero Hernández Foundation carried out social responsibility activities on a permanent basis. They are focused on benefiting communities located at our influence zone with sustainable projects as well as strengthening our relationships with cooperators, clients, suppliers, authorities and the environment.

External Social Responsibility

Sustainable development projects

The integration of agriculture and industry is basic to promote a sustainable economic activity based on a win-win relationship. In this sense, in 2008, Alicorp expanded the scope of the program of Durum Wheat cultivation to the valleys of Chiclayo, Trujillo, Chimbote, and Piura, and new localities in Ayacucho. Thus, this productive chain has established in the valleys of the Arequipa, Apurímac, Ancash, Ayacucho, Cusco, Cajamarca, La Libertad and Piura regions. From the beginning, the Durum Wheat project has benefited 1,694 farmers' families with an investment of US\$ 512,000 (S/. 1.5 million) and the acquisition of 47,000 tons of the production of such zones.

In Piura, apart from promoting the productive chain, the Romero Group is guiding the population to incorporate new service companies (security, cleaning, laundry, and food) permitting to act as formal suppliers of Agrícola del Chira. The company is also promoting productive projects (breeding of Guinea pigs, goats) as an alternative for youth unemployment.

In El Callao, Tramarsa has developed the Enterprises program, by which 35 stowers were trained on accounting, marketing, tax and administration techniques of small- and medium-sized companies for a two-month period. At the end of training, the 10 best participants received a seed capital of S/. 3,000 (US\$ 1,000) per project.

Clients

For bakeries, we launched the contest "Run your Business" in alliance with the non-profit organization Technoserve in the cities of Lima, Ica, Cajamarca, and La Libertad. Alicorp supports with capital and free training to enterprising bakers that want to develop business ideas involving Peruvian people and/or micro companies with low economic resources in their production and sales chains. Currently, the contest is at the second stage where workshops with the selected people are performed. The three first positions will receive a seed capital of \$ 5,000 (S/. 14,650) each, so that they can improve their projects.

On the other hand, Minka carried out business workshops for lessees in alliance with the Institute PROPYME (Small Business Promotion Center). The purpose of these workshops is to incentive the desire of running businesses.

Environment

The management of Romero Group's companies comprises the sustainable development, human resources rational management, and environment impact control.

This is the case of the recycling labor performed by Ransa in alliance with Caminando Juntos, which contributed to generate economic resources for the disabled children of Fundades. Also, Minka performed a similar labor with the purpose of supporting High Risk Children of NAR program of Coprodeli NGO.

Additionally, Alicorp continued with the subvention of Ecoplayas, organization that have been working to preserve the Peruvian coast on a non profitable basis since 1997.

As part of the environmental commitment we develop programs of the monitoring of water, noise, air, and effluents at the plants of the Group's companies. Thus, we also contribute to protect the environment, executing our operations according to ISO 14000 environment management standard.

Education

In 2008 the Romero Group reaffirmed its commitment to education, by donating books in the zones further from the capital from the education project "Mathematics for Everybody" to the schools of Santa Lucía, Uchiza, and Tocache (San Martín region). 14 schools have been benefited with a contribution of US\$ 63,700 since 2005. This program has also been implemented in schools in Piura and Arequipa.

Palmas del Espino refurbished and filled out rooms of kindergarten "El Mundo de Ana María" in Santa Lucía, as well as "Manuel Romero Seminario" and "Micaela Seminario" schools. Then, we built a premise for Programas de Atención No Escolarizada de Educación Inicial - PRONOEI (Non-formal Preschool Program) in Bolívar hamlet (bordering the plant in Nuevo Horizonte), implementing it with new desks.

In Arequipa, by means of Tisur, it improved the infrastructure of José Carlos Mariátegui (Mollendo), Miguel Grau (Matarani), Emilio Pacheco Antezana (Mollendo), and Rubén Linares (El Arenal) schools.

At Minka's facilities, we presented the first Expoeducation Callao 2008 organized by the Regional Government of El Callao, where Lima University, Peruvian Applied Sciences University (UPC), National Engineering University (UNI), San Martín de Porres University, as well as superior institutes of Lima and provinces participated.

Also, we supported teenagers of the last two years of high schools, with a Junior Achievement program developed. The students run a business, whose products are sold at Minka.

After the terrible earthquake in Pisco in 2007, Orus provided training talks regarding "Home Security" to a group of mothers in Cañete and Chincha. Additionally, at Ada A. Byron School in Chincha, there were talks regarding first aid and evacuation addressed to a group of members of the school brigade.

A group of cooperators of Romero Trading transported and implemented a complete computer module to the Ashaninka community San Juan de Cheni, located in Satipo (Junín). The module will be useful to introduce people in the world of computers.

Alicorp subsidized the business creativity contest "Believing to Create", whose purpose is

promoting the culture and business values among Peruvian teenagers. This program constitutes an important experience in Latin America, which has benefited 10,000 teenagers and 500 teachers by means of training.

Ransa developed a program to prevent car accidents in the national road network. This started in 2007, establishing a training schedule for staff of those institutions guaranteeing security in highways: Fire Force, National Police Force - Highway Protection Division, and professional cargo drivers. Additionally, it developed a Fatigue Manual for Drivers of Lima-Huaraz route, which was distributed among drivers.

Health and nutrition

According to "The Cost of Hunger" publication made by the United Nations Organization, the consequences of malnutrition have an impact in the Peruvian economy, not only in the costs of health and education but mainly affecting dramatically the productivity of the population and the capacity of socioeconomic development.

Aware of this subject, Alicorp, jointly to "Cáritas Callao", provided mothers of the most affected zones of Pachacútec in Ventanilla with nutrition education. With "Recuperar" program, more than 2,600 children have been benefited and more than 1,500 mothers, educated.

It continued with the radio campaign "The Three First Years Decide The Life", in alliance with Radio Programas del Perú, with the purpose of educating pregnant women with children under three years old at national level. The campaign was on the air from 2006 to half of 2008 and reached more than 6 million of mothers a week throughout the country.

In August 2008, the radio campaign "The Super Mom" was launched through CPN Radio, whose purpose is to educate pregnant women with children under three years old, by means of a micro program with nutritive and economic recipes for children. In addition, during the program, food and hygiene tips were provided, as well as the five rules for good nutrition.

By means of Orus, we performed talks to prevent breast cancer and uterine cancer with the topic: "Attitude: Key for Success".

Palmas del Espino donated an X-ray machine to the medical center of the Ministry of Health in Santa Lucía, so that the population of Santa Lucía and Uchiza does not have to go to Tocache or Tingo María for x-ray sessions.

CALIXTO ROMERO HERNÁNDEZ FOUNDATION

Since 2006 the Romero Foundation started looking for successful sustainable development projects. In this process, it was noticed that it is difficult to locate those projects and the lack of spreading, so it decided to do a research in order to identify them and inform the country about them.

Therefore, in June 2008, the TV program "To Take The Hut Off" was born. It presents stories showing that it is possible to escape from poverty or improve the life quality of many Peruvians by implementing simple but innovating ideas.

“To Take The Hat Off” shows reports, such as documentaries - chronicles, that value those characters of communities, groups, or associations of the country that, by means of their effort, work, and initiative, develop different productive projects permitting to improve poverty conditions.

The objective of the program is to spread these successful experiences to be used as samples and repeated in other localities of Peru. In its first season, the program was transmitted by Frecuencia Latina on Saturdays at 8:30 a.m. and TV Perú on Sundays at 6:00 p.m. (with a repetition on Fridays at 9:00 p.m.).

It is important to notice that Romero Foundation has made a free delivery of collections (13 chapters) of the first season of the TV program to different business, cultural and education organizations who have requested them. Up to date we have delivered 3,000 DVDs approximately. For the program, social advertisements were produced, which generated networks with the project leaders.

On the other hand, it finished implementing the “Samples of Police Station” all of them with last generation equipment and state-of-the-art technology. The agreement was signed by Romero Foundation, Ministry of the Interior; and Asociación Amigos de la Policía in 2007.

Romero Foundation supported a group of craftswomen of Piura (Catacaos, Montero, and Huancabamba) providing them with training, technical assistance, and participation in international fairs, which is permitting them to access new markets of toquilla strew and weaves. They continued with their training on design and the dying of fibers and yarns with natural dying. Additionally, in July, it inaugurated the first selling point of the Foundation in the shopping center Plaza el Sol de Piura in order to trade handcraft and, in December, it organized the first Christmas fair “Kamari Tak” with the participation of the main national craftsmen and craftswomen.

Internal Social Responsibility

Training

In 2008 Romero Group's cooperators were trained on a series of technical and specialized courses, as well as leadership, efficient communication, negotiation, and social responsibility workshops. For this purpose, it made agreements with prestigious institutes and universities.

One of the developed programs is Alicorp's training for young people, “Skills”, and the Specialized Training Program “EGC” addressed to the sales force.

Safety and Health

Health campaigns in ophthalmology, odontology, nutrition, prevention of sexually transmitted diseases, body mass control, and vaccination against hepatitis B, and influenza were carried out in order to guarantee an adequate work environment.

A free medical program addressed to 250 stowers and their families was developed. It included medical check-ups and talks regarding health prevention, work nutrition, cardiology, and first aid.

Apart from medical check-ups, Alicorp's cooperators joined the Peruvian RH (-) Club to have access to a reliable and economic blood bank available in case of emergency.

Certifications

Romero Group's companies have more than 30 certifications in quality systems, environment protection, health and safety, among others.

Integration

As part of the Romero Group's 120 anniversary, there were integration activities and a recognition ceremony for Dionisio Romero Seminario.

Regardless of the general activity of Romero Group, each company has developed integration activities by means of sport events, entertainment games, and dynamics promoting teamwork.

Family

Workers' children benefited with scholarships to study and sport and education activities as well as systems. Also, the workers got the possibility to purchase their children's school staff on a timely basis.

To generate work alternative sources, the cooperators' mothers, wives, or daughters were benefited by means of cosmetology, dressmaking, handicrafts, cooking, jewelry, basic underwear, and pastry classes.

Tramarsa in alliance with the Ministry of Labor and Social Promotion implemented a program that benefited port workers' relatives, from 16 to 24 years old, by means of dressmaking, operator of dressmaking machine, quality control, sales, shoemaker, and cosmetology classes.

There was information talks related to the public housing program "Techo Propio" to guide those cooperators who do not have their own house. Additionally, it supported the staff to purchase an apartment, and build or improve their houses by means of profits in advance and/or loans, so that they count with the down-payment.

Volunteering

In 2008 Ransa created the Volunteers Committee, team leading the activities of social support granted by the workers of Ransa and their families on a free basis.

This group organized a large donation of gifts for children and senior citizens in El Callao jointly to clients and suppliers. It also made five celebrations with children of El Callao and Chincha and senior citizens of El Callao. It also participated in a fair for poor people of the different

zones of Lima.

COGESA supported the Casa Hogar Juan Pablo I, which provides assistance to children and teenagers with social, moral, and material abandonment problems, whose purpose is to integrate them to the society.

Donations and sponsorships

The cooperators and clients' solidarity attitude is shown in the activities performed during 2008. Thus, Ransa cooperated with the Asilo de Ancianos del Callao (Old People's Home), schools in El Callao, Peruvian League against Cancer; and Fire Force, with first need tools or elements adding value to the management of such institutions. The donations comprise a wide variety of support: provisions, equipment, machinery, construction materials, donations, education materials, and logistic support.

The Romero Group joined the Campaign against Cold Spell, by means of which cooperators of the different companies collected donations of clothing and provisions to support populations of the Andean zones affected by a cold spell.

Similarly, we made donations to the Asociación Benéfica de Apoyo al Niño Hidrocefálico (Charity Association to Support Hydrocephalic Children), Asociación Operación Sonrisa-Perú (harelip and cleft palate), Fe y Alegría del Perú, Fundación Peruana Cardio Infantil (Peruvian Cardiology Association for Children), Peruvian Cancer Foundation, and Hatunyaa Community (2008 Christmas cards).

We also sponsored the national team of Underwater Fishing for the XXVI Worldwide Championship held in Venezuela. It also sponsored the oar team of the Naval Academy in the International Tournament for the Foundation Anniversary of the Peruvian Navy.

By means of Tisur, we built roads in Housing Associations through the program "The Street of My Neighborhood", carried out by the Ministry of Housing, local government, and citizens. With this program we cooperated with the construction of the sport yam in Alto Islay - Matarani shantytown, and a popular restaurant and playground in Los Pinos de Mollendo Housing Association.

ESTADOS FINANCIEROS



ESTADOS FINANCIEROS COMBINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 Y 2007

Dictamen de los auditores independientes	68
Balance general combinado	70
Estado combinado de ganancias y pérdidas	72
Estado combinado de cambios en el patrimonio	73
Estado combinado de flujos de efectivo	74
Notas a los estados financieros combinados	75
<hr/>	
S/.	= Nuevo sol
<hr/>	
US\$	= Dólar estadounidense
<hr/>	



DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

A los señores Accionistas
GRUPO ROMERO

Hemos auditado los estados financieros combinados adjuntos del GRUPO ROMERO que comprenden los balances generales al 31 de diciembre de 2008 y 2007, los estados combinados de ganancias y pérdidas, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, y el resumen de políticas contables significativas y otras notas explicativas. No hemos auditado los estados financieros de Alicorp S.A.A. y subsidiarias, Almacenera del Perú S.A., Palmas del Espino S.A. y subsidiarias, Industrial Textil Piura S.A., Consorcio Naviero Peruano S.A., Compañía Universal Textil S.A., Samtronics Perú S.A. y Samtronics Tacna S.A. al 31 de diciembre de 2008 y 2007, los cuales en su conjunto representan el 74%, 67%, 81% y 67% (69%, 65%, 73%, y 75% en el 2007) del total de activos, pasivos, patrimonio y resultado del ejercicio de los estados financieros combinados, respectivamente. Dichos estados financieros fueron examinados por otros auditores independientes cuyos dictámenes sin salvedades nos han sido proporcionados y nuestra opinión en lo que respecta a los montos incluidos para dichas compañías, está basada exclusivamente en el dictamen de dichos auditores.

Los estados financieros combinados al 31 de diciembre de 2008 también incluyen los estados financieros no auditados de Pesquera Giuliana S.A. y subsidiarias (recién incorporados al grupo en el 2008) y de Interamericana de Comercio S.A. y subsidiaria y Artefactos Perú Pacífico S.A., los cuales representan el 7%, 5%, 9% y 2% del total de activos, pasivos, patrimonio y resultado del ejercicio de los estados financiero combinados, respectivamente. De estas empresas solo se incluyen al 31 de diciembre de 2007 los estados financieros de Interamericana de Comercio S.A. y subsidiaria y Artefactos Perú Pacífico S.A., los cuales representan menos del 1% del total activos, pasivos, patrimonio y resultado del ejercicio, de los estados financieros combinados.

Responsabilidad de la Gerencia sobre los estados financieros

La Gerencia de las Compañías del Grupo Romero son responsables de la preparación y presentación razonable de estos estados financieros de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú.

Esta responsabilidad incluye diseñar, implantar y mantener el control interno pertinente a la preparación y presentación razonable de los estados financieros para que estén libres de representaciones erróneas de importancia relativa, ya sea como resultado de fraude o error; seleccionar y aplicar las políticas contables apropiadas y realizar las estimaciones contables razonables de acuerdo con las circunstancias.

Responsabilidad del Auditor

Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre estos estados financieros basada en nuestra auditoría. Nuestra auditoría fue realizada de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas en el Perú. Tales normas requieren que cumplamos con requerimientos éticos y que planifiquemos y realicemos la auditoría para obtener una seguridad razonable que los estados financieros no contienen representaciones erróneas de importancia relativa.

Una auditoría comprende la ejecución de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los saldos y las divulgaciones en los estados financieros. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, que incluye la evaluación del riesgo de que los estados financieros contengan representaciones erróneas de importancia relativa, ya sea como resultado de fraude o error. Al efectuar esta evaluación de riesgo, el auditor toma en consideración el control interno de las Compañías del Grupo Romero pertinente a la preparación y presentación razonable de los estados financieros a fin de diseñar procedimientos de auditoría de acuerdo con las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de las Compañías del Grupo Romero. Una auditoría también comprende la evaluación de si los principios de contabilidad aplicados son apropiados y si las estimaciones contables realizadas por la Gerencia de las Compañías del Grupo Romero son razonables, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros.

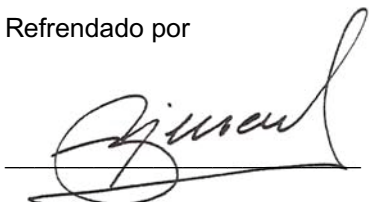
Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido y los dictámenes de otros auditores independientes, son suficientes y apropiados para proporcionarnos una base para nuestra opinión de auditoría.

Opinión

En nuestra opinión, basados en nuestras auditorías y en los dictámenes de otros auditores independientes, los estados financieros combinados antes indicados presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera del Grupo Romero al 31 de diciembre de 2008 y 2007, los resultados de sus operaciones y sus flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú.

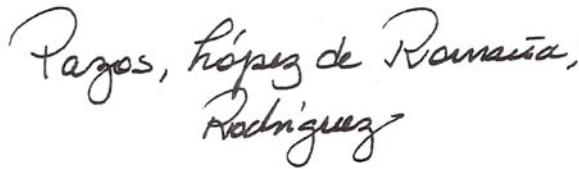
Lima, Perú
4 de febrero de 2009

Refrendado por



(Socio)

Luis Pierrend Castillo
Contador Público Colegiado
Matrícula N 3823



BALANCE GENERAL COMBINADO

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 Y 2007

(Expresado en miles de nuevos soles)

ACTIVO	Notas	2008	2007
ACTIVO CORRIENTE			
Efectivo y equivalentes de efectivo		167,464	147,858
Cuentas por cobrar			
Comerciales	4	937,743	762,799
Préstamos a accionistas y personal		6,090	8,369
Diversas	5	407,436	168,909
		1,351,269	940,077
Existencias, neto de provisión por desvalorización de existencias de S/. 6,738 mil en el 2008 y S/. 2,549 en el 2007	6	1,026,055	765,854
Gastos pagados por anticipado		60,151	59,136
Otros activos	10	11,811	-
Total del activo corriente		2,616,750	1,912,925
CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES A LARGO PLAZO	4	-	452
CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS A LARGO PLAZO	5	4,538	1,236
GASTOS PAGADOS POR ANTICIPADO A LARGO PLAZO		5,403	6,300
INVERSIONES EN AFILIADAS	7	44,918	37,296
INVERSIONES DISPONIBLES PARA LA VENTA	8	133,162	166,752
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO, neto	9	2,610,303	1,907,359
OTROS ACTIVOS, neto	10	1,031,427	560,755
Total activo		6,446,501	4,593,075
CUENTAS DE ORDEN	27	1,566,370	1,548,257

Las notas a los estados financieros combinados adjuntas forman parte de este estado.

BALANCE GENERAL COMBINADO (Continuación)
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 Y 2007
 (Expresado en miles de nuevos soles)

PASIVO Y PATRIMONIO NETO			
	Notas	2008	2007
PASIVO CORRIENTE			
Obligaciones financieras	11	1,289,485	725,702
Cuentas por pagar comerciales	12	863,174	605,781
Otras cuentas por pagar:			
Papeles comerciales	13	-	52,462
Instrumentos financieros de corto plazo	14	43,605	25,467
Préstamos de terceros		16,891	12,731
Tributos por pagar		74,944	59,180
Dividendos por pagar		-	2,177
Cuentas por pagar diversas	15	220,788	166,395
Total del pasivo corriente		2,508,887	1,649,895
OBLIGACIONES FINANCIERAS A LARGO PLAZO	11	772,646	358,998
INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS	16	15,078	-
PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	17	192,829	167,586
GANANCIAS DIFERIDAS		22,386	5,003
PATRIMONIO NETO			
Patrimonio atribuible al Grupo Romero:	18		
Capital social		850,664	736,954
Acciones de inversión		3,514	3,514
Excedente de revaluación		21,215	12,448
Reserva legal		55,583	40,668
Reserva especial		1,795	1,779
Resultados acumulados		908,330	640,789
Total patrimonio atribuible al Grupo Romero		1,841,101	1,436,152
Interés minoritario		1,093,574	975,441
Total patrimonio e interés minoritario		2,934,675	2,411,593
Total pasivo y patrimonio neto		6,446,501	4,593,075
CUENTAS DE ORDEN			
	27	1,566,370	1,548,257

Las notas a los estados financieros combinados adjuntas forman parte de este estado.

ESTADO COMBINADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 Y 2007
(Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2008	2007
Ventas netas e ingresos por servicios		11,143,061	7,825,238
Costo de ventas y gastos industriales	21	(9,239,166)	(6,502,657)
Gastos de ventas, generales y de administración	22	(997,649)	(628,945)
Total costos y gastos de operación		(10,236,815)	(7,131,602)
Utilidad operativa antes de depreciación y amortización		906,246	693,636
Depreciación y amortización		(194,104)	(164,360)
Utilidad operativa después de depreciación y amortización		712,142	529,276
OTROS (EGRESOS) INGRESOS:			
(Gastos) ingresos financieros, neto	23	(210,810)	(25,384)
Otros ingresos (gastos), neto	24	19,977	(5,265)
		(190,833)	(30,649)
Utilidad antes de participación de los trabajadores e impuesto a la renta		521,309	498,627
Participación de los trabajadores corriente	20 (a)	(60,724)	(52,430)
Participación de los trabajadores diferido		3,343	3,264
Impuesto a la renta corriente	20 (a)	(174,174)	(151,879)
Impuesto a la renta diferido		10,065	9,217
Ingreso (gasto) de operaciones discontinuadas, neto		4,179	(34,093)
Utilidad del año		303,998	272,706
Utilidad del año atribuible a accionistas minoritarios		(95,248)	(110,975)
Utilidad del año atribuible a Grupo Romero		208,750	161,731

Las notas a los estados financieros combinados adjuntas forman parte de este estado.

ESTADO COMBINADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 Y 2007
 (Expresado en miles de nuevos soles)

	GRUPO ROMERO							SUB TOTAL	INTERÉS MINORITARIO	TOTAL
	CAPITAL	ACCIONES DE INVERSIÓN	EXCEDENTE DE REVALUACIÓN	RESERVA LEGAL	RESERVA ESPECIAL	RESULTADOS ACUMULADOS				
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006	747,010	3,514	12,448	29,086	2,417	449,280	1,243,755	869,179	2,112,934	
Ajustes por eliminaciones y consolidación	(12,114)	-	-	-	-	(56,055)	(68,169)	(18,000)	(86,169)	
Transferencia a la reserva legal	-	-	-	10,777	-	(10,777)	-	(1,551)	(1,551)	
Distribución de dividendos	-	-	-	-	-	-	-	(8,695)	(8,695)	
Otros ajustes	-	-	-	805	(638)	(573)	(406)	6,984	6,578	
Ganancia neta no realizada en inversiones disponibles para la venta	-	-	-	-	-	99,241	99,241	16,549	115,790	
Capitalización de utilidades	2,058	-	-	-	-	(2,058)	-	-	-	
Utilidad del año	-	-	-	-	-	161,731	161,731	110,975	272,706	
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007	736,954	3,514	12,448	40,668	1,779	640,789	1,436,152	975,441	2,411,593	
Ajuste por reestructuración de subsidiaria	-	-	-	-	-	58,940	58,940	-	58,940	
Ajustes por eliminaciones y consolidación	13,415	-	1,672	1,421	16	47,460	63,984	(19,615)	44,369	
Interés minoritario por incorporación de Pesquera Giuliana y subsidiaria	-	-	-	-	-	-	-	128,757	128,757	
Aporte	98,195	-	-	-	-	-	98,195	-	98,195	
Transferencia a la reserva legal	-	-	-	13,494	-	(13,494)	-	-	-	
Distribución de dividendos	-	-	-	-	-	(18,889)	(18,889)	(68,905)	(87,794)	
Revaluación de terrenos	-	-	7,095	-	-	-	7,095	-	7,095	
Ajuste por mayor valor patrimonial en inversiones con afiliada, proveniente de excedente de evaluación	-	-	-	-	-	26,606	26,606	-	26,606	
Pérdida neta no realizada en inversiones disponibles para la venta	-	-	-	-	-	(39,732)	(39,732)	(17,352)	(57,084)	
Capitalización de utilidades	2,100	-	-	-	-	(2,100)	-	-	-	
Utilidad del año	-	-	-	-	-	208,750	208,750	95,248	303,998	
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008	850,664	3,514	21,215	55,583	1,795	908,330	1,841,101	1,093,574	2,934,675	

Las notas a los estados financieros combinados adjuntas forman parte de este estado.

ESTADO COMBINADO DE FLUJOS DE EFECTIVO
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 Y 2007
(Expresado en miles de nuevos soles)

	2008	2007
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:		
Utilidad neta	303,998	272,706
Más (menos) ajustes a la utilidad neta:		
Depreciación y amortización	194,104	164,360
Pérdida en la venta de inmuebles, maquinaria y equipo y activos fijos no operativos	-	12,446
Participación e impuesto a la renta diferido	25,243	(12,642)
Retiro y utilidad en venta de activo fijo	(14,209)	9,540
Recupero de provisión de cobranza dudosa	(6,766)	(11,189)
Provisión para cuentas de cobranza dudosa	29,194	19,779
Retiro de otros activos	13,472	-
Provisión por comparación con el valor de mercado de activos fijos no operativos	(691)	23,233
Instrumentos financieros derivados	15,078	-
Castigo de cuentas de cobranza dudosa	(2,008)	(1,616)
Ajuste de activo fijo y patrimonio	(15,219)	-
Otros ajustes	(33,557)	30,029
Valores negociables	-	17,601
Cargos y abonos por cambios netos en el activo y pasivo:		
Aumento de cuentas por cobrar	(436,116)	(170,434)
Aumento de existencias	(260,201)	(174,093)
Aumento de gastos pagados por anticipado	(118)	(6,026)
Aumento de otros activos (activos biológicos e inversiones inmobiliarias)	(147,835)	(74,469)
Aumento de cuentas por pagar comerciales	257,393	105,885
Aumento de tributos, remuneraciones y otras cuentas por pagar	37,816	85,935
Ventas diferidas	17,383	958
(DISMINUCIÓN) AUMENTO DE EFECTIVO PROVENIENTE DE LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	(23,039)	292,003
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:		
Cobranza por venta de inmuebles, maquinaria y equipo y otros activos	37,654	3,121
Cobranza por venta de inversiones en valores	-	5,973
Pagos por compra de otros activos	(28,129)	
Plusvalía mercantil	(322,204)	-
Pagos por compra de inversiones en valores	-	(7,904)
Pagos por compra de inmuebles, maquinaria y equipo	(532,642)	(296,581)
Pago de dividendos	(18,889)	-
DISMINUCIÓN DE EFECTIVO PROVENIENTE DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(864,210)	(295,391)
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:		
Aporte	98,195	-
Variación de obligaciones financieras	808,660	35,923
AUMENTO DE EFECTIVO PROVENIENTE DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	906,855	35,923
AUMENTO NETO DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO	19,606	32,535
SALDO DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO AL INICIO	147,858	115,323
SALDO DEL EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO AL FINAL	167,464	147,858

Las notas a los estados financieros adjuntas forman parte de este estado.

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS COMBINADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2008 Y 2007

1. OPERACIONES

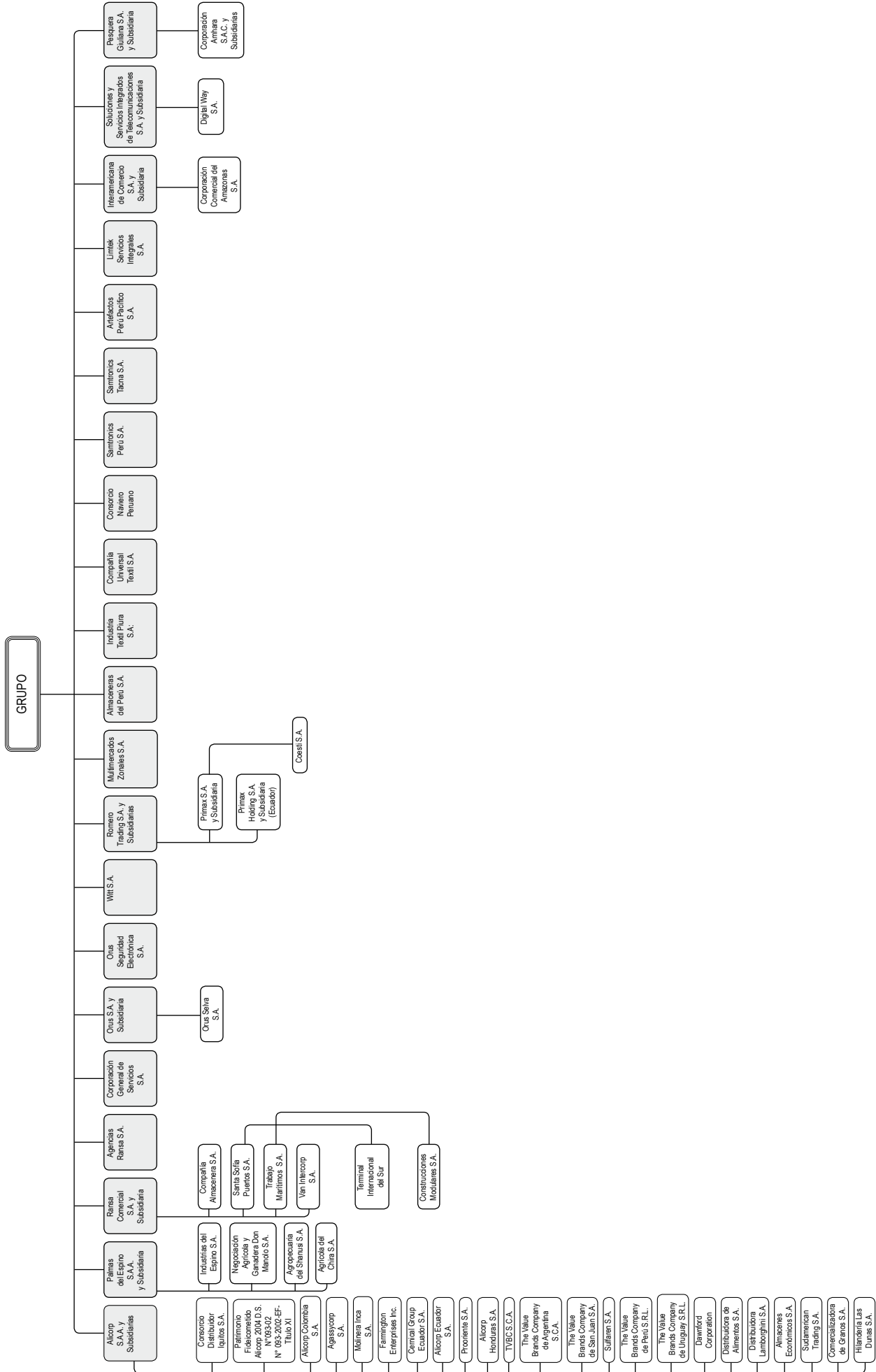
El Grupo Romero no existe como entidad jurídica; bajo este nombre se refleja la combinación de los estados financieros al 31 de diciembre de 2008 y 2007 de las empresas en las cuales la Familia Romero posee en forma directa y/o indirecta una participación mayor o igual al 20% de los derechos a voto y tiene control sobre sus operaciones. Dichas compañías se mencionan a continuación:

Compañía	% Participación		Actividad económica
	2008	2007	
Alicorp S.A.A. y subsidiarias	46.80	46.80	Fabricación y distribución de aceites y grasas comestibles, fideos, harinas, galletas, jabones para lavar, salsas, helados, refrescos, alimentos balanceados para consumo animal, productos de cuidado personal y oleína de pescado con alto contenido de Omega 3, así como la distribución de productos fabricados por terceros. En adición, incluye el Patrimonio Fideicometido Alicorp 2004-Decreto Supremo No.093-2002-EF-Título XI.
Palmas del Espino S.A. y subsidiarias	100.00	100.00	Cultivo de la palma aceitera, extracción de aceite crudo y refinado de palmas y fabricación y comercialización de mantecas y jabones.
Ransa Comercial S.A. y subsidiarias	100.00	100.00	Prestación de servicios de almacén general de depósito, depósito autorizado de aduana, operador de carga nacional e internacional, agenciamiento marítimo y portuario, operaciones de recepción, embarque y desembarque de pasajeros, estiba y desestiba, transporte, porteo, almacenaje y descarga de contenedores y mercaderías de las naves, así como trámites para operar embarcaciones de menor calado y otros servicios relacionados con la actividad. Adicionalmente, cuenta con la concesión para la explotación de los derechos del terminal portuario de Matarani.
Agencias Ransa S.A	100.00	100.00	Afianzador de aduanas.
Corporación General de Servicios S.A.	100.00	100.00	Prestación de servicios informáticos y asesoramiento técnico, contable, legal, administrativo y financiero a las empresas del Grupo Romero. Adicionalmente, presta servicios de telecomunicaciones en larga distancia.
Orus S.A. y subsidiaria	100.00	100.00	Prestación de servicios de vigilancia privada y servicios complementarios de limpieza, mantenimiento y otros.
Orus Seguridad Electrónica S.A.	100.00	-	Prestación de servicios de seguridad electrónica, incluyendo el monitoreo de alarmas a distancia y ubicación vehicular vía teléfono y radial, así como el servicio de telealarmas.
Witt S.A. "Corredores de Seguros"	100.00	100.00	Corredor e intermediario en la colocación de seguros.

Compañía	% Participación		Actividad económica
	2008	2007	
Romero Trading S.A. y subsidiarias	100.00	100.00	<p>Comercialización y prestación de servicios relacionados con la actividad agroindustrial. Los principales productos que comercializa en el mercado local y en el exterior son café, algodón, arroz, azúcar, mango, cacao y soya. Asimismo, realiza actividades industriales de molienda y tostado de café para su comercialización en el mercado nacional bajo la marca "Cafetal", así como la venta de materiales de construcción y arroz en la zona norte del país.</p> <p>Asimismo, a través de su subsidiaria Primax S.A. se dedica a la comercialización de combustibles y lubricantes a través de mayoristas y de estaciones de servicios propias y de terceros y a través de Primax Holding S.A. (accionista principal de Primax Ecuador S.A.) realiza las actividades de transporte, distribución, comercialización y venta al por mayor y menor de combustibles derivados del petróleo y lubricantes en el mercado ecuatoriano.</p> <p>En adición, recibe comisiones por la colocación de pedidos directos en el mercado peruano e ingresos por franquicias relacionadas con el uso de la marca "Listo".</p>
Multimercados Zonales S.A.	100.00	100.00	Arrendamiento y venta de locales comerciales a comerciantes mayoristas y minoristas, para el abastecimiento de alimentos, abarrotes, prendas de vestir y otros.
Almacenera del Perú S.A.	100.00	100.00	Prestación de servicios de depósito, conservación y custodia de mercaderías y/o productos de terceros, por los cuales emite certificados de depósitos y certificados transferibles por endoso (warrants).
Industria Textil Piura S.A.	33.21	33.21	Fabricación y venta de hilado de algodón en el mercado local y en diversos mercados del exterior.
Compañía Universal Textil S.A.	43.34	43.34	Fabricación y distribución de hilados y tejidos de fibras sintéticas y artificiales, así como el teñido y acabado.
Consorcio Naviero Peruano S.A.	50.00	50.00	Prestación de servicios de transporte marítimo de carga de tráfico no regular desde el Perú al exterior y viceversa, y servicios de agenciamiento y representación de compañías navieras del exterior.
Samtronics Perú S.A.	100.00	100.00	Importación y comercialización de artefactos electrodomésticos y electrónicos, así como de telefonía fija y celular de la marca Samsung.
Samtronics Tacna S.A.	100.00	100.00	Importación y comercialización de artefactos electrodomésticos y electrónicos de las marcas Samsung, Sunbeam y Oster.
Artefactos Perú Pacífico S.A.	100.00	100.00	Importación y comercialización de artefactos electrodomésticos de las marcas Sunbeam y Oster.

Compañía	% Participación		Actividad económica
	2008	2007	
Limtek Servicios Integrales S.A	100.00	-	Prestación servicios de limpieza especializada y servicios de desinfección de reservorios de agua, desinfección de pozos sépticos, limpieza de ambientes, mantenimiento, reparaciones y pintura de instalaciones, así como al servicio de jardinería.
Interamericana de Comercio S.A. y Subsidiaria	100.00	100.00	Sin actividad comercial. En proceso de reestructuración. La subsidiaria se dedica a la compra-venta de materiales de construcción en la región de la selva.
Soluciones y Servicios Integrados de Telecomunicaciones S.A. y Subsidiaria	100.00	-	Prestación de servicios y soluciones integrales de telecomunicaciones a través de servicios de centro de contactos (contact center), centro de llamadas (call center) y comunicaciones a través del sistema de tarjetas prepago y post pago.
Pesquera Giuliana S.A. y Subsidiarias	100.00	-	Las subsidiarias se dedican a la extracción, procesamiento y comercialización de productos hidrobiológicos de todo tipo, tanto de consumo humano directo como indirecto, así como a la elaboración y comercialización de harina y aceite de pescado.

A continuación mostramos en forma gráfica las compañías del Grupo Romero y sus respectivas subsidiarias, incluidas en los estados financieros combinados.



Asuntos de interés -

Alicorp S.A.A. - Alianza estratégica

Alicorp Ecuador S.A. (Subsidiaria de Alicorp S.A.A.) como parte de su estrategia para la consolidación de sus productos en el mercado ecuatoriano, en el mes de agosto de 2008 ha realizado una alianza con uno de los grupos más sólidos de Ecuador en el segmento de distribución de consumo masivo, el Grupo Alarcón. Las empresas más importantes de este grupo son: Plásticos Ecuatorianos e Industrias Lácteas Toni y una de sus mayores fortalezas es su red de Distribuidoras, que cubren todo el territorio ecuatoriano y que llegan a 75,000 puntos de venta.

Adquisición y fusión de empresas

Alicorp S.A.A. y Subsidiarias

- Mediante contrato de transferencia de acciones de fecha 30 de mayo de 2008, se adquirió el 100% de las acciones y/o participaciones de las empresa The Value Brands Company de Argentina S.C.A., TVBC S.C.A., The Value Brands Company de San Juan S.A., Sulfargén S.A. todas ellas constituidas en la República de Argentina, así como The Value Brands Company de Perú S.R.L. y The Value Brands Company de Uruguay S.R.L., por un total de (en miles) US\$ 65,000 el cual incluye el pago del precio de venta de las acciones y participaciones de las empresas antes descritas, así como la asunción de pasivos financieros de las citadas empresas. Por dicha transacción Alicorp S.A.A. reconoció una plusvalía mercantil de (en miles) S/. 120,081. Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía se encuentra evaluando el valor razonable de los activos y pasivos de las compañías adquiridas.

Las empresas adquiridas se dedican principalmente a la fabricación y comercialización de productos de cuidado personal y limpieza del hogar, con marcas que son líderes en las categorías en las que participa en el mercado argentino; con un volumen anual de ventas de aproximadamente US\$ 100 millones. Las empresas tienen plantas industriales en las provincias de San Juan y de Buenos Aires en Argentina.

- Por contrato de transferencia de acciones de fecha 10 de julio de 2008, se adquirió el 100% de las acciones de la empresa colombiana Productos Personales S.A. - Propersa. La adquisición se realizó a través de la subsidiaria Alicorp Colombia S.A. que adquirió el 46.2% y de la adquisición directa por parte de Alicorp S.A.A. del 53.8% de las acciones de Propersa, mediante la compra de Downford Corporation, por un total de (en miles) US\$ 1,131. Por dicha transacción Alicorp S.A.A. reconoció una plusvalía mercantil de (en miles) S/. 3,180. Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía se encuentra evaluando el valor razonable de los activos y pasivos de las compañías adquiridas.

El precio total involucrado en esta transacción asciende a US\$ 7.4 millones, el cual incluye el pago del precio de venta de las acciones de la empresa antes descrita, así como la asunción de pasivos financieros de la citada empresa. Propersa posee una planta industrial en Bogotá, desarrolla, fabrica y comercializa productos para el cuidado del cabello y cremas para niños con la marca BabySoft; cremas y fragancias para la mujer con la marca BodyCare; y geles y jabones antibacteriales con las marcas BacteriSoft y Germ-X.

En Asamblea General de Accionistas del 30 de agosto de 2008, se acordó la fusión simple de Propersa con Alicorp Colombia S.A., quien absorbió el bloque patrimonial de Productos Personales S.A. la que quedó disuelta sin liquidarse. La fecha de entrada en vigencia de la fusión fue el 1 de diciembre de 2008.

- El 4 de mayo de 2007, Alicorp S.A.A por contrato de transferencia de acciones adquirió el 100% de las acciones de la empresa Eskimo S.A. por US\$ 8.3 millones

Soluciones y servicios integrados de telecomunicaciones S.A. y Subsidiaria

- Mediante contrato de transferencia de acciones de fecha 31 de enero de 2007, los accionistas de la Compañía adquirieron el íntegro de las acciones comunes representativas del 99.99% del capital social de Digital Way S.A., empresa dedicada a brindar servicios de telecomunicaciones.

Orus S.A. y Subsidiaria

- Por acuerdo de Junta General de Accionistas del 7 de enero de 2008, se acordó una primera escisión de un bloque patrimonial, constituyéndose la empresa Orus Seguridad Electrónica S.A., que inició sus operaciones el 3 de marzo de 2008.

Lanzamiento de Nuevos Productos -

Basados en la estrategia de la Compañía y sus Subsidiarias de desarrollar nuevos productos, es importante destacar los siguientes lanzamientos durante el año 2008:

Alicorp S.A.A. y Subsidiarias

- a) En febrero, la marca Integrackers se renovó, respondiendo a una tendencia mundial de salud y bienestar.
- b) En Abril se lanzó al mercado de galletas las "¡Nuevas Salix!". Salix compete en el segmento coctail directamente contra marcas emblemáticas a nivel mundial.

Adicionalmente se efectuó el lanzamiento de la nueva presentación de Aceite Cil.

- c) En mayo, se lanzó al mercado las "¡Nuevas Cream Soda!". Cream Soda está dirigida al consumo doméstico.
- d) En junio se realizó la presentación del nuevo Mimaskot, producto de consumo animal.

En este mes también el negocio de productos industriales presentó sus iniciativas en la categoría de pre mezcla: i) el cambio de imagen de la marca orientado hacia un nivel Premium, ii) lanzamiento de nuevo envase ecológico biodegradable, y iii) lanzamiento de 3 nuevas presentaciones: Pre mezcla Multicereal, Pre mezcla Muffin y Pre Mezcla Pizza. Con este lanzamiento la marca Experta cuenta con un total de 11 presentaciones en su portafolio.

- e) En julio, se relanzaron las Gelatinas Yaps, modernizándose el diseño de empaques.

En el mismo mes se lanzó al mercado una nueva presentación de las galletas Integrackers, la "Nueva integrackers Orégano".

- f) En agosto, se lanzó al mercado los nuevos fideos "Don Vittorio Selección Maestra". Esta marca es líder en su categoría y renovó su imagen con un nuevo nombre y empaque.
- g) En setiembre, como parte de la estrategia de fortalecer la participación de Alicorp en el mercado de galletas, se relanzó la marca Glacitas, siendo el objetivo brindar una nueva imagen.
- h) En octubre, con el objetivo de innovar en el mercado competitivo de cuidado del cabello, Anua se renueva y es ahora "Anua Advance".

También se efectuó el lanzamiento de la nueva campaña de Helados Lamborgini, destacándose "Trufas", y se dieron novedades en las marcas Zumba, Casino y Monello.

En este mes, Negrita, marca líder de postres instantáneos, relanzó su línea de gelatinas.

- i) En noviembre, se presentó al mercado el nuevo Opal Biocristales

Asimismo, se efectuó el lanzamiento del panetón Dulce Receta renovado con nuevo logotipo e imagen, y también se renovó la Chicha Morada Negrita.

Romero Trading S.A. y Subsidiarias

En noviembre de 2003 adquirió las marcas de arroz y azúcar "Paisana", "Arroz del Norte", "Azúcar del Norte", "Caña Fina" y "Tropical" para lo cual cuenta con un molino

Crecimiento Internacional -

Alicorp S.A.A. y Subsidiarias

En marzo se realizó en Bogotá el lanzamiento del nuevo Glacitas, este es un producto único en Colombia, el cual cuenta con la fortaleza de la marca Glacitas y que ha sido muy bien evaluado por los consumidores colombianos.

Durante este mismo mes, en Guayaquil y Quito, se lanzó en el mercado ecuatoriano la nueva Línea Styling de Anua, incluyendo las cremas para peinar, que completan el portafolio de cuidado de cabello. Anua ha alcanzado durante el primer año un 12% de participación en ese mercado.

Situación económica -

En el año 2008, las compañías conformantes del Grupo Romero obtuvieron utilidades por S/. 304.0 millones, mostrando un incremento de S/. 31.3 millones en comparación con la obtenida en el año 2007 (principalmente por el incremento en las utilidades obtenidas por Romero Trading S.A y Subsidiarias por S/. 24.1 millones).

El incremento en las ventas en el 2008 por S/. 3,318.0 millones con relación al año 2007, se originó principalmente por los mayores ingresos obtenidos por: Alicorp S.A.A. en S/. 860.5 millones, Romero Trading S.A. en S/. 1,959.6 millones, Ransa Comercial S.A. en S/. 153.9 millones, Samtronics Perú S.A.A. en S/. 96.3 millones y Palmas del Espino S.A. en S/. 78.0 millones.

La utilidad operativa del 2008 ascendió a S/. 712.1 millones, la misma que se incrementa en 35% (en S/. 182.9 millones) en relación al ejercicio anterior y representa el 6.4% del total de las ventas (6.8% en el 2007). Este resultado se ha originado básicamente por el incremento en la utilidad operativa en Palmas del Espino y Subsidiarias por S/. 59.6 millones, Ransa Comercial y Subsidiaria por S/. 42.9 millones y Romero Trading S.A. y Subsidiaria por S/. 37.0 millones.

El gasto financiero neto en el 2008 ascendió a S/. 210.8 millones que representó el 1.89% de las ventas (S/. 25.4 millones que representó el 0.3% de las ventas en el 2007). El incremento del gasto financiero con respecto al 2007 se origina principalmente porque en el 2008 se generó una pérdida por diferencia en cambio de S/. 106 millones y en cambio por el 2007 hubo una ganancia de S/. 62.7 millones.

El capital de trabajo al 31 de diciembre de 2008 ascendió a S/. 107.8 millones menor en S/. 155.2 millones, en comparación al año anterior que fue de S/. 263.0 millones. Esto se ha originado principalmente por el incremento de las obligaciones comerciales y financieras.

2. PRINCIPIOS Y PRÁCTICAS CONTABLES QUE SIGUE EL GRUPO

A continuación se presentan los principios y prácticas contables utilizados por el Grupo Romero en la preparación y presentación de sus estados financieros combinados. Estos principios y prácticas han sido aplicados en forma consistente por los años presentados.

(a) Base de presentación

- (i) En la preparación y presentación de los estados financieros adjuntos, las Gerencias de las Compañías del Grupo Romero han cumplido con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en el Perú. Estos principios corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB). Estas Normas han sido oficializadas en el Perú por el Consejo Normativo de Contabilidad (en adelante el Consejo Normativo) y comprenden las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) aprobadas hasta la NIIF 7, las interpretaciones de las NIIF (CINIIF o IFRIC por sus siglas en inglés) aprobadas hasta la CINIIF 14, las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) aprobadas hasta la NIC 41 y las interpretaciones de las NIC (SIC por sus siglas en inglés), aprobadas hasta la SIC 32.

Estas normas coinciden con las NIIF vigentes a nivel internacional al 31 de diciembre de 2008 y 2007 aplicables para las Compañías del Grupo Romero, con las siguientes excepciones:

Para los años 2008 y 2007

- Se ha resuelto por norma del Consejo Normativo, que se continúe aplicando por los años indicados, el método de participación patrimonial en los estados financieros separados, para las valuaciones de las inversiones en subsidiarias, empresas controladas conjuntamente y asociadas, en adición a los métodos del costo y del valor razonable estipulados en las NIC 27, 28 y 31.

- La NIIF 7 - Instrumentos Financieros, de aplicación obligatoria internacionalmente a partir del 1 de enero de 2007, ha sido aprobada en el Perú por el Consejo Normativo para entrar en vigencia a partir del año 2009. Esta Norma requiere que se efectúe una serie de revelaciones en las Notas a los estados financieros, que permitan a los usuarios evaluar el impacto de los instrumentos financieros en la situación financiera de las entidades y comprender su extensión y riesgo. Sustituye aquellas revelaciones requeridas por la NIC 32 sobre instrumentos financieros: Presentación.

(ii) Los estados financieros combinados han sido preparados a partir de los informes de los estados financieros auditados de las Compañías auditadas y de los registros contables de las Compañías no auditadas, los cuales se llevan en términos monetarios nominales de la fecha de las transacciones, sobre la base de cifras históricas, excepto por el costo de ciertos activos fijos que incluye revaluaciones efectuadas en base a tasaciones de peritos independientes, el valor razonable de los activos biológicos, el valor de tasación de las inversiones inmobiliarias, el valor efectivo de los instrumentos financieros derivados y las inversiones en afiliadas disponibles para la venta, valuadas a su valor patrimonial y a su valor razonable.

(b) Uso de estimaciones

La preparación de los estados financieros combinados también requiere que la Gerencia de las compañías del Grupo Romero lleve a cabo estimaciones y supuestos para la determinación de los saldos de los activos y pasivos, de ingresos y gastos, el monto de las contingencias y la exposición de eventos significativos en notas a los estados financieros. El uso de estimaciones razonables es una parte esencial de la preparación de estados financieros y no menoscaba su fiabilidad. Las estimaciones y juicios determinados por la Compañía, son continuamente evaluados y están basados en la experiencia histórica y toda información que sea considerada relevante. Si estas estimaciones y supuestos variaran en el futuro como resultado de cambios en las premisas que las sustentaron, los correspondientes saldos de los estados financieros serán corregidos en la fecha en la que el cambio en las estimaciones y supuestos se produzca. Las estimaciones más significativas en relación a los estados financieros combinados adjuntos están referidas a la provisión para cuentas de cobranza dudosa, desvalorización de existencias y la vida útil y valor recuperable del activo fijo y otros activos.

(c) Estados financieros combinados

Los estados financieros combinados incluyen las cuentas de las compañías individuales y de aquellas compañías matriz y subsidiarias mencionadas en la Nota 1. Todos los saldos, operaciones y ganancias no realizadas significativas entre estas compañías han sido eliminados para propósitos de la combinación.

La participación de terceros, que no forman parte de la Familia Romero, se muestra como interés minoritario en el patrimonio neto dentro del balance general y en el estado de ganancias y pérdidas combinado.

(d) Transacciones en moneda extranjera

- Moneda funcional y moneda de presentación

Para expresar sus estados financieros combinados, las Compañías del Grupo Romero han determinado su moneda funcional, sobre la base del entorno empresarial primario donde se desenvuelve, al momento de fijar sus precios por compras y ventas. Los estados financieros se presentan en nuevos soles, que es, a su vez, la moneda funcional, la moneda de registro y la moneda de presentación de las compañías del Grupo Romero. Todas las transacciones son medidas en la moneda funcional y por el contrario, moneda extranjera es toda aquella distinta de la funcional.

- Transacciones y saldos en moneda extranjera

Las operaciones en moneda extranjera se registran en nuevos soles aplicando los tipos de cambio del día de la transacción. Los saldos al 31 de diciembre de 2008 y 2007 están valuados al tipo de cambio de cierre del año. Las diferencias de cambio que se generan entre el tipo de cambio registrado al inicio de una operación y el tipo de cambio de liquidación de la operación o el tipo de cambio de cierre del año, forman parte del rubro de diferencia de cambio, neta en el estado de ganancias y pérdidas.

(e) Instrumentos financieros

Los instrumentos financieros corresponden a contratos que dan lugar simultáneamente, a un activo financiero en una empresa y a un pasivo financiero o a un instrumento de capital en otra empresa. En el caso de las Compañías del Grupo Romero los instrumentos financieros corresponden a instrumentos financieros primarios como son cuentas por

cuentas por pagar, endeudamiento en general y a los instrumentos derivados como son las permutas de tasas de interés (“swaps”), permuta de divisas (“forwards”), la combinación de tasas de interés y de divisas (“cross currency swaps”) y cobertura de materia prima “commodities” (“futuros” y “opciones”). En el momento inicial de su reconocimiento, los instrumentos financieros son medidos a su valor razonable, más los costos directamente relacionados con la transacción. Las Compañías del Grupo Romero determinan la clasificación de los activos y pasivos financieros al momento de su reconocimiento inicial y, cuando es permitido y apropiado, reevalúa esta clasificación a final de cada año.

La NIC 39 ha establecido cuatro categorías para la clasificación de los activos financieros: al valor razonable con efecto en resultados, préstamos y cuentas por cobrar, activos financieros mantenidos hasta el vencimiento y activos financieros disponibles para la venta. La Gerencia de las Compañías del Grupo Romero, teniendo en cuenta la finalidad para la que los instrumentos financieros fueron adquiridos y sus características, determina cual es la clasificación que les corresponde. A las Compañías del Grupo Romero le aplican los acápites (i) y (ii) siguientes.

- (i) Activos y pasivos financieros al valor razonable con efecto en resultados incluyen: efectivo y equivalentes de efectivo:

Un activo financiero es clasificado como un activo financiero adquirido para negociación si este es adquirido con el propósito de venderlo o recomprarlo en el corto plazo o si es parte de una cartera de instrumentos financieros identificados que se gestionan conjuntamente y para la cual existe evidencia de un patrón reciente de toma de ganancias a corto plazo. Un activo financiero es designado como al valor razonable con efecto en resultados desde su reconocimiento inicial solo cuando se produce alguna incoherencia en la medición o en el reconocimiento o si el desempeño de un grupo de activos se mide y evalúa bajo el criterio de valor razonable.

El efectivo corresponde al saldo en caja y bancos. Los equivalentes de efectivo son inversiones altamente líquidos a corto plazo, fácilmente convertibles a una cantidad conocida de efectivo, tienen vencimientos de doce meses y están sujetos a un riesgo insignificante de cambio en su valor.

Los cambios en el valor razonable de los activos y pasivos financieros a valor razonable, son registrados en el estado de ganancias y pérdidas por la medición de activos y pasivos financieros a valor razonable. El interés ganado o incurrido es devengado en el estado de ganancias y pérdidas, según los términos del contrato. El ingreso por dividendos es registrado cuando el derecho a pago ha sido reconocido.

- (ii) Los préstamos y cuentas por cobrar

Los préstamos y cuentas por cobrar son activos financieros no derivados con pagos fijos o determinables que no son cotizados en un mercado activo. Surgen cuando las Compañías del Grupo Romero proveen dinero, bienes o servicios directamente a un deudor sin intención de negociar la cuenta por cobrar. Se incluyen en el activo corriente salvo por los vencimientos mayores a doce meses después de la fecha del balance general, que se clasifican como no corrientes. Los préstamos y cuentas por cobrar incluyen las cuentas por cobrar comerciales y diversas del balance general. El reconocimiento inicial de las cuentas por cobrar es a su valor nominal y de ser el caso luego son llevadas al costo amortizado usando el método de tasa de interés efectiva, menos la provisión para incobrables. El costo amortizado es calculado considerando cualquier descuento o prima incurrido en la adquisición y comisiones y costos, que constituyen una parte integral de la tasa de interés efectiva. Las pérdidas originadas por la desvalorización son reconocidas en el estado de ganancias y pérdidas en la cuenta “Provisión para cuentas por cobrar de cobranza dudosa”.

- (iii) Inversiones disponibles para la venta. Esta categoría incluye a las inversiones en terceros cotizadas y no cotizadas en bolsa

Son aquellas que no califican como derivados ni como inversiones para ser registradas a su valor razonable a través del estado de resultados ya que no se tiene la intención de enajenarlas en el corto plazo, no califican como mantenidas hasta su vencimiento y tampoco clasifican como cuentas por cobrar. Las inversiones disponibles para la venta se han adquirido para mantenerlas por un tiempo indefinido, no obstante, pueden ser vendidas debido a necesidades de liquidez o cambios en la tasa de interés, tipos de cambio o en el precio de capital. Después del reconocimiento inicial, las inversiones disponibles para la venta son medidas a su valor razonable y los cambios posteriores de ese valor razonable son contabilizados en una cuenta de patrimonio denominada “resultados no realizados”, hasta que se efectúe su venta o se pruebe que están deterioradas, en cuya oportunidad se transferirán a los resultados del año.

El valor razonable de las inversiones disponibles para la venta se determina sobre la base de cotizaciones en mercados activos (bolsa de valores), o, a falta de éstas, en el de los flujos de efectivo descontados. Los dividendos en efectivo ganados durante el tiempo en que se mantienen las inversiones disponibles para la venta, son reconocidos en el estado de ganancias y pérdidas en el rubro "Ingresos financieros", cuando el derecho de pago se ha establecido.

Los pasivos financieros se registran en su totalidad al costo amortizado y se reconocen cuando las Compañías del Grupo Romero es parte de los acuerdos contractuales del instrumento.

Los activos y pasivos financieros se compensan cuando se tiene el derecho legal de compensarlos y la Gerencia de las Compañías del Grupo Romero tiene la intención de cancelarlos sobre una base neta o de realizar el activo y cancelar el pasivo simultáneamente.

(f) Baja de activos y pasivos financieros

Activos financieros:

Un activo financiero es dado de baja cuando: (i) los derechos de recibir flujos de efectivo del activo han terminado; o (ii) las Compañías del Grupo Romero han transferido sus derechos a recibir flujos de efectivo del activo o ha asumido una obligación de pagar la totalidad de los flujos de efectivo recibidos inmediatamente a una tercera parte bajo un acuerdo de traspaso y (iii) también las Compañías del Grupo Romero han transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo o, de no haber transferido ni retenido sustancialmente todos los riesgos y beneficios del activo, si ha transferido su control.

Pasivos financieros:

Un pasivo financiero es dado de baja cuando la obligación de pago se termina, se cancela o expira.

(g) Valor razonable:

El valor razonable es el monto por el que un activo puede ser intercambiado entre un comprador y un vendedor debidamente informados, o puede ser cancelada una obligación, entre un deudor y un acreedor con suficiente información, bajo los términos de una transacción de libre competencia. Los valores de los principales instrumentos financieros de las compañías del Grupo Romero se detallan a continuación:

- El valor en libros de los activos y pasivos corrientes es similar a su valor razonable debido a su vencimiento en el corto plazo.
- El valor en libros de los bonos de Titulización correspondiente al Patrimonio Fideicometido de Panificadora Bimbo del Perú S.A., es similar a su valor razonable, sobre la base de comparación con el costo amortizado, bajo el método de la tasa de interés efectiva.
- El valor en libros de los préstamos y de las obligaciones financieras, incluyendo su parte corriente, es similar a su valor razonable sobre la base de la comparación de sus tasas de interés con las vigentes en el mercado para deudas similares.

(h) Instrumentos financieros derivados

Alicorp S.A.A. y subsidiarias y Palmas del Espino S.A. y subsidiarias utilizan los instrumentos derivados para administrar su exposición a moneda extranjera. Con el objeto de gestionar riesgos particulares, aplican la contabilidad de cobertura para las transacciones que cumplen con los criterios específicos señalados en la NIC 39 "Instrumentos financieros: Reconocimiento y Medición".

Al inicio de la relación de cobertura, Alicorp S.A.A. y subsidiarias y Palmas del Espino S.A. y subsidiarias documentan formalmente la relación entre el ítem coberturado y el instrumento de cobertura; incluyendo la naturaleza del riesgo, el objetivo y la estrategia para llevar a cabo la cobertura y el método que será usado para valorar la efectividad de la relación de cobertura.

También al comienzo de la relación de cobertura, se realiza una evaluación formal retrospectiva utilizando el método de regresión para asegurar que el instrumento de cobertura sea altamente efectivo en compensar el riesgo designado en el ítem coberturado. Las coberturas son formalmente evaluadas mensualmente.

La ganancia o pérdida generada por el instrumento de cobertura de flujos de efectivo, que haya sido designado como eficaz, se reconocerá en el patrimonio neto en la cuenta resultados no realizados hasta su liquidación. Si fuera designado como ineficaz, la ganancia o pérdida generado por el instrumento se reconocerá en el resultado del ejercicio en la cuenta de ingresos financieros. Una cobertura es altamente eficaz si la correlación entre las fluctuaciones en los valores razonables del derivado y del subyacente fluctúa entre 80% y 125%.

(i) Deterioro de activos financieros

Las Compañías del Grupo Romero evalúan a la fecha de cada balance general si existe evidencia objetiva de que un activo financiero o un grupo de activos financieros se encuentran deteriorados. Un activo financiero o un grupo de activos financieros se deterioran y generan pérdidas sólo si hay evidencias objetivas de deterioro como resultado de uno o más eventos posteriores al reconocimiento inicial del activo y cuando dicho evento de pérdida tiene un impacto sobre los flujos de caja proyectados estimados del activo financiero o grupo de activos financieros que puede ser estimada de manera confiable. Esta evidencia de deterioro puede incluir indicios de dificultades financieras importantes del prestatario o grupo de prestatarios, incumplimiento o atraso en los pagos del principal o intereses, probabilidad de reestructuración o quiebra de la empresa u otra reorganización empresarial en la que se demuestre que existirá una reducción en los flujos futuros estimados, como cambios en circunstancias o condiciones económicas que tienen correlación en incumplimientos de pago. El criterio utilizado para la categoría de préstamos y cuentas por cobrar, es mostrarlas a su valor nominal netos de la correspondiente provisión para cuentas de cobranza dudosa. Esta provisión se registra como gasto del año y se efectúa considerando aquellas cuentas por cobrar con antigüedad que va de 90 a 180 días, excepto para Primax S.A. cuya provisión se efectúa a los 30 días de antigüedad.

Los préstamos y cuentas por cobrar, junto con la provisión asociada, son castigados cuando no hay un prospecto realista de recupero en el futuro. Si en un año posterior, el monto estimado de la pérdida de desvalorización aumenta o disminuye debido a un evento que ocurre después de que la desvalorización es reconocida, la pérdida por desvalorización previamente reconocida es aumentada o reducida ajustando la cuenta de provisión. Si un activo que fue castigado es recuperado posteriormente, el recupero es abonado a la provisión para colocaciones de cobranza dudosa.

(j) Existencias

Las existencias se valúan al costo o valor neto de realización, el menor, siguiendo el método de costo promedio, excepto en el caso de existencias por recibir que se presenta a su costo específico. El valor neto de realización es el precio de venta normal menos los costos para ponerlas en condición de venta, incluyendo los gastos de comercialización y distribución. La provisión por desvalorización o desmedro se carga a los resultados del año y se determina por la comparación del valor de realización con el valor en libros

(k) Inversiones en afiliadas

Las inversiones en afiliadas son clasificadas como inversiones financieras permanentes. Las inversiones financieras permanentes inicialmente son registradas al costo de adquisición y posteriormente se mantienen a su valor de costo o se reconocen a su valor razonable, según sea el caso.

El valor razonable de las inversiones en vinculadas es el método de participación patrimonial debido al control y a la influencia significativa que se tiene sobre las vinculadas. Los resultados obtenidos, son reconocidos con cargo o abono, según corresponda al valor en libros de la inversión. Los dividendos recibidos en efectivo se acreditan al valor de la inversión.

(l) Inmuebles, maquinaria y equipo y depreciación acumulada

Los inmuebles, maquinaria y equipo se presentan al costo de adquisición menos su depreciación acumulada. El costo de inmuebles, maquinaria y equipo, incluye la revaluación efectuada sobre la base de tasaciones efectuadas por peritos independientes. Dichos activos se expresan al valor razonable determinado en la fecha de la tasación menos su depreciación acumulada. La depreciación de los activos fijos es calculada siguiendo el método de línea recta sobre la base de su vida útil estimada y con las tasas anuales indicadas en la Nota 9. El costo histórico de adquisición incluye

los desembolsos directamente atribuibles a la adquisición de los activos. El mantenimiento y las reparaciones menores son reconocidos como gastos según se incurren. La vida útil y el método de depreciación se revisan periódicamente para asegurar que el método y el período de la depreciación sean consistentes con el patrón previsto de beneficios económicos futuros. Los desembolsos posteriores y renovaciones de importancia se reconocen como activo, cuando es probable que las Compañías del Grupo Romero obtengan los beneficios económicos futuros derivados de los mismos y su costo pueda ser valorizado con fiabilidad.

Al vender o retirar los inmuebles maquinaria y equipo las Compañías del Grupo Romero eliminan el costo y la depreciación acumulada correspondiente. Cualquier pérdida o ganancia que resultase de su disposición se incluye en el estado de ganancias y pérdidas.

(II) Otros activos

Corresponden a:

Intangibles y otros activos -

- Plusvalía mercantil (Goodwill) - La plusvalía mercantil representa principalmente la diferencia entre el mayor valor del costo de adquisición de Nicolini Hermanos S.A. y Compañía Molinera del Perú S.A., efectuada en diciembre de 1996, y el valor razonable de sus activos netos a la fecha de adquisición. Desde el año 2005, esta plusvalía no se amortiza, debido a que no cumple con los requisitos del criterio de identificación específica que establece la norma contable.
- Activos Biológicos - Los activos biológicos corresponden a plantaciones de palma aceitera y caña de azúcar y están valuados a su valor razonable de mercado menos los costos estimados que incurrirán hasta el punto de venta. La ganancia o pérdida surgida de la contabilización de los activos biológicos a valor razonable es reconocida en los resultados del periodo en que se produzca.

La gerencia de Palmas del Espino S.A. y subsidiarias (quienes poseen ciertos activos biológicos) preparó proyecciones de los ingresos y egresos de operación en función a la producción estimada de cada uno de sus campos. Asimismo, los flujos descontados de caja incluidos en tales proyecciones consideran una tasa de descuento antes de impuestos que refleja la evaluación de las condiciones actuales de mercado, del valor del dinero en el tiempo y los riesgos específicos del activo.

Los sembríos en cada campo de cultivo para el caso de palma aceitera producen durante 25 años en promedio. Para el caso de la caña de azúcar los sembríos en cada campo de cultivo producen durante 7 años en promedio, sin embargo, en ambos casos cuando el sembrío deja de producir en menos de su vida útil se amortiza el saldo al 100 por ciento.

Los costos incurridos en las actividades de producción anual son amortizados íntegramente al cosecharse cada campaña.

- Otros intangibles - Comprende principalmente los pagos efectuados para la adquisición de software, patentes y marcas y los desembolsos efectuados para el otorgamiento y ejecución de la concesión del puerto de Matarani, los cuales son amortizados bajo el método de línea recta en un período entre 2 y 30 años.
- Activos realizables - Este rubro incluye:

Las inversiones inmobiliarias, los activos fijos (plantas) no operativos, los mismos que son registrados a su valor de tasación determinado anualmente por un profesional independiente.

- Las inversiones inmobiliarias incluyen inmuebles y otras construcciones y están registradas al costo de adquisición con excepción del inmueble de Multimercado Callao que fue revaluado como consecuencia del inicio de sus actividades, producto de la escisión realizada por una empresa afiliada. El costo incluye los desembolsos directamente atribuibles a la adquisición de estas partidas. Los costos subsecuentes atribuibles a los bienes de las inversiones inmobiliarias que incrementan la capacidad original de los bienes se capitalizan. Cuando el valor en libros del inmueble es mayor a su valor recuperable estimado se reduce inmediatamente el valor en libros a su valor recuperable. El costo y depreciación acumulada de los activos vendidos o retirados son eliminados de sus respectivas cuentas y la utilidad o pérdida generada se incluye en los resultados del ejercicio.

Los intereses correspondientes a los préstamos relacionados con la adquisición y/o construcción de las inversiones inmobiliarias son incorporados como parte de su costo, hasta la fecha de entrada en operaciones.

La depreciación se calcula uniformemente por el método de línea recta, para asignar su costo menos su valor residual durante el estimado de su vida útil de 33 años.

(m) Deterioro de activos no financieros

El valor de las existencias, los inmuebles, maquinaria y equipo, las inversiones en afiliadas, las inversiones financieras disponibles para la venta y los rubros que conforman los otros activos es revisado periódicamente para determinar si existe deterioro, cuando se producen circunstancias que originen que el valor en libros puede no ser recuperable. De haber indicios de deterioro, las Compañías del Grupo estiman el importe recuperable de los activos y reconoce una pérdida por desvalorización en el estado de ganancias y pérdidas.

El valor recuperable de un activo es el mayor entre su valor razonable menos los gastos de venta y su valor de uso. El valor de uso es el valor presente de los flujos de efectivo futuros estimados que resultarán del uso continuo de un activo así como de su disposición al final de su vida útil. Los importes recuperables se estiman para cada activo o, si no es posible, para la menor unidad generadora de efectivo que haya sido identificada. De existir una disminución de las pérdidas por desvalorización, determinada en años anteriores, se registra un ingreso en el estado de ganancias y pérdidas.

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 las Gerencias de las compañías del Grupo Romero consideran que no existen acontecimientos o cambios económicos que indiquen que el valor neto registrado de los activos no financieros requieran una provisión por deterioro.

(n) Arrendamiento financiero

En las operaciones de arrendamiento financiero se sigue el método de mostrar en el activo fijo el costo total del contrato y su correspondiente pasivo. Los gastos financieros se cargan a resultados en el período en que se devengan y la depreciación de los activos se cargan a resultados en función a su vida útil.

(o) Bonos

La obligación por emisión de bonos realizados por Alicorp S.A.A. y Ransa Comercial S.A. se registra a su valor nominal. Los intereses se reconocen en los resultados del ejercicio cuando se devengan. El plazo de redención es de 10 años para los bonos corporativos, contados a partir de la fecha de emisión.

(p) Compensación por tiempo de servicios

La provisión para compensación por tiempo de servicios, incluida en el rubro otras cuentas por pagar, se contabiliza con cargo a resultados a medida que se devenga.

(q) Reconocimiento de ingresos

q.1) Los ingresos por venta de bienes se reconocen, cuando:

1. Se transfiere al comprador los riesgos y beneficios importantes de la propiedad de los bienes, con independencia de la cesión o no del título legal de propiedad;
2. La empresa no retiene ninguna clase de implicancia gerencial, en el grado generalmente asociado con la propiedad, ni el control efectivo sobre los bienes vendidos;
3. El importe de los ingresos puede cuantificarse confiablemente;
4. Es probable que los beneficios económicos relacionados con la transacción fluirán a las Compañías del Grupo Romero; y,
5. Los costos incurridos o por incurrir respecto a la transacción pueden cuantificarse confiablemente.

q.2) Los ingresos en la prestación de servicios se reconocen, cuando:

1. El importe de los ingresos puede cuantificarse confiablemente;
2. Es probable que los beneficios económicos relacionados con la transacción fluirán a las Compañías del Grupo Romero;
3. El grado de terminación de la transacción, en la fecha del balance, pueda ser cuantificado confiablemente; y,
4. Los costos incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, puedan cuantificarse confiablemente. Los ingresos por ventas se reconocen cuando se transfiere al comprador todos los riesgos y beneficios relacionados con la propiedad del producto, neto del Impuesto General a las Ventas y descuentos, cuando es probable que los beneficios económicos fluyan a las compañías del Grupo Romero y el ingreso se pueda medir confiablemente.

(r) Reconocimiento de ingresos por intereses, dividendos, diferencias de cambio y drawback

Los ingresos por intereses se reconocen cuando se devengan.

Los dividendos se reconocen en la fecha en que se establezca el derecho del accionista a recibir el pago.

Las diferencias de cambio correspondientes al ajuste de las partidas monetarias representadas en moneda extranjera que sean favorables para la empresa, son reconocidas como un ingreso financiero cuando se devengan.

Los ingresos por drawback se reconocen en el mes en que se efectúan las ventas al exterior.

(s) Reconocimiento de costos, gastos por intereses, diferencia de cambio y otros gastos

El costo de ventas corresponde al costo de producción y adquisición de los productos que comercializa las compañías del Grupo Romero y se registran cuando éstos son entregados al cliente.

Los intereses se reconocen en proporción al tiempo transcurrido de manera que reflejen el costo efectivo del instrumento financiero.

Las diferencias de cambio correspondientes al ajuste de las partidas monetarias representadas en moneda extranjera que sean desfavorables para la empresa, son reconocidas como un gasto financiero cuando se devengan.

Los otros gastos se reconocen conforme se devengan.

(t) Operaciones de titulización

Alicorp S.A.A. realizó una operación de titulización mediante la cual transfirió activos fijos a un patrimonio en fideicomiso administrado por una sociedad titulizadora. La transferencia de estos activos fijos fue efectuada a valores de mercado, a efectos de determinar el valor de venta.

(u) Participación de los trabajadores e impuesto a la renta

La participación de los trabajadores e impuesto a la renta diferido se calculan bajo el método del pasivo del balance general, que consiste en determinar las diferencias temporales entre los activos y pasivos financieros y tributarios y aplicar a dichas diferencias el porcentaje de participación de los trabajadores y la tasa del Impuesto a la Renta. La participación de los trabajadores e impuesto a la renta tributarios se determinan de acuerdo con las disposiciones tributarias aplicables.

(v) Contingencias

La contingencia es un activo o pasivo, que surge a raíz de sucesos pasados, cuya existencia quedará confirmada sólo si llegan a ocurrir, o en su caso, no ocurrir uno o más sucesos futuros inciertos que no están enteramente bajo el control de la empresa. Un pasivo contingente no se reconoce contablemente, porque: (i) no es probable que se requiera que la empresa tenga que desprenderse de recursos, o (ii) el importe de la obligación no puede ser medido con la suficiente confiabilidad.

3. ACTIVOS Y PASIVOS EN MONEDA EXTRANJERA

Las operaciones en moneda extranjera se efectúan al tipo de cambio fijado por la oferta y la demanda en el Sistema Financiero Nacional.

Al 31 de diciembre de 2008 el tipo de cambio promedio ponderado publicado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP para las transacciones en dólares estadounidenses era de S/. 3.137 para las operaciones de compra y S/. 3.142 para las operaciones de venta (S/. 2.995 para la compra y S/. 2.997 para la venta en el 2007).

Las Compañías del Grupo Romero tenían los siguientes activos y pasivos en miles de dólares estadounidenses:

	2008	2007
Activo corriente	253,379	144,532
Total activo	253,379	144,532
Pasivo corriente	(537,789)	(261,247)
Pasivo no corriente	(182,966)	(94,909)
Total pasivos	(720,755)	(356,156)
Pasivo neto	(467,376)	(211,624)

4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

a) A continuación se presenta la composición del rubro (expresado en miles de nuevos soles):

	2008	2007
Facturas	1,071,042	871,754
Letras	31,922	34,357
Otras menores	231	518
	1,103,195	906,629
Provisión para cuentas de cobranza dudosa	(165,452)	(143,378)
	937,743	763,251
Cuentas por cobrar a largo plazo	-	(452)
	937,743	762,799

Las facturas por cobrar, excepto en el caso de las cuentas por cobrar a Distribuidora Textil del Pacífico S.A. de Chile con la que Compañía Universal Textil S.A. suscribió un convenio de refinanciamiento de su deuda en 35 cuotas mensuales entre el 1 de julio de 2005 y el 30 de junio de 2008, son de vencimiento corriente y no devengan intereses. Las letras son sustancialmente de vencimiento corriente y devengan un interés anual vigente en el mercado.

Las cuentas por cobrar comerciales se encuentran garantizadas con hipotecas, prendas y cartas fianzas hasta por S/. 137.2 millones (99.9 millones en el 2006). El movimiento de la provisión para cuentas de cobranza dudosa fue el siguiente (expresado en miles de nuevos soles):

	2008	2007
Saldo inicial	143,378	141,430
Adiciones del año	29,194	19,779
Recuperaciones	(6,766)	(11,189)
Castigos	(2,008)	(1,616)
Extornos	(1,994)	(3,295)
Diferencia en cambio	3,648	(1,731)
Saldo final	165,452	(143,378)

5. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

A continuación se presenta la composición del rubro (expresado en miles de nuevos soles):

	2008	2007
Crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas por recuperar	112,435	17,527
Anticipos otorgados (a)	55,757	12,040
Instrumentos financieros derivados (b)	53,876	-
Saldo a favor de impuestos – Subsidiarias del exterior	25,054	-
Pagos a cuenta del Impuesto a la Renta de las Compañías del Grupo Romero	28,531	-
Reintegro tributario a favor de Alicorp S.A.A. y Subsidiarias (c)	18,301	16,088
Empresas relacionadas (d)	18,471	26,772
Depósitos en garantía	17,771	167
Adelantos a proveedores	17,444	13,084
Reclamos a terceros	8,867	11,153
Cuenta por cobrar al Scotiabank	6,995	-
Pago de pasivos de terceros efectuados por la subsidiaria Trabajos Marítimos S.A.	4,226	-
Reclamos tributarios (e)	5,233	32,237
Reintegro tributario	2,122	2,122
Cuentas por cobrar tarjetas de crédito	2,077	299
Préstamos a estaciones de servicios	2,991	2,154
Préstamos a terceros	1,431	2,328
Cobranza dudosa	231	7,911
Pagos a cuenta y saldo a favor del Impuesto Temporal a los activos netos de las Compañías del Grupo	62	7,897
Otros	46,627	34,900
	428,502	186,679
Provisión para cuentas de cobranza dudosa	(16,528)	(16,534)
Cuentas por cobrar a largo plazo	(4,538)	(1,236)
	407,436	168,909

- a) Este rubro comprende principalmente anticipos a proveedores por trabajos realizados en la construcción de una fábrica de conversión de etanol por la subsidiaria Agrícola del Chira S.A. por (en miles) S/.40,144.
- b) Comprende la ganancia de (en miles) S/. 19,170 por la variación del tipo de cambio, (en miles) S/. 29,754 por el efecto de reconocer el valor razonable del contrato Fixed Cross Currency Swap con el ABN Amor Bank N.V. y la ganancia obtenida de (en miles) S/. 4,952 por las operaciones de los contratos de cobertura forwards.
- c) Saldo a favor de la subsidiaria Consorcio Distribuidor Iquitos S.A. Se compone del Impuesto General a las Ventas, que de acuerdo con la legislación vigente para la zona de la selva, será reintegrado por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).
- d) Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 las cuentas por cobrar a empresas relacionadas incluyen principalmente préstamos otorgados para capital de trabajo de vencimiento corriente, los cuales no cuentan con garantías específicas y devengan una tasa efectiva de interés anual de 8% y Libor más 2.5%.
- e) Al 31 de diciembre de 2007, el rubro reclamos tributarios incluía principalmente los pagos a cuenta del impuesto mínimo a la renta del año 1996 por S/. 27.8 millones, correspondiente a los pagos efectuados por Alicorp S.A.A y Nicolini Hermanos S.A. e incluía los intereses devengados al mes de junio de 2004.

6. EXISTENCIAS

A continuación se presenta la composición del rubro (expresado en miles de nuevos soles):

	2008	2007
Mercadería	142,482	89,240
Productos terminados	214,439	122,206
Subproductos	21,205	11,106
Productos en proceso	53,840	47,598
Materias primas y materiales auxiliares	461,645	364,978
Envases y embalajes y suministros diversos	107,046	51,453
Existencias por recibir	32,136	81,822
	1,032,793	768,403
Provisión por desvalorización de existencias	(6,738)	(2,549)
	1,026,055	765,854

Del saldo total de existencias, (en miles) S/. 656,119 al 31 de diciembre de 2008 (en miles S/.546,356 al 31 de diciembre de 2007) corresponde a 6. EXISTENCIAS Alicorp S.A.A. y subsidiarias.

7. INVERSIONES EN AFILIADAS

Este rubro comprende las siguientes acciones en afiliadas:

Al 31 de diciembre de 2008:

Nombre	Cantidad	Participación en el capital	Valor de mercado y/o patrimonial			
			Valor nominal unitario	Valor total en libros	Unitario	Total
			S/.	S/. 000	S/.	S/. 000
Afiliadas (no cotizadas en bolsa)						
Panificadora Bimbo del Perú S.A.	1,757,322	30.00	10.00	19,984	10.00	19,984
Bimar S.A.	424,328	30.00	10.00	4,212	10.00	4,212
Accor Services del Perú S.A.	880,776	33.00	-	1,904	-	1,904
Consorcio Portuario Arica S.A.	500	20.00	1.00	9,208	1.00	9,208
Juan Paulo Quay S.A.C.	4,815,860	40.00	1.00	4,950	1.00	4,950
Loyalty Perú S.A.	18,190	42.50	1.00	3,948	1.00	3,948
Otros menores	-	-	-	712	-	712
				44,918		44,918

Al 31 de diciembre de 2007:

Nombre	Cantidad	Participación en el capital	Valor de mercado y/o patrimonial			
			Valor nominal unitario	Valor total en libros	Unitario	Total
			S/.	S/. 000	S/.	S/. 000
Afiliadas (no cotizadas en bolsa)						
Panificadora Bimbo del Perú S.A.	1,757,322	30.00	10.00	17,870	10.17	17,870
Juan Paulo Quay S.A.C.	4,815,860	40.00	1.00	4,649	-	4,950
Sitel S.A.	6,363,000	40.96	1.00	6,363	-	1,904
Consorcio Portuario Arica S.A.	500	20.00	1.00	6,053	-	9,208
Otros menores	-	-	-	2,631	-	128
				37,296		33,037

A julio de 2009 se tienen estados financieros auditados de las empresas en que se tiene inversiones, excepto de Panificadora Bimbo del Perú S.A. quien aún no ha emitido sus estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2008. En opinión de la Gerencia de dicha Compañía, no presentarán variaciones significativas con respecto a los estados financieros incluidos en estos estados financieros combinados.

8. INVERSIONES DISPONIBLES PARA LA VENTA

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 este rubro comprende en acciones:

Nombre	Cantidad	Participación en el capital	Valor nominal unitario	Valor total en libros	Valor de mercado y/o patrimonial	
					Unitario	Total
		%	S/.	S/. 000	S/.	S/. 000
- Inversiones disponibles para la venta						
Terceros cotizados en bolsa						
Credicorp Ltd.	663,845	0.54	15.71	99,985	15.71	99,985
Inversiones Centenario S.A.A.		0.49	1.00	7,396	1.00	7,396
Inversiones Pacasmayo S.A.	1,689,837	0.43	1.00	1,458	1.00	1,458
Otros menores	950,548	-	-	684	-	684
	-					
				109,646		109,646
Terceros no cotizados en bolsa-						
Ambev Company S.A.	15,395,352	30.00	1.00	14,631	1.00	14,631
Otros menores	-	-	-	9,008	-	9,008
				23,639		23,639
				133,162		133,162

2007

Terceros cotizados en bolsa						
Credicorp Ltd.	663,845	0.54	14.99	134,370	224.77	134,370
Inversiones Centenario S.A.A.	1,689,837	0.49	1.00	8,075	5.04	8,075
Otros menores	-	-	-	5,455	-	5,455
				147,900		147,900
Terceros no cotizados en bolsa-						
Ambev Company S.A.	15,395,352	30.00	1.00	14,631	-	-
Otros menores	-	-	-	4,221	-	-
				18,852		-
				166,752		147,900

En el año 2008, la Compañía Alicorp S.A.A. registró una pérdida no realizada de inversiones disponibles para la venta con cargo a resultados no realizados por S/. 35.7 millones y en el año 2007 una ganancia no realizada por S/. 50.9 millones, respectivamente. La diferencia con los S/. 39.7 millones (S/. 99.2 millones en el 2007) mostradas en el estado de cambios en el patrimonio neto corresponden a los resultados no realizados registrados por otras compañías del Grupo. Producto de la combinación de estados financieros del Grupo, el neto de las eliminaciones se refleja en el Estado de cambios en el patrimonio neto dentro de la línea de ganancia (pérdida) neta no realizadas en inversiones disponibles para la venta.

En diciembre de 2007 Ransa Comercial S.A. y subsidiarias vendió a Birmingham Merchant S.A. (compañía vinculada) 154,035 acciones de Operadores Logísticos Ransa S.A. de CV y 38.46 millones de acciones en Ambev Company S.A. por US\$ 1 millón (S/. 2,995 mil) y 38,376 mil, respectivamente.

9. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

El movimiento de este rubro durante el año 2008 ha sido el siguiente (expresado en miles de nuevos soles):

	Saldos iniciales	Saldos Iniciales de Nuevas Compañías	Adiciones	Fusiones	Revaluación	Transferencias Y/o Ajustes	Retiros Y/o Ventas	Saldos Finales
COSTO DE:								
Terrenos	394,025	2,549	61,811	-	90,213	78,263	(5,110)	621,751
Edificios, instalaciones y otras construcciones	912,937	9,475	54,171	-	-	71,399	(4,120)	1,043,862
Instalaciones, maquinaria y equipo	1,464,515	70,868	134,430	-	-	(134,381)	(7,779)	1,527,653
Embarcaciones pesqueras y redes de pesca	-	-	19,740	124,405	-	(249)	(12,436)	131,460
Unidades de transporte	103,605	1,528	27,004	859	-	4,042	(10,282)	126,756
Muebles y enseres	88,108	1,236	9,047	300	-	(6,637)	(2,540)	89,514
Equipos diversos	194,151	14,549	37,882	4,385	-	62,610	(8,735)	304,842
Unidades por recibir	9,365	1,345	26,342	-	-	2,310	(46)	39,316
Obras en curso	189,627	2,220	330,986	-	-	(72,153)	(449)	450,231
	3,356,333	103,770	701,413	129,949	90,213	5,204	(51,497)	4,335,385
Provisión por comparación con el límite de actualización	(2,094)	-	-	-	-	-	-	(2,094)
	3,354,239	103,770	701,413	129,949	90,213	5,204	(51,497)	4,333,291
DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE:								
Edificios, instalaciones y otras construcciones	429,727	2,023	24,559	-	-	51,601	(960)	506,950
Instalaciones, maquinaria y equipo	778,050	29,296	114,665	-	-	(82,332)	(5,755)	833,924
Embarcaciones pesqueras y redes de pesca	-	-	3,499	67,645	-	-	(8,256)	62,888
Unidades de transporte	65,505	482	13,687	456	-	2,016	(6,231)	75,915
Muebles y enseres	66,379	432	7,857	149	-	(2,400)	(1,626)	70,791
Equipos diversos	107,219	5,735	26,933	2,200	-	35,657	(5,224)	172,520
	1,446,880	37,968	191,200	70,450	-	4,542	(28,052)	1,722,988
Costo Neto	1,907,359							2,610,303

El movimiento de este rubro durante el año 2007 ha sido el siguiente (expresado en miles de nuevos soles):

	Saldos iniciales	Adiciones	Transferencias y/o ajustes	Retiros y/o ventas	Saldos finales
COSTO DE:					
Terrenos	386,447	10,688	(208)	(2,902)	394,025
Edificios, instalaciones y otras construcciones	858,120	28,410	33,230	(6,823)	912,937
Instalaciones, maquinaria y equipo	1,418,378	32,245	19,152	(5,260)	1,464,515
Unidades de transporte	88,871	17,268	3,237	(5,771)	103,605
Muebles y enseres	88,240	3,542	(3,221)	(453)	88,108
Equipos diversos	155,532	18,905	21,783	(2,069)	194,151
Unidades por recibir	5,949	13,145	(9,384)	(345)	9,365
Obras en curso	99,406	172,378	(81,987)	(170)	189,627
	3,100,943	296,581	(17,398)	(23,793)	3,356,333

	Saldos iniciales	Adiciones	Transferencias y/o ajustes	Retiros y/o ventas	Saldos finales
Provisión por comparación con el límite de actualización	(2,094)	-	-	-	(2,094)
	3,098,849	296,581	(17,398)	(23,793)	3,354,239
DEPRECIACIÓN ACUMULADA					
Edificios, instalaciones y otras construcciones	408,140	25,844	(704)	(3,553)	429,727
Instalaciones, maquinaria y equipo	697,483	85,759	(2,257)	(2,935)	778,050
Unidades de transporte	60,049	9,687	541	(4,772)	65,505
Muebles y enseres	64,916	4,235	(2,404)	(368)	66,379
Equipos diversos	89,515	16,754	3,575	(2,625)	107,219
	1,320,103	142,279	(1,249)	(14,253)	1,446,880
Costo neto	1,778,746				1,907,359

Con fecha 24 de marzo de 2008, Almacenera del Perú S.A. vendió a Aceros Arequipa S.A.A. el inmueble ubicado en la Av. Argentina N 5424, Callao, con un área de 18,077 m², a un valor de US\$ 3.6 millones.

En el año 2008, Alicorp S.A.A. suscribió contratos de arrendamiento financiero, con empresas financieras locales, para la adquisición de ciertas maquinarias por aproximadamente S/. 44.99 millones por un plazo de 36 meses con vencimientos mensuales. Esta obligación se incluye en el rubro de obligaciones financieras.

Asimismo en el 2008, se ha transferido a Inmuebles la planta Trujillo Nicolini que Alicorp S.A.A. mantenía en el rubro a otros activos (activos realizados) y está siendo acondicionada para su operación, siendo su costo de S/.26.58 millones y su depreciación acumulada de S/. 22.28 millones.

En diciembre de 2008, Palmas del Espino S.A. y Agrícola Chira S.A. efectuaron una revaluación voluntaria de sus terrenos, cuyos valores fueron determinados sobre la base de su valor neto de realización en base a las tasaciones realizadas por peritos independientes. El mayor valor generado por las revaluaciones a esa fecha en dichas compañías, ascendió a S/. 18.72 millones y S/. 71.50 millones, respectivamente y fueron acreditados al excedente de revaluación. No obstante, producto de las eliminaciones por la combinación de estados financieros del Grupo el efecto ha sido generar un excedente neto de S/. 7.09 millones.

Los trabajos en curso corresponden principalmente a la construcción de la fábrica de Etanol, a sistemas de riego por goteo para los fundos y a la construcción de una interconexión eléctrica efectuada por Palmas del Espino S.A. y subsidiarias.

Al 31 de diciembre de 2008 el valor invertido en estos trabajos asciende a miles de S/. 73,940, miles de S/. 31,035 y miles de S/. 8,199 respectivamente. Asimismo incluye trabajos relacionados con la construcción de carretera, sistema de drenaje, residencia de personal, oficina, campamento agrícola y otros menores efectuados por Palmas del Espino S.A. y subsidiarias.

En el año 2008 se incluye embarcaciones pesqueras y redes de pesca por un costo neto de depreciación de (en miles) S/. 68,572 originado por la compra de Pesquera Giuliana S.A. y subsidiarias.

Las Compañías del Grupo Romero mantienen seguros sobre sus principales activos de acuerdo con las políticas establecidas por la Gerencia del Grupo.

10. OTROS ACTIVOS

A continuación se presenta la composición del rubro (expresado en miles de nuevos soles):

	2008			2007		
	Corriente	No corriente	Total	Corriente	No corriente	Total
Intangibles y otros activos (a)	5,553	807,448	813,001	-	384,400	384,400
Activos disponibles para la venta	-	1,253	1,253	-	6,703	6,703
Instrumentos financieros derivados	-	-	-	-	3,042	3,042
Activos realizables:						
Activos fijos no operativos (b)	6,258	9,101	15,359	-	28,140	28,140
Inversiones inmobiliarias (c)	-	213,331	213,331	-	138,470	138,470
Activos adjudicados	-	294	294	-	-	-
	11,811	1,031,427	1,043,238	-	560,755	560,755

a) Intangibles y otros activos

	2008	2007
Plusvalía mercantil	475,924	181,288
Activos biológicos	183,699	104,277
Otros intangibles:		
Software	105,822	100,950
Patentes y marcas	83,770	80,178
Pagos para la obtención de la concesión del puerto de Matarani	38,671	38,671
Gastos de reestructuración	-	1,401
Concesión Minera Estrellas Unidas	-	787
Otros	54,360	5,137
	942,246	512,689
Amortización acumulada	(129,245)	(128,289)
	813,001	384,400

- La plusvalía mercantil corresponde principalmente a la diferencia originada de comparar los valores razonables de los activos y pasivos determinados al 30 de noviembre de 1997 de Nicolini Hermanos S.A. y Compañía Molinera del Perú S.A. y al 30 de octubre de 2006 de Asa Alimentos S.A., al 4 de mayo de 2007 de Eskimo S.A. (hoy Alicorp Ecuador S.A.), al 30 de mayo de 2008 de The Value Brands Company Argentina S.C.A. y de The Value Brands Company de San Juan S.A., al 10 de julio de Downford Corporation y sus correspondientes costos de adquisición. Asimismo, incluye el mayor valor pagado por Trabajos Marítimos S.A. en la adquisición de una subsidiaria.
- Al 31 de diciembre de 2008, Palmas del Espino S.A.A. y subsidiarias tiene activos biológicos que están conformados principalmente por 15,589 hectáreas (9,132 hectáreas al 31 de diciembre de 2007), de las cuales 451.39 hectáreas no han iniciado aún la producción del fruto fresco de palma (1,766 hectáreas al 31 de diciembre de 2007).
- El rubro patentes y marcas incluye principalmente el costo de adquisición de las marcas Marsella en jabones de lavar y Opal y Amigo en detergentes por US\$ 22.5 millones, adquiridos por Alicorp S.A.A. a Industrias Pacocha S.A. en el 2005.
- Los pagos para la obtención de la concesión del puerto de Matarani y los desembolsos por estudios de factibilidad y rentabilidad para la explotación de dicha concesión, han sido efectuados de conformidad con los términos y condiciones establecidos en el contrato de concesión suscrito el 17 de agosto de 1999 entre el Estado Peruano y Terminal Internacional del Sur S.A. -TISUR, empresa subsidiaria de Santa Sofía Puertos S.A. De acuerdo con dicho contrato, Santa Sofía Puertos S.A. (subsidiaria de Ransa Comercial S.A.) se ha comprometido a no disponer, ceder o gravar todo o parte de su interés en TISUR, considerando su condición de accionista estratégico. Asimismo, ha asumido en forma solidaria con TISUR las obligaciones derivadas del contrato de concesión así como el cumplimiento de sus términos.

- El rubro otros incluye principalmente valores pagados a ciertas estaciones de servicio de propiedad de terceros (dueños originales de terrenos o de estaciones de servicio), como primas por ampliación, renovación o suscripción de los nuevos contratos de distribución, y que fueron negociados con la nueva administración de la Subsidiaria Primax Holding S.A. Se amortizan en línea recta en un plazo de hasta 12 años.

b) Activos realizables (activos fijos no operativos):

El movimiento de esta cuenta durante el año 2008 es como sigue (expresado en miles de nuevos soles):

Clase de activo	Fecha de paralización	Saldos iniciales netos		Adiciones (Retiros/Ventas)	Provisión (recuperos) por comparación con el valor de mercado	Saldos finales netos		
		Otros activos	Total			Total	Realizables	Otros activos
Plantas no operativas								
Fábrica de Jabones Pisco	Junio 1996	7,115	7,115		106	7,221	-	7,221
Fábrica Trujillo Nicolini	Noviembre 1996	4,295	4,295	(4,295)	-	-	-	-
Fábrica de Alimentos Lima	Setiembre 1997	9,666	9,666	(9,666)	-	-	-	-
Desmotadora Palpa	Enero 2000	706	706		(9)	697	-	697
Desmotadora Catacaos	Enero 2000	330	330		104	434	-	434
Desmotadora Olpisa	Enero 2001	312	312		(52)	260	-	260
Fábrica Huacho	Diciembre 2001	5,716	5,716		542	6,258	6,258	-
Sulfargen – Argentina	Julio 2006	-	-	489	-	489	-	489
		28,140	28,140	(13,472)	691	15,359	6,258	9,101

El movimiento de esta cuenta durante el año 2007 es como sigue (expresado en miles de nuevos soles):

Clase de activo	Fecha de paralización	Saldos iniciales netos			Adiciones (Retiros/Ventas)	Provisión (recuperos) por comparación con el valor de mercado	Saldos finales netos	
		Realizables	Otros activos	Total			Total	Otros activos
Plantas no operativas								
Fábrica de Jabones Pisco	Junio 1996	-	14,097	14,097	(138)	(6,844)	7,115	7,115
Fábrica Trujillo Nicolini	Noviembre 1996	-	4,582	4,582		(287)	4,295	4,295
Fábrica de Tejidos Ica	Junio 1997	4,301	-	4,301	(4,301)	-	-	-
Fábrica Lavaggi	Agosto 1997	-	1,402	1,402	(1,402)	-	-	-
Fábrica de Alimentos Lima	Setiembre 1997	-	21,163	21,163	(107)	(11,390)	9,666	9,666
Fidería Lima	Junio 1997	10,945	-	10,945	(10,945)	-	-	-
Desmotadora Pisco	Enero 2000	-	1,678	1,678	(1,479)	(199)	-	-
Desmotadora Palpa	Enero 2000	-	994	994		(288)	706	706
Desmotadora Catacaos	Enero 2000	-	386	386		(56)	330	330
Desmotadora Santa Dolores	Enero 2000	-	428	428	(379)	(49)	-	-
Desmotadora Olpisa	Enero 2001	-	343	343	(7)	(24)	312	312
Fábrica Huacho	Diciembre 2001	-	9,998	9,998	(186)	(4,096)	5,716	5,716
		15,246	55,071	70,317	(18,944)	(23,233)	28,140	28,140

Debido al cierre de ciertas plantas, Alicorp S.A.A. mantiene activos realizables cuyo valor de mercado, al 31 de diciembre de 2008, determinado sobre la base de una tasación técnica efectuada por un profesional independiente asciende a S/.15.3 millones (S/.28.1 millones al 31 de diciembre de 2007). Los planes de la Gerencia de Alicorp S.A. consideran la venta de los mismos y estiman que cualquier disposición final de tales activos no generará pérdidas significativas para esta Compañía.

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, el valor de tasación está conformado como sigue:

	2008	2007
	S/.000	S/.000
Terrenos	9,025	13,876
Edificios y construcciones	6,334	14,264
	15,359	28,140

En el 2008, Alicorp S.A.A. registró una ganancia de S/. 691 mil en resultados del ejercicio por el recupero de la pérdida de valor registrado en años anteriores (pérdida de S/. 23.2 millones en el 2007) resultante de comparar el valor en libros de los activos disponibles para la venta con su correspondiente valor de tasación.

En el año 2008, la utilidad por la venta de activos disponibles para la venta fue de S/. 3.49 millones (S/. 10.89 pérdida neta en el año 2007), importes que se presentan en el rubro Ingreso (gasto) de operaciones discontinuadas, neto, en el estado combinado de ganancias y pérdidas.

c) Inversiones Inmobiliarias

A continuación se presenta la composición del rubro (expresado en miles de nuevos soles):

	2008			2007		
	Costo	Depreciación acumulada	Neto	Costo	Depreciación acumulada	Neto
Multimercado Callao:						
Terreno	45,494	-	45,494	45,494	-	45,494
Edificios y otras construcciones	80,581	18,673	61,908	79,670	16,283	63,387
	126,075	18,673	107,402	125,164	16,283	108,881
Centro Comercial Piura:						
Terreno	4,363	-	4,363	1,591	-	1,591
Edificios y otras construcciones	8,177	1,034	7,143	8,177	789	7,388
	12,540	1,034	11,506	9,768	789	8,979
Terreno Ica:						
Terreno	3,099	-	3,099	3,099	-	3,099
Mall Piura:						
Terreno	8,787	-	8,787	8,787	-	8,787
Almacén Callao	8,736	-	8,736	-	-	-
Almacén Arequipa	5,388	-	5,388	8,724	-	8,724
	14,124	-	14,124	8,724	-	8,724
Primax - Estaciones de Servicios Estaciones	117,202	48,789	68,413	-	-	-
	281,827	68,496	213,331	155,542	17,072	138,470

Multimercados Zonales S.A.

- Multimercado Callao, está ubicado en la Av. Argentina No.3093 – Callao. Su actividad principal es el arrendamiento y ventas de locales comerciales a mayoristas y minoristas para la comercialización de alimentos perecibles y otros artículos en general.
- Centro Comercial Piura, está ubicado entre las calles Arequipa No.802 y Huancavelica No.551 del Cercado de Piura, distrito, provincia y departamento de Piura. Es un centro comercial cuyo giro es el arrendamiento de locales para la comercialización de artículos en general y servicios de entretenimiento.

Con fecha 1 de julio del 2004 Multimercado Zonales S.A. (en adelante Minka) suscribió un contrato con Interamérica de Comercio S.A. (en adelante ICOSA), para la adquisición de un terreno de 5,436 m2 ubicado en la ciudad de Piura cuyo monto fijado ascendió a US\$0.5 millones. Dicho contrato incluye la transferencia de derechos y obligaciones del contrato de usufructo efectuada con un tercero (en adelante "Cineplex").

El contrato de usufructo firmado entre ICOSA y Cineplex permite a Cineplex realizar las obras de edificación del complejo de cines. El plazo de duración de este contrato de usufructo es por 20 años.

Posteriormente, Minka adquirió la infraestructura realizada por Cineplex valorizado en US\$ 1.1 millones.

- Terreno ubicado en Av. Bolívar 942, Ica, destinado a la construcción del centro comercial Plaza del Sol. La actividad principal de dicho centro comercial será el arrendamiento de locales comerciales.

Al 31 de diciembre de 2008 se encuentra en curso la construcción del inmueble del centro comercial y se estima que se concluya en diciembre de 2009.

- Mall Piura, terreno ubicado en la esquina de Av. Grau con Av. Gullman en Piura, destinado a la construcción del centro comercial Plaza de la Luna. La actividad principal de dicho centro comercial será el arrendamiento de locales comerciales.

Al 31 de diciembre de 2008, el valor razonable de las inversiones inmobiliarias de la Compañía Multimercados Zonales S.A. asciende a US\$ 68,676 mil (US\$ 52,786 mil en el 2007), monto que ha sido determinado por la Gerencia de la Compañía en base a proyecciones de flujos futuros descontados.

Almacenera del Perú S.A.

- Dos almacenes ubicados en el Callao y en Arequipa alquilados a su vinculada Ransa Comercial S.A. y a Neptunia S.A.

11. OBLIGACIONES FINANCIERAS

Al 31 de diciembre de 2008 este rubro comprende (expresado en miles de nuevos soles):

					Saldos pendientes de pago		
Nombre del acreedor	Clase de obligación	Garantía otorgada	Tasa de interés	Vencimientos	Total	Corriente	No corriente
Varios	Bonos de titulización	Ver a)	Ver a)	Entre marzo de 2008 y diciembre de 2009	43,797	43,797	-
Varios	Bonos corporativos	Ver b)	Ver b)	Entre el 2010 y 2017	216,168	8,780	207,388
International Finance Corporation	Préstamos	Ver c)	Ver c) Numeral i) y ii)	Entre diciembre de 2008 y noviembre de 2013	53,860	35,905	17,955
Varios	Papeles comerciales	Ver d)	Ver d)	Entre febrero y marzo de 2009	28,825	-	28,825
Varios	Préstamos bancarios	Ver e)	Ver e)	Entre diciembre de 2008 y agosto de 2012	753,243	416,580	336,663
Varios	Arrendamiento financiero	Bienes arrendados	3% y 9.4%	Entre enero de 2009 y junio 2014	84,562	20,636	63,926
Varios	Retroarrendamiento financiero	El mismo bien	7.95% y 8.5%	Entre febrero de 2008 y diciembre de 2013	81,483	6,419	75,064
Varios	Financiamientos de importación en moneda extranjera	Ver f)	Ver f)		643,132	643,132	-
Varios	Sobregiros bancarios	Ninguna	-		34,563	34,563	-
Varios	Pagares y letras	Ninguna	-		109,322	79,673	29,649
Afiliadas	Préstamos	Ninguna	-		13,176	-	13,176
					2,062,131	1,289,485	772,646

Al 31 de diciembre de 2007 este rubro comprende (expresado en miles de nuevos soles):

Nombre del acreedor	Clase de obligación	Garantía otorgada	Tasa de interés	Vencimientos	Saldos pendientes de pago		
					Total	Corriente	No corriente
Varios	Bonos de titulización	Ver a)	Ver a)	Entre marzo de 2008 y diciembre de 2009	81,102	39,313	41,789
Varios	Bonos corporativos	Ver b)	Ver b)	Entre el 2010 y 2017	171,081	8,384	162,697
International Finance Corporation	Préstamos	Ver c)	Ver c)	Entre diciembre de 2008 y noviembre de 2013	85,626	34,247	51,379
Varios	Préstamos bancarios	Ver d)	Ver d)	Entre abril de 2008 y agosto de 2012	242,099	156,618	85,481
Varios	Arrendamiento financiero	Bienes arrendados	3% y 8.5%	Entre febrero de 2007 y diciembre 2012	31,874	14,987	16,887
Varios	Financiamientos de importación en moneda extranjera	Ver f)	Ver f)		444,589	444,589	-
Varios	Sobregiros bancarios	Ninguna	-		27,405	27,405	-
Terceros	Préstamos	Ninguna	8.85%	Noviembre 2007	31	31	-
Afiliadas	Préstamos	Ninguna			893	128	765

a) Bonos de titulización -

Comprende los bonos siguientes:

- i) Con fecha 27 de diciembre del 2004, la Sociedad Titulizadora, con cargo al Patrimonio Fideicometido, emitió Bonos de Titulización - Alicorp 2004 por un total de US\$62.0 millones. Los fondos provenientes de la emisión de estos Bonos fueron transferidos a Alicorp S.A.A., los cuales fueron destinados exclusivamente para la cancelación de obligaciones. Las características de los Bonos emitidos son las siguientes:
- i. Plazo : 5 años a partir de la fecha de emisión
 - ii. Tasa : Libor de tres meses más 2.75%
 - iii. Pagos de intereses : Se realizarán por trimestres vencidos, aplicando la tasa de interés antes indicada sobre el valor nominal vigente de los Bonos, al inicio de cada trimestre.
 - iv. Vencimiento del principal : Serán cancelados mediante veinte (20) amortizaciones crecientes, a ser realizadas al término de cada trimestre, iniciando el 27 de marzo de 2005 y terminando el 27 de diciembre de 2009.
 - v. Garantía : Fianza solidaria e irrevocable otorgada por Alicorp S.A.A. por un monto de US\$ 62,0 millones a favor de la Sociedad Titulizadora, la misma que está representada en un pagaré incompleto y no endosable.

Durante el 2008 se canceló (en miles) US\$ 13,122 de capital y US\$ 1,409 de intereses ((en miles) US\$ 12,355 de capital y (en miles) US\$ 2,813 de intereses en el año 2007).

Durante la vigencia de estos bonos Alicorp S.A.A. se compromete a cumplir con ciertas cláusulas contractuales relacionadas con mantener ciertos ratios financieros, clasificación de riesgo de los bonos de titulización y presentar ciertos reportes e información financiera.

Con el propósito de cubrir los intereses que devengan los bonos, Alicorp S.A.A. al 31 de diciembre de 2007, mantiene contratos de "Swap" de intereses con el ABN Amro Bank N.V. por el mismo importe del saldo pendiente de los bonos titulizados.

b) Bonos Corporativos -

- i) El 15 de marzo de 2007, Alicorp S.A.A. efectuó una emisión de bonos corporativos serie única, por un importe equivalente en nuevos soles a US\$ 20.0 millones que corresponde a la Segunda Emisión del Segundo Programa de Bonos Corporativos por US\$ 100.0 millones. Dichos bonos serán redimidos semestralmente en un plazo de diez años contados a partir de marzo del 2010 y cuyo vencimientos final será en marzo del 2017. Devengan una tasa de interés nominal anual de 6.156% y los intereses de cupón son pagados semestralmente. Los fondos captados mediante este financiamiento fueron utilizados para el financiamiento de los objetivos de crecimiento de Alicorp S.A.A. y mantener una adecuada estructuración de los pasivos futuros.

El 27 de febrero de 2004, Alicorp S.A.A. efectuó una emisión de bonos corporativos serie B, por un importe ascendente a US\$ 5 millones que corresponde al Primer Programa de Bonos Corporativos por US\$ 20 millones cuya primera emisión fue de US\$ 10 millones. Dichos bonos serán redimidos en un plazo de tres años contados desde la fecha de emisión y cuyo vencimiento fue en febrero del 2007. Devengan una tasa de interés efectiva anual del 4.44% y los intereses de cupón son pagados trimestralmente. Los fondos captados mediante este financiamiento han sido utilizados para la sustitución de pasivos corrientes.

- ii) Mediante Resolución N 068-2007-EF/94.06.3 de 27 de noviembre de 2007, La Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores – CONASEV autorizó a Palmas del Espino S.A. la emisión de Bonos corporativos hasta por la suma de US\$ 120 millones o su equivalente en moneda nacional. De este monto, en diciembre de 2007, se emitieron y fueron íntegramente colocados bonos por S/. 88,5 millones. Dichos bonos devengan un interés del 6.9375% anual, no cuentan con garantías específicas y serán redimidos en veinte cuotas de S/. 4,425 millones cada una a partir de marzo de 2010.

El 22 de setiembre de 2008 la CONASEV autorizó a Palmas del Espino S.A., la emisión 5 del primer programa de bonos corporativos por US\$ 16,859 millones, los cuales fueron íntegramente colocados el 30 de setiembre de 2008, dichos bonos devengan un interés del 7.5% anual, no cuentan con garantías específicas y serán redimidos en una sola cuota el 30 de setiembre de 2011.

- iii) EL 15 de marzo de 2007 Ransa Comercial S.A. realizó la segunda emisión del Primer Programa de Bonos Corporativos – Serie A. Dicha emisión es equivalente a 7,000 bonos a valor nominal de US\$ 1,000 cada uno, generan intereses a la tasa de 5.94% anual y tienen vencimiento en marzo de 2010. Al 31 de diciembre de 2008 se amortizó US\$ 2,800 mil (US\$ 700 mil en el 2007).

c) Préstamos del International Finance Corporation (IFC) – Incluye:

- i) Préstamo por un importe total de US\$ 60 millones, según contrato suscrito el 4 de octubre de 1999, cuyos desembolsos fueron destinados principalmente para la reestructuración del pasivo corriente de Alicorp S.A.A.

Al 31 de diciembre de 2008 el saldo es de S/. 31,420 millones (US\$ 10 millones) (S/. 59,940 millones (US\$ 20 millones) al 31 de diciembre de 2007), amortizable en una sola cuota con vencimiento en diciembre del 2009 y devenga una tasa de interés anual Libor a seis meses más 6.4%.

Con el propósito de cubrir los intereses que devenga el préstamo, al 31 de diciembre de 2008 Alicorp S.A.A. mantiene contratos de Swaps de intereses con el citibank N.A. por un importe equivalente al saldo del préstamo.

- ii) Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, el saldo es de S/. 22,440 millones y S/. 25,686 millones, respectivamente y corresponde al préstamo recibido por Ransa Comercial S.A. por US\$ 10 millones, según contrato suscrito en mayo de 2005, con un periodo de gracia de 24 meses para la amortización del capital, a ser pagado en cuotas semestrales hasta noviembre de 2013. Dicho préstamo devenga una tasa de interés anual de Libor a seis meses más 3.15%. Se ha otorgado como garantía hipoteca sobre un inmueble por US\$ 9.35 millones. Estos desembolsos serán destinados para ejecutar el Proyecto de Construcción del Almacén Delta en el Complejo San Agustín, ubicado en la Provincia Constitucional del Callao.

Con propósito de coberturar los intereses que se devengan de los préstamos obtenidos por el IFC, Ransa Comercial S.A. ha suscrito en agosto de 2005 contratos "swap" de intereses con el ABN Amro Bank N.V. por US\$ 10 millones con vencimientos en agosto de 2010.

Palmas del Espino S.A y sus subsidiarias han firmado un Contrato de Fianza y Garantía Solidaria con el ABN Amro Bank N.V avalando dicha operación. Esta garantía es específica contra el incumplimiento del pago de los diferenciales de tasas de interés siempre que la tasa fijada, en este caso la LIBOR a 90 días, se encuentre pactada.

Los contratos de préstamo con el IFC, contienen ciertas restricciones para Alicorp S.A.A. y Ransa Comercial S.A., las que incluyen, entre otros, el mantenimiento de ratios financieros específicos, restricciones de compra de activos fijos u otros activos no corrientes, el otorgamiento de hipotecas, prendas u otras garantías adicionales, restricciones para la distribución de dividendos y la presentación de ciertos reportes e información requeridos por la entidad financiera, los que las compañías consideran haber cumplido en su totalidad o, en su defecto, han obtenido del IFC la dispensa respectiva.

d) Papeles comerciales:

Mediante Resolución Gerencia General de CONASEV N 044-2004-EF/94.11 y con arreglo al Decreto Supremo No. 93-2002-EF, Texto Único Ordenado de Ley de Mercado de Valores, el 30 de abril de 2004 se inscribió el programa de emisión pública de valores denominado "Tercer Programa de Papeles Comerciales Ransa" hasta por un monto máximo de US\$ 15 millones o su equivalente en moneda nacional, los cuales se cotizan en la Bolsa de Valores de Lima.

Los fondos captados mediante la emisión de estos instrumentos de deuda fueron destinados para cubrir necesidades de financiamiento. Durante la vigencia de estos instrumentos Ransa Comercial S.A. y Subsidiarias, han cumplido con mantener ciertos ratios financieros y presentar información financiera a la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores - CONASEV.

En aplicación del FASB No. 6 – Clasificación de obligaciones a corto plazo con expectativa a ser refinanciadas, Ransa Comercial S.A. reclasificó los papeles comerciales en el largo plazo para fines de presentación, debido a que fueron refinanciados y serán cancelados a su vencimiento con fondos que Ransa Comercial S.A. obtendrá de un préstamo a largo plazo del DEG (banco domiciliado en Alemania) por US\$ 25 millones que fue pactado en diciembre de 2008. Dicho préstamo tiene un periodo de siete años que incluye un periodo de gracia de un año y seis meses.

Dicho tratamiento contable es aplicado debido a que no está contemplado en la NIC 1 – Presentación de estados financieros.

e) Préstamos bancarios varios:

Al 31 de diciembre del 2008, este rubro comprende:

Entidad acreedora	Total		Corriente	No corriente
	En miles de		En miles de nuevos soles	
	US\$	S/.		
En moneda extranjera -				
ABN Amro Bank N.V. (e.1)	60,000	188,520	-	188,520
Banco Continental (e.2)	36,670	115,218	115,218	-
Banco de Crédito (e.3)	38,777	121,836	59,409	62,427
Atlantic Security Bank (e.4)	13,047	40,995	27,431	13,564
Citibank (e.5)	12,313	38,689	38,689	-
Citibank N.A.	11,235	35,300	17,835	17,465
Scotiabank del Perú	11,014	34,607	26,997	7,610
Banco Pichincha	10,000	31,420	31,420	-
Standard Bank (e.6)	9,834	30,898	7,864	23,034
Banco Bolivariano (e.7)	8,693	27,314	10,557	16,757
Banco Internacional del Perú	7,236	22,735	16,451	6,284
Otros menores	20,914	65,711	64,709	1,002
	239,733	753,243	416,580	336,663

Los préstamos bancarios devengan intereses a tasas que van desde Libor + 2.45% hasta Libor + 4.5% y de 7.00% hasta 10.09% de interés anual.

e.1) Alicorp S.A.A. ha firmado un contrato a mediano plazo para la adquisición en Argentina de las empresas The Value Brands Company de Argentina S.C.A., TVBC S.C.A., The Value Brands Brands Company de San Juan S.A. y Sulfargén S.A. así como The Value Brands Company de Perú S.R.L. y The Value Brands Company de Uruguay S.R.L., por US\$ 60 millones desembolsado el 27 de mayo de 2008, pagadero en 6 cuotas semestrales iguales, y devengan intereses LIBOR a 6 meses más un diferencial.

Con el propósito de cubrir el riesgo de intereses y de tipo de cambio del préstamo de ABN Amro Bank N.V., Alicorp S.A.A. mantiene un contrato de Cross Currency Swap con el mismo banco y por el mismo importe del préstamo cuyo vencimiento es en mayo de 2013.

El contrato de préstamo con el ABN Amro Bank N.V. contiene ciertas restricciones para Alicorp S.A.A., las que incluye, principalmente el mantenimiento de ratios financieros específicos y la presentación de ciertos reportes e información requeridos por la entidad financiera. En opinión de la Gerencia, Alicorp S.A.A. ha cumplido con los requisitos antes descritos o, en su defecto, ha solicitado al ABN Amro Bank N.V. la dispensa respectiva.

e.2) Los préstamos otorgados por el BBVA Banco Continental comprenden principalmente lo siguiente:

- Préstamo otorgado a Industria Textil Piura S.A., al 31 de diciembre de 2008 el saldo pendiente de pago asciende a S/. 66.2 millones (US\$ 5.5 millones). Dicho préstamo devenga un interés promedio de 6.18% anual y está garantizado con prenda industrial.
- Otorgado a Subsidiaria Primax Ecuador S.A. por S/. 11.0 millones (US\$ 3.5 millones) con vencimiento en marzo de 2009.

e.3) Los préstamos otorgados por el Banco de Crédito del Perú comprenden principalmente lo siguiente:

- Préstamos otorgados a Industria Textil Piura S.A., al 31 de diciembre de 2008 el saldo pendiente de pago asciende a S/. 17.3 millones (US\$ 5.5 millones). Dichos préstamos devengan un interés de 6.8% anual y en garantía de dicha obligación se tiene prendado maquinaria y equipo.
- Préstamo otorgado a Ransa Comercial S.A., cuyo saldo pendiente de pago al 31 diciembre de 2008 asciende a S/. 16.9 millones (US\$ 3.5 millones), vence en Febrero y Noviembre de 2009, devenga una interés promedio del 7.33% anual y no tienen garantías específicas.
- Préstamo otorgado a Multimercados Zonales S.A., cuyo saldo pendiente al 31 diciembre de 2008 es de S/. 35,924 millones, con vencimiento en julio 2018, devenga un interés de 8.5% anual y no tiene garantías específicas.

e.4) Los préstamos otorgados por el Atlantic Security Bank comprenden lo siguiente:

- Préstamo otorgado a Ransa Comercial S.A. y Subsidiarias, cuyo saldo pendiente de pago al 31 diciembre de 2008 asciende a S/. 18.7 millones (US\$ 5.9 millones). Dicho préstamo devenga intereses a una tasa promedio de 7% y vence entre junio y octubre 2009.
- Préstamo otorgado a Romero Trading S.A., cuyo saldo pendiente de pago al 31 diciembre de 2008 asciende a S/.22.3 millones (US\$ 7 millones). Dicho préstamo devenga intereses a una tasa promedio de 7% y vence en agosto 2009.

e.5) Los préstamos otorgados por el Citibank comprenden lo siguiente:

- Préstamo otorgado a Terminal Internacional del Sur S.A. (subsidiaria de Ransa Comercial S.A.) destinado a financiar el proyecto de almacenamiento, recepción y embarque de mineral del concentrado de cobre de Sociedad Minera Cerro Verde. Dicho préstamo se encuentra garantizado por lo siguiente: (i) garantías sobre los bienes del contrato de concesión, (ii) cesión de derechos de los contratos de expansión de la compañía, (iii) fideicomiso de flujos en relación a los contratos de servicios, incluyendo la cesión de los derechos de los flujos de las cuentas por cobrar a Cerro Verde y BHP Tintaya, (iv) garantías emitidas por empresas afiliadas (Palmas del Espino y Tramarsa), (v) carta de crédito emitida por un banco de primera línea, (vi) cesión de los ingresos que se generan en virtud de las pólizas de seguro emitidas para cubrir el proyecto y por la posibilidad de interrupción de los negocios de la compañía.

Los contratos de préstamo con el Citibank, contienen ciertas restricciones para las compañías, las que incluyen, entre otros, el mantenimiento de ratios financieros específicos, restricciones de compra de activos fijos u otros activos no corrientes, el otorgamiento de hipotecas, prendas u otras garantías adicionales, consideraciones para asumir nueva deuda y la presentación de ciertos reportes e información requeridos por la entidad financiera, los que la compañía considera haber cumplido en su totalidad.

e.6) Préstamo otorgado a TVBC S.C.A. (Subsidiaria de Alicorp S.A.A.) por US\$ 14.5 millones, a una tasa de interés de 13% anual desde enero de 2007 hasta enero de 2010 y una tasa variable de abril de 2010 hasta febrero de 2012.

e.7) Préstamo otorgado a Subsidiaria Primax Ecuador S.A. por US\$ 10,000,000, con vencimiento en agosto de 2012.

Garantizado con hipoteca abierta sobre doce estaciones de servicio de propiedad de la Subsidiaria, que fueron endosadas a favor del Banco Bolivariano S.A. por un valor de US\$ 3,851 mil. Estos fondos fueron prestados a Primax Holding S.A. quien a su vez los transfirió a Primax Perú S.A. para cancelar las obligaciones con instituciones bancarias peruanas que se originaron por la compra de acciones a Shell Overseas Holding Ltd.

f) Financiamientos de importación en moneda extranjera:

Los préstamos para financiamiento de importación de mercadería y materia prima por US\$ 148.3 millones (US\$148.3 millones en el 2007), vencen entre enero y agosto del 2009, devengan una tasa de interés efectiva anual que varía entre 4.82% y 7.14 % (entre 5.15% y 7.91% en el 2006) y no cuentan con garantías específicas a excepción de los préstamos de Samtronics Perú S.A., que se encuentran garantizados por letras en cobranza, prenda mercantil sobre mercaderías e hipoteca sobre inmueble; y los préstamos de Industria Textil Piura S.A. garantizados con prenda industrial y endoso de póliza de seguro de edificios por aproximadamente US\$ 29.6 millones.

12. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007, el saldo de este rubro incluye principalmente cuentas por pagar por vencer por la adquisición de materia prima, envases y embalajes y combustible. Son cancelados en un período corriente.

13. PAPELES COMERCIALES

Al 31 de diciembre de 2007, este rubro comprende los siguientes instrumentos de deuda a corto plazo emitidos mediante oferta pública:

Emisor	Serie	Importe US\$	Equivalente en S/.	Tasa	Fecha de Vencimiento
En S/.					
Alicorp S.A.A.	Serie	-	15,000	5.55	Enero 2008
En US\$					
Alicorp S.A.A.	Serie	7,000	20,979	5.59	Febrero 2008
Ransa Comercial S.A.A.	Serie D	2,500	7,493	5.49	Marzo 2008
Ransa Comercial S.A.A.	Serie F	3,000	8,990	5.73	Abril 2008
		12,500	37,462		
			52,462		

Los fondos captados mediante la emisión de estos instrumentos de deuda se destinaron a cubrir necesidades de financiamiento en el corto plazo.

Durante la vigencia de estos instrumentos, las empresas emisoras cumplieron con ciertos ratios financieros y presentaron su información financiera de acuerdo a los contratos establecidos. Estos instrumentos fueron cancelados a su vencimiento.

14. INSTRUMENTOS FINANCIEROS DE CORTO PLAZO

Comprende lo siguiente:

2008

Instrumento	Emisión	Serie	Plazo Días	Intereses %	En miles de	
					US\$	S/.
Segunda emisión del tercer programa	07/2008	A	270	5.6855	7,000	21,994
Segunda emisión del tercer programa	08/2008	B	270	5.9615	6,878	21,611
					13,878	43,605

2007

Instrumento	Emisión	Serie	Plazo Días	Intereses %	En miles de	
					US\$	S/.
Segunda emisión del tercer programa	10/2007	C	180	5.4642	2,500	7,492
Segunda emisión del tercer programa	10/2007	D	270	5.5021	3,500	10,490
Segunda emisión del primer programa	2007	C	270	5.8900	2,500	7,485
					8,500	25,467

Este saldo está compuesto por instrumentos de corto plazo que se emiten en dólares estadounidenses al amparo de Programas de emisión autorizados por la Comisión Nacional Supervisora de Empresas y Valores – CONASEV, cuyos plazos son de 270 días.

Estos papeles comerciales se encuentran respaldados genéricamente por el patrimonio de Palmas del Espino S.A. y subsidiarias, son nominativos, indivisibles y libremente negociables; tienen un valor nominal de US\$ 1,000.

Los fondos captados mediante la emisión de estos instrumentos de deuda se destinaron a cubrir necesidades de financiamiento de la Compañía Palmas del Espino S.A. y Subsidiarias. Palmas del Espino S.A. y subsidiarias debe cumplir con el mantenimiento de ciertos ratios financieros y ciertas cláusulas contractuales relacionadas con el nivel de endeudamiento, cobertura de intereses, entre otros, con el objetivo de garantizar el pago de estos instrumentos financieros.

En opinión de la gerencia de Palmas del Espino S.A. y subsidiarias, estas obligaciones no limitan ni afectan las operaciones de Palmas del Espino S.A. y subsidiarias y se vienen cumpliendo satisfactoriamente.

15. CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS

A continuación se presenta la composición del rubro (expresado en miles de nuevos soles):

	2008	2007
Remuneración y participaciones por pagar	39,688	23,754
Provisiones diversas	36,105	10,398
Intereses por pagar	17,380	2,739
Anticipos de clientes	23,790	1,907
Pérdida por operaciones de cobertura	4,138	-
Empresas vinculadas	5,018	2,387
Aportes a administradoras de fondo de pensiones	3,699	2,736
Cuentas por pagar asumidas por subsidiarias	3,580	1,646
Depósitos en garantía	2,098	1,823
Compensación por tiempo de servicios	2,616	2,965
Otros menores	82,676	116,040
	220,788	166,395

16. INSTRUMENTOS FINANCIEROS DERIVADOS

- En junio de 2008, Alicorp S.A.A. firmó con el ABN Amro Bank N.V., un contrato de "Fixed cross currency swap", con el propósito de reducir el riesgo de las variaciones en las tasas de cambio y la tasa de interés de la deuda mantenida con dicha institución por US\$ 60 millones.

Asimismo mantiene un contrato "Swap" firmado con el Citibank N.A. con el fin de reducir el riesgo de las variaciones de la tasa de interés por la deuda que mantiene con International Finance Corporation (IFC) de US\$ 10 millones amortizables en diciembre de 2009.

Al 31 de diciembre de 2008, Alicorp y sus subsidiarias han firmado con diversas instituciones financieras locales, contratos forward de tipo de cambio, con el propósito de reducir el riesgo de las variaciones en las tasas de cambio de parte de sus cuentas por pagar en moneda extranjera, por un monto de (en miles) US\$ 124,692 (US\$ 29,978 en el año 2007).

En el año 2008, Alicorp S.A.A. y sus subsidiarias han registrado una ganancia de (en miles) S/. 22,507 y una pérdida de (en miles) S/. 18,120 (pérdida de (en miles) S/. 3,402 en el año 2007) en el valor razonable de estos derivados, que está incluida en el rubro gastos financieros neto (ganancia por instrumentos financieros derivados) del estado consolidado de ganancias y pérdidas.

Alicorp S.A.A. y sus subsidiarias evalúan durante el año la efectividad de la cobertura y determinan el valor razonable de los instrumentos financieros derivados siguiendo las políticas descritas en la (Nota 2 (h)).

El efecto acumulado de reconocer el valor razonable de los instrumentos financieros derivados al 31 de diciembre de 2008, resultó en un aumento en el valor de dichos instrumentos de (en miles) S/. 28,115 (disminución en el año 2007 de (en miles) S/. 2,915) el cual fue abonado a la cuenta patrimonial resultados acumulados, y se presenta neto de impuesto a la renta y participación de los trabajadores diferida de (en miles) S/. 10,315 (Nota 17).

- Palmas del Espino S.A. y subsidiarias ha firmado un contrato de "Swap" denominado "Cross-Currency Interest Rate Swap", o contrato de permuta financiera de divisas y tipos de interés designado como cobertura de flujos de efectivo, y que están registrados a su valor razonable. El detalle de esta operación es como sigue:

Tipo de derivado	Contraparte	En miles de US\$	Vencimiento	Recibe fija a:	Paga fija a:	En miles de soles valor razonable
Swap de tasa de interés	Banco de Crédito	29,663	Dic-2014	7.5%	6.1%	15,078

Los instrumentos financieros fueron adquiridos por la Compañía para reducir la exposición al riesgo de tipo de cambio asociado a los financiamientos obtenidos para efectuar inversiones en empresas subsidiarias e inversiones propias de Palmas de Espino S.A. Dichos financiamientos devengan intereses de tasa 6.93%.

Al 31 de diciembre de 2008 las variaciones en el valor razonable del instrumento financiero derivado es reconocido por Palmas del Espino S.A. afectando los resultados del período, de acuerdo a lo establecido por la NIC 39 "Instrumentos Financieros"

- Romero Trading S.A. y Subsidiarias, han utilizado Forward de tipo de cambio para mitigar el riesgo que existe entre los ingresos en dólares americanos y ciertos pagos que se efectúan en nuevos soles. Se calculan los pagos mensuales en nuevos soles y se procede a cerrar un contrato de NDF (Non Delivery Forwards) con alguna entidad financiera local.

Al 31 de diciembre de 2008, Romero Trading S.A. y Subsidiarias tenía vigentes operaciones de cobertura pendientes de liquidar. El efecto no ha sido registrado por ser inmaterial.

17. PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO

En los años 2008 y 2007, el impuesto a la renta y participación de los trabajadores diferido determinado por las Compañías conformantes del Grupo Romero, ha sido calculado sobre las diferencias temporales aplicando tasas que comprenden entre 30% y 37%. Las tasas combinadas son determinadas considerando que la participación de los trabajadores es deducible para efectos del impuesto a la renta.

Al 31 de diciembre, la participación de trabajadores y el impuesto a la renta diferido calculado está conformado por las siguientes partidas temporales:

	2008	2007
	S/.000	S/.000
Participación de los trabajadores e impuesto a la renta diferido acreedor (deudor) -		
- Inmueble, maquinaria y equipo	68,028	103,312
- Revaluación voluntaria de activos fijos	55,436	35,605
- Certificado de participación neto	32,842	29,425
- Operaciones de cobertura	10,315	-
- Inversiones inmobiliarias revaluadas	9,937	-
- Costo neto de intangibles tributariamente amortizados en un año	4,514	7,373
- Activos biológicos a valor razonable	4,402	-
- Intereses registrados como costo de activos fijos	2,679	2,787
- Pérdidas tributarias	(4,582)	-
- Variación del valor razonable de inversiones	(974)	(2,463)
- Provisión para cuentas de cobranza dudosa	(282)	(1,161)
- Otros activos (pasivos)	10,514	(7,292)
	192,829	167,586

La participación de los trabajadores y el impuesto a la renta diferido acreedor registrado neto está conformado como sigue:

	2008	2007
	S/.000	S/.000
Impuesto a la renta diferido acreedor	227,330	180,088
Impuesto a la renta diferido deudor	(34,501)	(12,502)
Impuesto a la renta diferido acreedor, neto	192,829	167,586

18. PATRIMONIO NETO

- a) Capital social -- Al 31 de diciembre de 2008, el capital social de propiedad de la Familia Romero, en forma directa e indirecta, está representado por las acciones comunes que poseen en las compañías detalladas en la Nota 1.

Al 31 de diciembre de 2007, ciertos accionistas otorgaron en garantía 1,000,000 de acciones comunes, representativas del capital social de la compañía Alicorp S.A.A., en virtud de convenios de crédito suscritos con diversas entidades bancarias.

Las compañías del Grupo Romero que cotizan en la Bolsa de Valores de Lima son Alicorp S.A.A., Compañía Universal Textil S.A. e Industria Textil Piura S.A.

Al 31 de diciembre de 2008, la cotización bursátil por acción de Alicorp S.A.A. fue de S/. 1.43 (S/. 2.88 al 31 de diciembre de 2007), de Compañía Universal Textil S.A., fue de S/. 0.69 (S/. 1.28 al 31 de diciembre de 2007) y de Industria Textil Piura S.A. fue de S/.2.7 (S/. 2.83 al 31 de diciembre de 2007).

- b) Acciones de inversión -- Las acciones de inversión tienen el mismo derecho que una acción común en la distribución del patrimonio de las compañías Alicorp S.A.A., Compañía Universal Textil S.A. e Industrial Textil Piura S.A. y confieren a sus titulares una distribución preferencial de los dividendos de acuerdo con su valor nominal (esta preferencia aún no ha sido definida por la legislación vigente). Los titulares de acciones de inversión no participan en las Juntas Generales de Accionistas y consecuentemente no tienen derecho a voto.

En el caso de incrementos de capital con nuevas suscripciones en efectivo, los titulares de acciones de inversión tienen derecho a la primera opción para efectuar suscripciones, en proporción a las acciones que posee, con el objeto de mantener la proporción existente entre las acciones comunes y las de inversión.

- c) Excedente de revaluación -- El saldo de este rubro se origina de la revaluación voluntaria que efectuó Alicorp S.A.A. de sus inmuebles, maquinaria y equipo sobre la base de tasaciones técnicas efectuadas por un profesional independiente. El excedente de revaluación es registrado neto de su respectiva participación e impuesto a la renta diferido.
- d) Reserva legal -- De acuerdo con la Ley General de Sociedades, la reserva legal se constituye con la transferencia del 10% de la utilidad neta anual hasta alcanzar un monto equivalente al 20% del capital pagado. En ausencia de utilidades no distribuidas o reservas de libre disposición, la reserva legal deberá ser aplicada a la compensación de pérdidas, debiendo ser repuesta con las utilidades de ejercicios posteriores. Esta reserva puede ser capitalizada siendo igualmente obligatoria su reposición.
- e) Reserva especial -- La reserva especial se constituye por las acciones liberadas recibidas por la capitalización del excedente de revaluación de activos fijos en las compañías donde se mantiene la inversión.
- f) Resultados acumulados -- Los dividendos que se distribuyan en favor de accionistas distintos de personas jurídicas domiciliadas, están afectos a la tasa del 4.1% por concepto de impuesto a la renta de cargo de estos accionistas; dicho impuesto es retenido y liquidado por cada una de las compañías.

En el 2008 y 2007, los dividendos distribuidos corresponden principalmente a los realizados por las empresas Alicorp S.A.A., Ransa Comercial S.A., Palmas del Espino S.A., Compañía Universal Textil S.A., Consorcio Naviero Peruano S.A., Industria Textil Piura S.A. y Romero Trading S.A.

- g) Interés minoritario -- El interés minoritario representa la participación de terceros (accionistas comunes minoritarios y accionistas de inversión) en las compañías subsidiarias del Grupo Romero: Alicorp S.A.A.; Ransa Comercial S.A. y subsidiarias; Primax S.A. y Primax Holding S.A. (subsidiarias de Romero Trading S.A.); Industria Textil Piura S.A.; Compañía Universal Textil S.A.; Consorcio Naviero Peruano S.A., Pesquera Giuliana S.A.C.

19. ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS DE LIQUIDEZ, CREDITICIO, DE INTERES Y DE CAMBIO

Las actividades de las Compañías del Grupo Romero las exponen a una variedad de riesgos financieros, que incluyen los efectos de las variaciones en los precios de mercado de la deuda y patrimonio, en los tipos de cambio de moneda extranjera, en las tasas de interés y en el precio de mercado de los productos y/o materia prima. El programa de administración de riesgos de las Compañías del Grupo Romero se centra en las variaciones de los mercados financieros y trata de minimizar los potenciales efectos adversos en su performance financiera. Las Compañías del Grupo Romero utilizan instrumentos financieros derivados tales como contratos a futuro en moneda extranjera ("forwards"), de permuta de tasas de interés ("swaps"), la combinación de tasas de interés y de divisas ("cross Swaps") y cobertura de materia prima "commodities" ("futuros" y "opciones").

La administración de riesgos se efectúa a través del Comité de Riesgo (perteneciente a la Compañía Alicorp S.A.), el cual identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros en estrecha cooperación con las unidades operativas.

El Comité de Riesgo proporciona principios escritos para la administración global de riesgos, así como políticas escritas que cubren áreas específicas, tales como el riesgo a las fluctuaciones en los tipos de cambio de moneda extranjera, el riesgo de fluctuaciones en las tasas de interés, los riesgos de crédito y los riesgos en los precios de las materias primas.

A continuación se presentan los principales riesgos financieros a los que están expuestos las compañías del Grupo Romero:

a) Riesgo de liquidez

La administración prudente del riesgo de liquidez implica mantener suficiente efectivo y valores negociables, la disponibilidad de financiamiento a través de un número adecuado de fuentes de financiamiento comprometidas. Debido a la naturaleza dinámica de los negocios subyacentes, la Gerencia de cada Compañía intenta conservar flexibilidad en el financiamiento a través del mantenimiento de líneas de crédito comprometidas disponibles y/o la emisión de obligaciones que le permitan desarrollar sus actividades normalmente.

b) Riesgo crediticio

Los activos financieros de las Compañías del Grupo Romero potencialmente expuestos a concentración de riesgo de crédito consisten principalmente en depósitos en bancos y cuentas por cobrar comerciales. Con respecto a los depósitos en bancos, las compañías del Grupo Romero reducen la probabilidad de concentraciones significativas de riesgo de crédito porque mantienen sus depósitos y colocan sus inversiones de efectivo en instituciones financieras de primera categoría, y limita el monto de la exposición al riesgo de crédito en cualquier de las instituciones financieras.

Los activos financieros de las Compañías del Grupo Romero potencialmente expuestos a concentraciones significativas de riesgo de crédito, consisten principalmente de depósitos en bancos y cuentas por cobrar comerciales. Con respecto a los depósitos en bancos, las Compañías del Grupo Romero mantienen cuentas bancarias en diversos bancos y no tienen depósitos significativos con ningún banco en particular. Con respecto a las cuentas por cobrar comerciales, las concentraciones significativas de riesgo de crédito, están presentados en el Balance General consolidado netos de la provisión de cobranza dudosa.

En opinión de la Gerencia de las Compañías del Grupo Romero, estas no tienen riesgos significativos de concentración de crédito.

c) Riesgo de tasa de interés

Las compañías del Grupo Romero mantienen obligaciones financieras a Largo Plazo – bonos principalmente a tasas de interés variable. Para reducir el riesgo de las variaciones de tasas de interés y fijar la tasa, algunas de las compañías del Grupo Romero tienen firmados contratos de cobertura de tasas de interés (Nota 16). Asimismo, los flujos de caja operativos de las compañías del Grupo Romero son sustancialmente independientes de los cambios de las tasas de interés del mercado; por lo cual en opinión de la Gerencia de las Compañías del Grupo Romero no tienen una exposición importante a los riesgos de tasas de interés.

d) Riesgo de tipo de cambio

Las Compañías del Grupo Romero están expuestas al riesgo de fluctuaciones en los tipos de cambio de moneda extranjera que surgen de su exposición a diversas monedas, especialmente con respecto al dólar estadounidense, y de futuras transacciones comerciales, activos y pasivos reconocidos. El Comité de Riesgo (perteneciente a la Compañía Alicorp S.A.) es el responsable de resguardar la posición neta en cada moneda a través de la utilización de los instrumentos financieros correspondientes.

Al 31 de diciembre del 2008 y 2007, Alicorp S.A.A. mantiene una posición neta de (en miles) US\$ 97,761 y US\$ 126,487, respectivamente. Con el objeto de reducir el riesgo por la fluctuación de los tipos de cambio, Alicorp S.A.A. y sus subsidiarias, Palmas del Espino S.A.A. y Subsidiarias y Romero Trading S.A. y Subsidiarias, han efectuado operaciones de cobertura (Nota 16).

20. SITUACIÓN TRIBUTARIA

a) De acuerdo con la legislación vigente no está permitida la determinación de impuestos en forma combinada. Las empresas del Grupo Romero han efectuado esta determinación en forma individual.

El gasto por participación a los trabajadores e impuesto a la renta presentado en el estado de ganancias y pérdidas combinado, corresponde a la sumatoria de los importes determinados en forma individual por cada empresa. El gasto del año 2008 por estos conceptos ascienden a (en miles) S/. 60,724, (en miles) S/. 174,174 ((en miles) S/. 52,430 y (en miles) S/. 151,879 en el 2007).

b) La Gerencia de cada Compañía considera que ha determinado la materia imponible o pérdida tributaria bajo el régimen general del impuesto a la renta de acuerdo con la legislación tributaria vigente, la que exige agregar y deducir al resultado, mostrado en los estados financieros, aquellas partidas que la referida legislación reconoce como gravables y no gravables, respectivamente. Al 31 de diciembre del 2008 y 2007 la tasa del impuesto a la renta ha sido fijada en 30%.

c) Situación tributaria aplicable a las empresas ubicadas en la región selva:

- De acuerdo con la Ley No.27037 Ley de Promoción de Inversión en la Amazonía, a partir de 1999 Palmas del Espino S.A. y Agropecuaria del Shanusi S.A., están exoneradas del impuesto a la renta e Industrias del Espino S.A. está afecta al impuesto a la renta con una tasa del 10%.
- Consorcio Distribuidor Iquitos S.A. tiene derecho al reintegro del impuesto general a las ventas consignado en las facturas de los proveedores. Dicho reintegro, previa aprobación de la administración tributaria, se hace efectivo mediante depósitos en bancos o cheques no negociables.

d) Situación tributaria aplicable a las empresas ubicadas en zona fronteriza:

Samtronics Tacna S.A., al calcular su materia imponible no ha determinado impuesto a la renta toda vez que está exonerada de este impuesto por pertenecer a la Zona de frontera de Tacna.

e) Situación tributaria aplicable a las empresas ubicadas en el exterior:

Las subsidiarias de Alicorp S.A.A. domiciliadas en la República de Argentina están afectas al impuesto a las ganancias con una tasa de 35%, las subsidiarias ubicadas en el Ecuador están afectas con una tasa del 25% y las subsidiarias ubicadas en Colombia están sujetas a una tasa de 33%

f) Convenio de estabilidad jurídica – Con fecha 17 de agosto de 1999, Terminal Internacional del Sur S.A. (subsidiaria de Santa Sofia Puertos S.A., está a su vez subsidiaria de Ransa Comercial S.A.) firmó un Convenio de Estabilidad Jurídica a través de la Comisión Nacional de Inversiones Tecnológicas Extranjeras (CONITE). En este convenio el Estado Peruano se obliga a garantizar por 30 años la estabilidad jurídica para la subsidiaria en los siguientes términos:

- Estabilidad en el régimen tributario del Impuesto a la Renta, conforme a lo prescrito en el artículo 40 del Decreto Legislativo No. 757.

- Estabilidad en los regímenes de contratación de trabajadores al amparo de lo dispuesto en el inciso a) del artículo 92 del Decreto Legislativo No. 757.

g) Los patrimonios titulizados, si bien, deben registrar los activos titulizados como propios, no son contribuyentes del impuesto a la renta. En tal sentido, cuando atribuyan sus resultados a quien corresponda de acuerdo al Contrato respectivo, éste deberá tributar el impuesto correspondiente. En este sentido, las utilidades obtenidas por el Patrimonio no generan la obligación de determinar y pagar el impuesto a la renta.

En adición la ley establece que no están afectos al impuesto a la renta los resultados generados en las transferencias que se efectúan para la constitución o extinción de patrimonios fideicometidos de sociedades tituladoras, si es que se establece que el bien o derecho transferido retornará al Fideicomitente en el momento de la extinción del patrimonio fideicometido.

h) La Administración Tributaria tiene la facultad de revisar y, de ser el caso, corregir el Impuesto a la Renta determinado por las Compañías en los cuatro últimos años, contados a partir del 1 de enero del año siguiente al de la presentación de la declaración jurada del impuesto correspondiente (años sujetos a fiscalización). Debido a que pueden surgir diferencias en la interpretación por parte de la Administración Tributaria sobre las normas aplicables, no es posible anticipar a la fecha si se producirán pasivos tributarios adicionales como resultado de eventuales revisiones. Cualquier impuesto adicional, moras e intereses, si se producen, se reconocen en los resultados del año en el que la diferencia de criterios con la Administración Tributaria se resuelve. La Gerencia estima que no surgirán pasivos de importancia como resultado de estas posibles revisiones.

Los ejercicios que se encuentran pendientes de revisión por parte de la Administración Tributaria son detallados a continuación: Alicorp S.A.A. (2006 al 2008) y Otras empresas del Grupo Romero (principalmente del 2004 al 2008).

En cuanto a las subsidiarias de Alicorp S.A.A. ubicadas en el exterior, las declaraciones juradas de: TVBC S.C.A. por los ejercicios de 2003 a 2008; The Value Brands Company de San Juan S.A. por los ejercicios 1998 a 2008; Sulfagen S.A.; The Value Brands Company de Argentina S.C.A. por los ejercicios 2003 a 2008; Alicorp Ecuador S.A. por los ejercicios 2002 a 2008; Agassycorp S.A. por los ejercicios 2005 al 2008 y Alicorp Colombia S.A. por los ejercicios 2006 a 2008; , están pendientes de revisión por el organismo regulador en Argentina, Ecuador y Colombia.

i) Para propósitos de determinación del Impuesto a la Renta y del Impuesto General a las Ventas, las personas jurídicas que realicen transacciones con partes vinculadas o con sujetos residentes en territorios de bajo o nula imposición, deberán: (a) presentar una declaración jurada anual informativa de las transacciones que realicen con las referidas empresas, cuando el monto de estas transacciones resulte mayor a S/. 200 mil, y (b) contar con un Estudio Técnico de Precios de Transferencia, además de la documentación sustentatoria de este Estudio, cuando el monto de sus ingresos devengados superen los S/. 6,000 mil, y hubieran efectuado transacciones con empresas vinculadas en un monto superior S/. 1,000 mil.

Ambas obligaciones son exigibles en el caso de que se hubiera realizado al menos una transacción desde, hacia, o a través de países de bajo o nula imposición.

Por excepción por 2007, la obligación de contar con un Estudio Técnico de Precios de Transferencia no será de aplicación respecto de las transacciones que los contribuyentes domiciliados en el país realicen con partes vinculadas domiciliadas. A partir del ejercicio 2008 estas transacciones deberán estar incluidas en los correspondientes Estudios Técnicos de Precios.

Alicorp S.A.A. y sus subsidiarias están realizando el Estudio Técnico de Precios de Transferencia correspondiente a los años 2008 y 2007.

j) Modificaciones significativas al impuesto a la renta

- Mediante Leyes 29306 y 29308 publicada el 27 y 31 de diciembre de 2008, respectivamente, se han modificado diversos artículos de la Ley del Impuesto a la Renta. A continuación se muestra un breve resumen de los cambios más importantes que entran en vigencia a partir del 1 de enero de 2009.

Se ha dejado sin efecto, para fines tributarios, el requisito de alta eficacia (rango 80% a 125%) a efecto de considerar un Instrumento Financiero Derivado (IFD) sea considerado con fines de cobertura deberá cumplir con los siguientes requisitos:

- Deben celebrarse con el objetivo de eliminar un riesgo inherente a activos bienes u obligaciones propios del negocio de la empresa.
 - Se debe celebrar entre partes independientes. Si ha sido negociado entre partes vinculadas, su contratación debe efectuarse a través de un mercado reconocido.
 - Los riesgos que cubre deben ser claramente identificables y no simplemente riesgos generales del negocio.
 - El deudor tributario debe contar con la información que permite identificar el tipo de IFD celebrado, cómo opera, características, el riesgo que busca eliminar, atenuar o evitar, los activos, bienes u obligaciones coberturados, entre otros.
- Se mantendrán vigentes por el ejercicio 2009 las exoneraciones siguientes, que inicialmente en virtud de los dispuesto por el D. Legislativo 972 quedaban derogados a partir del indicado ejercicio:
 - Ganancias de capital provenientes de la enajenación de valores mobiliarios inscritos en el Registro Público de Mercado de Valores realizados a través de Bolsa, efectuada por empresas.
 - Ganancias de capital provenientes de la enajenación de valores mobiliarios efectuada por personas naturales (domiciliadas o no).
 - Intereses provenientes de valores.
 - Intereses obtenidos por depósitos efectuados en empresas del sistema financiero nacional. A partir del ejercicio 2010 la exoneración solo se mantendrá para las personas naturales.
 - Intereses y ganancias de capital generados por créditos concedidos al Sector Público Nacional. A partir del ejercicio 2012 estas rentas, bajo determinadas condiciones, se encontrarán inafectas.
 - Por el ejercicio 2009 se mantendrá vigente el tratamiento tributario actual sobre la rentas y ganancias de capital generada por contribuyentes no domiciliados, resultando aplicable la tasa de retención de 30% en la mayoría de los casos.
- k) A partir del ejercicio 2004 se aprobaron medidas para la lucha contra la evasión e informalidad, obligándose al uso de determinados medios de pago para las obligaciones de dar sumas de dinero (bancarización) así como la creación del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF), que grava una diversa gama de operaciones en moneda nacional o extranjera que se realizan, principalmente, a través del Sistema Financiero y Bancario. La alícuota del ITF para el 2008 es de 0.07% y se reducirá a 0.06% para 2009.

En los casos en que el pago de obligaciones se haga por medios distintos a la entrega de suma de dinero o sin usar los medios de pago, el impuesto es del doble de la alícuota y siempre sobre el exceso del 15% de las obligaciones de la empresa que se cancelen por esta vía.

- l) Mediante Sentencia del Tribunal Constitucional se declaró la inconstitucionalidad del Anticipo Adicional del Impuesto a la Renta – AAIR, retrotrayendo los efectos de la sentencia desde la fecha en que las normas de creación fueron publicadas. A la fecha, la Multimercados Zonales S.A. y Romero Trading S.A. tienen pendiente de devolución S/. 570,760 y S/. 420,426 respectivamente.

II) Impuesto Temporal a los Activos Netos

Mediante Ley 28424 y a partir del 1 de enero de 2005 se creó el Impuesto Temporal a los Activos Netos - ITAN que se constituye como un impuesto patrimonial, a ser pagado por los perceptores de rentas de tercera categoría sujetos al Régimen General del IR. La vigencia de este impuesto, creado originalmente como de naturaleza temporal, fue prorrogada sucesivamente, dándole carácter permanente.

La base del ITAN está constituida por el valor de los activos netos consignados en el balance general al 31 de diciembre del ejercicio anterior al que corresponda el pago una vez deducidas las depreciaciones y amortizaciones admitidas por la Ley del Impuesto a la Renta. Para el ejercicio 2008, sobre la referida base, el primer millón de nuevos soles (S/. 1,000,000) se encuentra inafecto y, por el exceso, se aplica la alícuota de 0.5%.

A partir del ejercicio 2009, la alícuota se reducirá a 0.4%.

El ITAN puede ser pagado al contado o fraccionado en nueve cuotas mensuales entre los meses de abril a diciembre del propio año. El monto pagado por ITAN puede ser utilizado como crédito contra los pagos a cuenta del Impuesto a la Renta del ejercicio al que corresponda el ITAN o como crédito contra el Impuesto a la Renta de regularización del ejercicio gravable al que corresponda.

- m) De acuerdo con el Decreto Supremo N° 112-97-EF de fecha 29 de agosto de 1997, las operaciones desarrolladas por compañías establecidas en la zona de los CETICOS se encuentran afectas a un arancel especial de 8 por ciento, quedándose inafectas de los tributos que gravan la importación, siempre que las mercaderías sean desembarcadas en los puertos de Ilo o Matarani. Adicionalmente, la venta de bienes efectuada dentro de la ZOTAC se encuentra exonerada del impuesto general a las ventas, impuesto de promoción municipal adicional e impuesto selectivo al consumo.

21. COSTO DE VENTAS Y GASTOS INDUSTRIALES

A continuación se presenta la composición del rubro (expresado en miles de nuevos soles):

	2008	2007
Inventario inicial de mercaderías, productos terminados, subproductos y productos proceso	267,601	205,508
Consumo de materias primas e insumos	8,502,404	5,764,113
Mano de obra directa	347,389	271,930
Otros gastos de fabricación	547,000	528,707
Menos:		
Inventario final de mercaderías, productos terminados, subproductos y productos proceso.	(425,228)	(267,601)
	9,239,166	6,502,657

22. GASTOS DE VENTAS, GENERALES Y DE ADMINISTRACIÓN

A continuación se presenta la composición del rubro (expresado en miles de nuevos soles):

	2008	2007
Cargas de personal	255,439	185,880
Servicios prestados por terceros	520,998	315,766
Provisiones del ejercicio	71,869	8,925
Cargas diversas de gestión	25,029	46,007
Tributos	49,728	30,804
Otros menores	74,586	41,563
	997,649	628,945

23. (GASTOS) INGRESOS FINANCIEROS, NETO

A continuación se presenta la composición del rubro (expresado en miles de nuevos soles):

	2008	2007
Gastos financieros		
Pérdida neta por diferencia en cambio	(112,283)	-
Intereses de préstamos bancarios	(50,927)	(32,892)
Intereses de financiamiento de importaciones	(24,844)	(18,572)
Pérdida por instrumentos financieros derivados	(18,120)	(3,402)
Intereses de bonos corporativos	(7,985)	(12,163)
Intereses por préstamos IFC	(5,950)	(7,569)
Gastos bancarios y comisiones	(13,015)	(5,248)
Intereses por papeles comerciales	(1,999)	(4,658)
Pérdida por participación en empresas relacionadas	-	(4,132)
Otros gastos financieros	(25,731)	(12,530)
	(260,854)	(101,166)
Ingresos financieros		
Ganancia neta por diferencia en cambio	-	62,206
Ganancia por instrumentos financieros derivados	22,507	-
Intereses por préstamos a terceros	5,860	7,612
Dividendos recibidos	8,946	2,848
Utilidad por participación en empresas relacionadas	1,557	-
Otros ingresos financieros	11,174	3,116
	50,044	75,782
	(210,810)	(25,384)

24. OTROS INGRESOS (GASTOS), NETO

A continuación se presenta la composición del rubro (expresado en miles de nuevos soles):

	2008	2007
Cambio en el valor razonable de los activos biológicos	12,659	-
Gastos de veda	(14,454)	-
Baja de goodwill	(9,891)	-
Ganancia (pérdida) en venta de activos fijos	7,467	(1,586)
Recuperación por cuenta de terceros y vinculadas	5,608	4,338
Recupero de provisión de cobranza dudosa de ejercicios anteriores	6,766	11,189
Alquileres diversos	4,288	5,425
Incineración de materiales	(2,543)	(5,271)
Cargas de ejercicios anteriores	(143)	(2,026)
Penalidades por compra de soya - girasol	-	3,141
Reclamos tributarios	-	726
Pérdida en venta de inversiones en valores	-	(2,777)
Utilidad en venta de materias primas	-	736
Impuestos general a las ventas y sanciones administrativas y fiscales	-	(3,227)
Otros ingresos (egresos), neto	10,220	(15,933)
	19,977	(5,265)

25. INFORMACIÓN POR SEGMENTOS

La información financiera por segmentos que se presenta a continuación esta expresada en millones de soles:

2008

	Segmento industrial				Segmento de servicios				Segmento comercial	Elimina- ciones	Total combinado
	Industria de alimentos	Agro- industria	Industria textil	Total segmento	Almace- namiento	Portuarios / navieros	Otros servicios	Total segmento			
Ingresos por ventas y servicios a terceros no vinculados	3,598	179	197	3,974	114	298	391	803	6,297	-	11,074
Ingresos por ventas y servicios entre segmentos	68	67	5	140	1	84	74	159	50	(280)	69
Total ingresos por venta y servicios	3,666	246	202	4,114	115	382	465	962	6,347	(280)	11,143
Utilidad de operación	281	96	16	393	33	96	41	170	157	(8)	712
Total activos	2,834	943	371	4,148	395	398	683	1,476	1,606	(783)	6,447
Total activos fijos	993	490	183	1,666	162	170	146	478	466		2,610
Depreciación y amortización	77	14	14	105	18	4	39	61	28	-	194

2007

	Segmento industrial				Segmento de servicios				Segmento comercial	Elimina- ciones	Total combinado
	Industria de alimentos	Agro- industria	Industria textil	Total segmento	Almace- namiento	Portuarios / navieros	Otros servicios	Total segmento			
Ingresos por ventas y servicios a terceros no vinculados	2,781	75	219	3,075	476	8	265	749	4,001	-	7,825
Ingresos por ventas y servicios entre segmentos	24	93	-	117	30	21	46	97	75	(289)	-
Total ingresos por venta y servicios	2,805	168	219	3,192	506	29	311	846	4,076	(289)	7,825
Utilidad de operación	277	49	20	346	83	10	25	118	65	-	529
Total activos	2,359	435	328	3,122	1,755	10	258	2,023	966	(1,518)	4,593
Total activos fijos	893	174	180	1,247	348	1	2	351	309	-	1,907
Depreciación y amortización	82	10	17	109	29	-	2	31	24	-	164

26. CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

a) Contingencias -

Al 31 de diciembre del 2007, las Compañías conformantes del Grupo Romero presentan las siguientes contingencias:

Alicorp S.A.A.

- Al 31 de diciembre de 2008, ha recibido acotaciones por concepto del Impuesto a la Renta (diciembre 2006, enero y febrero 2007), Impuesto General a las Ventas (año 1992, enero a abril de 1993 y 2004 al 2007), y reducción de pérdidas tributarias (año 2002 y 2003) por (en miles) S/. 160,657, por acotaciones a ESSALUD de (en miles) S/. 3,516 y reclamos municipales por (en miles) S/. 2,634 en los que se incluyen moras y multas. Las acotaciones del impuesto a la renta, impuesto general a las ventas y reducción de pérdidas tributarias han sido actualizados considerando el beneficio del fraccionamiento tributario que otorga el Decreto Legislativo N° 914.

Asimismo, tiene reclamos laborales por un importe aproximado de (en miles) S/. 2,827.

Consorcio Distribuidor Iquitos S.A. (Subsidiaria de Alicorp S.A.A.)

- Mantiene una serie de Recursos de Reclamación y Apelación con relación al Reintegro Tributario del Impuesto General a las Ventas de los meses de noviembre y diciembre de 2004, enero a diciembre de 2005, enero a junio de 2006 y de agosto a diciembre por la suma total de (en miles) S/. 14,632, por la determinación del Impuesto General a las ventas de los meses de enero a diciembre de 2004, 2005 y de los meses de enero a octubre de 2006 por el importe total de (en miles) S/. 59,640 y por el registro de percepciones del Impuesto general a las Ventas de octubre de 2006 a junio de 2007 de aproximadamente (en miles) S/. 650.

The Value Brands Company Argentina S.C.A. (Subsidiaria de Alicorp S.A.A.)

La Subsidiaria tiene diversas acciones judiciales en su contra, que han sido evaluadas por la Gerencia y sus asesores legales como probables y están relacionadas con reclamos laborales, reclamos civiles por indemnizaciones, y otros procesos, por aproximadamente (en miles) US\$ 597, los cuales han sido provisionados por la Subsidiaria al 31 de diciembre de 2008.

The Value Brands Company de Argentina S.C.A. y TVBC S.C.A. (las subsidiarias) recibieron un reclamo de The Dial Corporation Argentina S.A. (TDCA) bajo la cláusula de indemnidad del Purchase and Sale Agreement celebrado con fecha 20 de diciembre de 2008 entre TDCA y Dial Argentina Holdings Inc., como vendedores, Dial Corporation Argentina S.A., como controlante de los vendedores y Sudameris Acquisition Corporation como comprador en comisión. Con fecha 20 de febrero de 2003 Federal Holding de Argentina S.C.A. (hoy The Value Brands Company de Argentina S.C.A.) y San Juan I S.C.A. (hoy TCBC S.C.A.), asumieron los derechos y obligaciones bajo el Purchase and Sale Agreement originalmente asumidos por Sudameris Acquisition Corporation.

En dicho reclamo TDCA informaba a las Subsidiarias que mediante Resolución N° 501/08, el Superintendente de Entidades Financieras y Cambiarias del Banco Central de la República de Argentina (BCRA) resolvió instruir sumario de TDCA por una supuesta infracción consistente en el incumplimiento de la obligación de ingresar y liquidar divisas provenientes de 22 operaciones de exportación efectuadas por TDCA durante el año 2002, en violación del artículo 1° incisos e) y f) de la Ley de Régimen Penal Cambiario N° 19.359, integrado por las disposiciones de los Decretos N° 1606/01, N° 1638/01 y de las Comunicaciones "A" 3474 del BCRA; así también solicitaba a las Subsidiarias que asumieran la defensa y los daños derivados del Sumario.

Con fecha 2 de octubre de 2008, las Subsidiarias informaron a TDCA que negaban tener cualquier tipo de responsabilidad bajo el Purchase and Sale Agreement y que, no obstante ello, asumirían la defensa de TDCA en el Sumario toda vez que dicho contrato no exige asumir la obligación de indemnizar a tal efecto.

Con fecha 3 de octubre de 2008 fue presentado el descargo, desde dicha fecha el expediente no ha tenido movimientos. El BCRA ha indicado que el monto infraccional asciende a la suma de (en miles) US\$ 415 (monto resultante de la sumatoria de la totalidad de las operaciones en infracción). Si bien la multa aplicable sería un monto equivalente a la suma de las

operaciones en infracción, la Ley del Régimen Penal Cambiario N° 19359 establece que en el supuesto de concurrencia simultánea o sucesiva de varias infracciones independientes, como en el caso, la multa aplicable no podrá exceder de 10 veces el monto de la mayor operación en infracción. En el caso, la mayor operación en infracción tienen un monto de (en miles) US\$ 23, por lo que en ningún caso el monto de la multa debería ser superior a la suma de (en miles) US\$ 228.

En cualquier caso la responsabilidad de las Subsidiarias por los daños que puedan derivarse del Sumario deberá ser dirimida en última instancia según lo previsto en el Purchase and Sale Agreement de conformidad con las leyes del Estado de Nueva York, Estados Unidos de América en un proceso arbitral en la ciudad de Nueva York sujeto a las reglas de la American Arbitration Association.

The Value Brands Company de San Juan S.A. (Subsidiaria de Alicorp S.A.A.)

La Subsidiaria tiene diversas acciones judiciales en su contra, que han sido evaluadas por la Gerencia y sus asesores legales como probables y están relacionadas con reclamos laborales, reclamos civiles por indemnizaciones, y otros procesos, por aproximadamente (en miles) US\$ 159 los cuales han sido provisionados por la Subsidiaria al 31 de diciembre de 2008.

Sulfragen S.A. (Subsidiaria de Alicorp S.A.A.)

- La Subsidiaria tiene diversas acciones judiciales en su contra, que han sido evaluadas por la Gerencia y sus asesores legales como probables y están relacionadas con reclamos laborales, reclamos civiles por indemnizaciones, y otros procesos, por aproximadamente (en miles) US\$ 66 los cuales han sido provisionados por la Subsidiaria al 31 de diciembre de 2008.
- Este expediente administrativo fue iniciado por la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable (SA y DS) en virtud de la inspección realizada por la Autoridad de Cuenca Matanza Riachuelo (ACUMAR). Con fecha 22 de junio de 2007 se abrió el expediente N° 2628/07 de la SA y DS, del cual se desprende que podrían existir residuos especiales en la planta de la Subsidiaria que no han sido adecuadamente tratados y que los elementos en desuso constituirían un pasivo ambiental. Por ello, y teniendo en cuenta que la planta no se encuentra operando actualmente, la ACUMAR ha recomendado a la Subsidiaria (i) realizar un relevamiento de todos los pasivos ambientales que posee la planta, (ii) presentar un cronograma de actividades para el manejo de dichos pasivos y (iii) realizar una auditoria de cierre de la planta.

Ransa Comercial S.A.

- Existen demandas laborales realizadas a la compañía ascendentes a S/. 0.8 millones principalmente por reintegro de beneficios sociales.
- Al 31 de diciembre de 2008, existe un proceso arbitral por un importe total de S/. 3,9 millones.
- El 11 de agosto de 2006 Ransa Comercial S.A. solicitó la devolución del Impuesto Mínimo a la Renta del año 1996 por S/. 1,434 mil. Con resolución de intendencia N 012-018-0006848/SUNAT se declaró improcedente dicha solicitud de devolución. La Compañía apeló dicha resolución.
- Los pobladores de la localidad de Choropampa en el departamento de Cajamarca, demandaron a Ransa Comercial S.A. ante la autoridad judicial. Dicha demanda intenta una indemnización a través del pago de US\$ 179 millones por el resarcimiento de daños al medio ambiente ocasionado por el derrame de un compuesto químico transportado por la Compañía.

Trabajos Maritimos S.A. (Subsidiaria de Ransa Comercial S.A.)

- Al 31 de diciembre de 2008 existen demandas laborales ascendentes a S/. 0.98 millones principalmente por reintegro de beneficios sociales y participación de utilidades.

Agencia Ransa S.A.

- Mantiene reclamaciones en relación a acotaciones recibidas de Essalud por un total de S/. 252 mil.
- Reclamación contra Resolución de Gerencia de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria que sanciona con multa por US\$ 810 mil, debido al error en la asignación de la partida arancelaria a la mercancía Nitrato de Amonio.

Almacenera del Perú S.A.

- Existen diversos juicios en contra de la compañía por un importe total de US\$ 1.7 millones y S/. 0.5 millones.
- Con fecha 8 de octubre de 2005, se interpuso un Recurso de Reclamación contra la Resolución de Determinación N 12-003-7550 de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT, correspondiente al Impuesto a la Renta del año 2003, el cual reduce la pérdida tributaria a S/. 782 mil y contra la Resolución de multa N 12-002-7419 por la suma de S/. 93 mil. Al 31 de diciembre de 2008 estos reclamos se encuentran pendiente de resolución.

Palmas del Espino S.A. y Subsidiarias

Al 31 de diciembre de 2008, Palmas del Espino S.A. tiene letras en descuento en una institución financiera por miles de US\$ 4,500

Compañía Universal Textil S.A.

- Mantiene letras en descuento por S/. 5.9 millones (S/. 2.9 millones al 31 de diciembre de 2007) con instituciones financieras locales.
- Mantiene procesos laborales por reintegros del laudo arbitral y del pliego de reclamos, 33 procesos por un total de S/. 1.5 millones, desnaturalización de contratos de trabajo a plazo fijo por exportación no tradicional, solicitud de estabilidad laboral y reintegros de remuneraciones del personal estable, 39 procesos, nulidad de despido y reintegro de remuneraciones dejadas de percibir, 43 procesos.

Samtronics Perú S.A.

- Demanda contenciosa administrativa contra la Resolución del Tribunal Fiscal que confirma dos Resoluciones de Gerencia de la SUNAT, por el acogimiento indebido al acuerdo de complementación económica suscrito con México para la importación de monitores. Supuestos tributos por pagar US\$ 1,5 millones y multas por US\$ 4,4 millones. En marzo de 2008, se presentó una demanda contenciosa administrativa ante el Poder Judicial contra dicha Resolución de Tribunal Fiscal, habiéndose dictado la medida cautelar que suspende la ejecución de la Resolución del Tribunal Fiscal. El proceso judicial se encuentra en primera etapa pendiente de resolver por la Corte Superior.

Consorcio Naviero Peruano S.A.

- La compañía mantiene proceso penal por presunto delito de contrabando agravado en grado de tentativa contra el Gerente General, en el cual, la Compañía ha sido considerada como civilmente responsable.

Corporación General de Servicios S.A.

- La Compañía mantiene pendiente de resolver por la Administración Tributaria el recurso de reclamación presentado en contra de una resolución de determinación y una de multa por S/. 380,934 y S/. 190,467, respectivamente, producto de la fiscalización del Impuesto a la Renta del año 2007 efectuada por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. En opinión de la Gerencia y sus asesores legales el recurso de reclamación deberá ser resuelto a favor de la Compañía.

Digital Way S.A.(Subsidiarias de Soluciones y Servicios Integrados de Telecomunicaciones S.A.)

- La Compañía tiene diversas demandas laborales por aproximadamente S/. 48 mil.

Multimercados Zonales S.A.

- La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT ha notificado a la Compañía con Resoluciones de Determinación y de Multa por S/. 1,298 mil y S/. 649 mil, respectivamente, a través de las cuales acotó como gasto no deducible, para efectos del Impuesto a la Renta, la baja de galpones efectuada en el año 2006 por S/. 3,538 mil que se demolieron para la construcción de la tienda Ripley-Max. En opinión de SUNAT, el costo neto de la baja de los galpones debe formar parte del costo de la nueva edificación.

Con fecha 7 de agosto de 2008 la Compañía presentó un recurso de apelación ante el Tribunal Fiscal, a fin de dejar sin efecto las resoluciones emitidas por SUNAT. En opinión de la Gerencia de la Compañía y de sus asesores legales, el recurso de apelación deberá ser resuelto a favor de la Compañía.

Romero Trading S.A.

- Como resultado de la revisiones efectuadas por las autoridades tributarias correspondientes a los periodos 1995 a 1999, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT ha emitido Resoluciones de Determinación y Resoluciones de multa referidas al Impuesto General a las Ventas de los años 1997, 1998 y 1999 ascendentes a S/. 1.1 millones. En opinión de la Gerencia y de los asesores legales dichas resoluciones fueron emitidas, toda vez que la SUNAT no consideró el crédito fiscal a favor de la compañía por los ejercicios 1997, 1998 y 1999, ni el adecuado porcentaje del prorrateo del crédito fiscal, pues no se había considerado las operaciones de fusión que había tenido Romero Trading S.A. con otras dos empresas (éstas últimas absorbidas con pasivos y activos).

Romero Trading S.A. presento un recurso de apelación contra la Resolución de Intendencia N° 015-10297, la cual declara improcedente la reclamación contra la resolución ficta denegatoria de la “Solicitud de devolución por retención indebida” de contribución extraordinaria por los años 1990 y 1991, ascendente a US\$ 742 mil. Sin embargo el Tribunal Fiscal a través de la Resolución N° 04011-1-2002 declara nula e insubsistente de apelación y la SUNAT mediante Resolución de Intendencia N° 15015000014, declaro improcedente dicha solicitud de devolución.

Asimismo, Romero Trading S.A. ha solicitado a la SUNAT la devolución del Impuesto Mínimo a la Renta del año 1996, pagado por Selva Industria S.A. por un importe de S/. 198 mil, empresa absorbida bajo un proceso de fusión el año 1997. Esta solicitud se encuentra pendiente de resolver.

Romero Trading S.A. en relación a lo indicado en los párrafos anteriores, ha efectuado las acciones de amparo y de reclamación correspondientes, las mismas que se encuentran pendientes de resolución en el Tribunal Constitucional y en el Tribunal Fiscal.

Primax y subsidiarias (Subsidiarias de Romero Trading S.A.)

- Se encuentran pendientes diversas resoluciones de determinación y multa u ordenes de pago por S/. 70,245 mil emitidas por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT, relacionadas con el Impuesto a la Renta e Impuesto General a las Ventas por los periodos 2000,2003, 2004 y 2005.
- La Subsidiaria Primax S.A. ha interpuesto Recursos de Reclamación ante la SUNAT por las referidas resoluciones por considerarlas improcedentes debido a que las obligaciones observadas fueron oportunamente canceladas o no existen las obligaciones que la SUNAT acota. La Gerencia y sus asesores legales estiman obtener resultados favorables como consecuencia del referido recurso de reclamación, por lo que no se ha constituido provisión alguna en los estados financieros.

Primax Holding S.A. y Subsidiaria (Subsidiarias de Romero Trading S.A.)

- Durante 1999, la Subsidiaria al igual que otras empresas de actividad similar, fue glosada por la Contraloría General del Estado por 60,000 aproximadamente debido al no pago de derechos arancelarios, impuestos y tasas

a las importaciones de diesel realizadas durante 1995. La Subsidiaria, ante esta situación, interpuso un reclamo administrativo en la Contraloría y un recurso de amparo constitucional, alegando que el no pago de dichos aranceles, impuestos y tasas, se basó en las disposiciones vigentes de aquellos momentos. La Administración de la Subsidiaria, en base al criterio de sus asesores legales y los antecedentes que existen, estima que tal glosa será resuelta favorablemente, por lo que no ha constituido ninguna provisión.

- Hasta el 31 de agosto del 2006, fecha de cambio de accionistas, la Subsidiaria mantenía juicios en contra de los representantes de ciertas estaciones de servicio, principalmente por incumplimiento de contratos, quienes a su vez iniciaron contrademandas a la Subsidiaria. Varios juicios son por cuantías no significativas y otros corresponden a procesos que por su naturaleza no es posible determinar los montos involucrados sino hasta la resolución final de dichos litigios. La Subsidiaria, a través de sus asesores legales, impugnó los juicios antes mencionados ante las autoridades competentes y hasta agosto del 2006, fecha en que se cedieron los derechos litigiosos como se menciona más adelante, no se constituyó provisión alguna basada en que la resolución final de dichos asuntos sería favorable. Al 31 de agosto del 2006, mediante aprobación de las Juntas Generales de Accionistas del 2 de febrero y 30 de agosto del 2006 y por decisión de los accionistas, se convino ceder los derechos litigiosos a favor y en contra de la Subsidiaria Primax Holding S.A. a Shell Compañía de Petróleos del Ecuador S.A., entre ellos varios litigios contra ciertas estaciones de servicio y reclamos administrativos en contra de la Contraloría General del Estado y el Servicio de Rentas Internas, la mencionada transferencia se instrumentó mediante un contrato cuya escritura fue celebrada el 31 de agosto del 2006 entre los representante de la Subsidiaria y Shell Compañía de Petróleo del Ecuador S.A.

En opinión de la Gerencia del Grupo Romero y de sus asesores legales se espera que los procesos antes descritos tengan un resultado favorable para las compañías.

b) Compromisos -

Al 31 de diciembre del 2008, las Compañías conformantes del Grupo Romero presentan los siguientes compromisos:

i) Garantías otorgadas por préstamos bancarios:

- En garantía por el préstamo del International Finance Corporation - IFC, las Compañías conformantes del Grupo Romero han otorgado al 31 de diciembre del 2008, hipotecas y prendas industriales por aproximadamente US\$ 19.3 millones y US\$ 18.2 millones, respectivamente.

Alicorp Colombia S.A. (Subsidiaria de Alicorp S.A.A.)

- Carta fianza emitida por BBVA Colombia S.A. de US\$ 350 mil con vencimiento en julio de 2009, para garantizar la operación de forward por US\$ 3 millones.
- Carta fianza emitida por BBVA Colombia S.A. para garantizar el 100% del préstamo que la empresa Alicorp Colombia S.A. que ha firmado con el mismo banco por US\$ 2,9 millones con vencimientos en marzo de 2009.

Ransa Comercial S.A.

- Cartas fianzas a favor de clientes emitidas por el Banco de Crédito del Perú por S/. 5,797 mil (US\$ 1,845 mil) y S/. 30 mil (S/. 2,235 mil en 2007) y Scotiabank Perú S.A.A por S/. 295 mil (US\$ 94 mil) que garantizan el cumplimiento de la prestación de servicios, con vencimientos entre enero y setiembre de 2009.

Palmas del Espino S.A. y subsidiarias

- En agosto de 2005, las empresas firmaron un contrato de fianza y garantía solidaria con el ABN AMRO Bank N.V. avalando una operación de swap de tasa de interés sobre una deuda de US\$ 10 millones de Ransa Comercial S.A. Esta garantía es específica contra el incumplimiento del pago de los diferenciales de tasas de interés siempre que la tasa fijada, en este caso la Libor a 90 días, se encuentre por debajo de una tasa pactada. Dicha operación vence en agosto del 2010.

- En julio 2004, las empresas firmaron un Contrato de Fianza Solidaria con el Banco de Crédito del Perú garantizando un préstamo a la Asociación de Productores Agropecuarios Jose Carlos Mariátegui hasta por un importe de US\$ 725 mil el cual esta garantizado por las hipotecas y prendas agrícolas que los asociados han constituido. Al 31 de diciembre de 2008, la compañía ha otorgado préstamos a estos productores agropecuarios por aproximadamente S/. 158 mil (S/. 65 mil en el año 2007) los cuales se incluyen en el rubro de cuentas por cobrar diversas del Balance General. Estos prestamos devengan intereses a una tasa del 10% y son cancelados en la medida que el Banco de Crédito del Perú efectúe los desembolsos del préstamo a los productores agropecuarios José Carlos Mariátegui.
- Al 31 de diciembre de 2008 Palmas del Espino S.A. ha otorgado cartas fianzas emitidas por dos instituciones financieras a favor de la SUNAT avalando a su subsidiaria Agrícola del Chira S.A. en la devolución anticipada del IGV hasta por S/. 18 millones. Estas garantías vencieron en enero y febrero 2009 y han sido renovados hasta 28 de febrero de 2009.
- Al 31 de diciembre de 2008, Agrícola del Chira S.A. (subsidiaria de Palmas del Espino S.A.) mantiene cartas fianzas emitidas por entidades financieras locales a favor del Proyecto Especial Chira-Piura (Gobierno Regional Piura) por US\$ 3.1 millones y garantías hipotecarias por US\$ 31 millones, en cumplimiento del contrato de compra – venta suscrito con el Proyecto Especial Chira-Piura por la adquisición de seis lotes en subasta pública y niveles de inversión por cada uno de los lotes
- Industrias del Espino S.A. ha otorgado Fianzas Solidarias por US\$ 3.9 millones, con el Citibank y garantías hasta por US\$ 6.1 millones y S/. 810 mil ante el Scotiabank Perú S.A.A. en respaldo de Palmas del Espino S.A.

Santa Sofia Puertos S.A. (Subsidiaria de Ransa Comercial S.A.)

- Carta fianza a favor del Citibank N.A. por US\$ 730 mil que garantizan el pago de los intereses de la deuda a largo plazo con dicho banco.

Samtronics Perú S.A.

- El 16 de agosto de 2004, la Compañía intervino como garante en el contrato suscrito por su vinculada Romero Trading S.A. con un tercero, respaldando y garantizado a dicha empresa en el cumplimiento integral de las obligaciones, responsabilidades y compromisos asumidos a favor y en beneficio de ese tercero. Esta garantía corporativa específica prestada por la Compañía solo puede ser liberada por dicho tercero. Dentro de los compromisos asumidos por la compañía esta, el remitir sus estados financieros auditados dentro de los cuatro meses siguientes de finalizado el ejercicio; mantener un patrimonio neto mínimo de S/. 20 millones y el cumplimiento de sus obligaciones financieras en forma oportuna.

Multimercados Zonales S.A.

- En garantía del préstamo obtenido del Banco de Crédito del Perú, la Compañía ha otorgado, según contrato, la hipoteca sobre el terreno y los inmuebles que son parte del Centro Comercial Minka – Callao, siendo esta hipoteca hasta por la suma de US\$ 16.4 millones. Asimismo, se entregó el 80% del total de ingresos generados por los contratos de arrendamiento de los locales existentes de Minka – Callao y el 100% de los flujos generados por las ampliaciones para las cuales se solicitó el financiamiento.
- Por el Arrendamiento Financiero obtenido del Scotiabank Perú para la construcción del Centro Comercial de Plaza del Sol – Ica, la garantía está constituida por el mismo bien. Asimismo, se suscribió un contrato de Constitución de Derecho de Superficie del inmueble y la cesión de los flujos producto de los ingresos provenientes del Centro Comercial de Plaza del Sol – Ica.

Industria Textil Piura S.A.

- En garantía de deudas corrientes con diversas instituciones financieras locales, la Compañía ha otorgado prenda industrial sobre maquinaria y equipo por US\$ 16.2 millones al 31 de diciembre 2008 y 2007 y endoso de póliza de seguros de edificios por US\$ 13.5 millones al 31 de diciembre de 2008 y 2007.

Romero Trading y Subsidiarias

- Hipoteca del local ubicado en carretera Chamaya – Jaén – San Ignacio, departamento de Cajamarca por US\$ 953 mil, a favor del Scotiabank Perú S.A.A.
- Prenda mercantil sobre existencias de fibras de algodón, arroz blanco y torta de cacao por US\$ 953 mil, a favor del Banco Interamericano de Finanzas.
- Prenda industrial sobre máquinas de la planta ubicada en la avenida Pakamuros Km. 18.5 Jaén, departamento de Cajamarca por US\$ 171 mil, a favor del Scotiabank Perú S.A.A.

ii) Garantías relacionadas con el Patrimonio Fideicometido:

Fianza a favor de la Sociedad Titulizadora por el saldo de la deuda, para garantizar el pago de los bonos de titulización y gastos relacionados, la misma que está representada en un pagaré incompleto y no endosable emitido por la Compañía.

Alicorp S.A.A. se compromete a cumplir con ciertas cláusulas contractuales relacionadas con mantener ciertos ratios financieros, clasificación de riesgos de los bonos de titulización y presentar ciertos reportes e información financiera.

iii) Compromisos con terceros:

Alicorp S.A.A.

- Cartas fianzas a favor del Ministerio del Interior por S/. 2.6 millones y US\$ 375 mil
- Carta de crédito a un proveedor del exterior por 95 mil por la compra de activo fijo.
- Fianza a favor de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT por un total de US\$ 555 mil emitidas por Secrex Compañía de Seguros y Garantías, que corresponde al seguro de caución en garantías de almacenes aduaneros, con vencimientos entre enero y abril de 2009. Asimismo, la Compañía ha otorgado a favor de SUNAT cartas fianzas emitidas por una institución financiera local para garantizar la deuda tributaria aduanera y demás obligaciones contraídas en el Régimen de Admisión Temporal por materias primas por un total de US\$ 1,6 millones con vencimientos entre enero y junio de 2009.
- Carta fianza a favor de la Marina de Guerra del Perú en S/. 49 mil

Ransa Comercial S.A.

- Carta fianza a favor de la Superintendencia Nacional Tributaria – SUNAT por un total de S/. 11.1 millones (S/. 9.9 millones en 2007) emitidas por Secrex Compañía de Seguros y Garantías, que corresponde al seguro de caución en garantías de almacenes aduaneros, con vencimientos en enero y diciembre de 2009.

Agencias Ransa S.A.

- Carta fianza a favor de la Superintendencia Nacional Tributaria – SUNAT por un total de US\$ 4.5 millones (S/. 14.1 millones) emitidas por Secrex Compañía de Seguros y Garantías por seguros de caución en garantía de almacenes aduaneros, con vencimientos en enero de 2009. Al vencimiento se incremento el valor de la carta a US\$ 5,000 mil fijándose como vencimiento enero de 2010.
- Carta fianza emitidas por el Banco de crédito del Perú por un total de S/. 9 mil (US\$ 3 mil) y el Banco Internacional del Perú S.A.A.-Interbank por S/. 6 mil que garantizan el cumplimiento de la prestación de servicios, con vencimientos hasta diciembre de 2009.

Trabajos Marítimos S.A. (Subsidiaria de Ransa Comercial S.A.)

- Carta fianza a favor de la SUNAT por US\$ 887 mil emitidas por entidades financieras locales y terceros, que garantizan las operaciones como terminal autorizado de aduanas, entre otros, con vencimiento hasta enero de 2009.
- Carta fianza a favor de Petróleos del Perú S.A. por US\$ 662 mil (US\$ 127 mil en el 2007) emitidas por entidades financieras, locales a fin de garantizar los acuerdos firmados con dicha Compañía, con vencimiento hasta setiembre de 2010.
- A favor de Autoridad Portuaria Nacional por US\$ 645 mil emitidas por entidades financieras locales, que garantizan sus licencias de estiba y agenciamiento marítimo, con vencimiento hasta diciembre de 2009.

Santa Sofia Puertos S.A (Subsidiaria de Ransa Comercial S.A.)

- Carta fianza a favor del Ministerio de Transportes, Comunicaciones, Vivienda y Construcción, emitida por el BBVA Banco Continental por US\$ 2 millones con vencimiento hasta agosto de 2009, que garantizan las obligaciones del contrato de concesión del Terminal Portuario de Matarani.
- A favor de la SUNAT por US\$ 200 mil emitidas por Secrex Compañía de Seguros y Garantías con vencimiento en enero de 2009 y que garantizan las operaciones que realiza la subsidiaria como terminal autorizado en el puerto de Matarani.

Trabajos Marítimos S.A. (Subsidiaria de Ransa Comercial S.A.)

- Fianza solidaria a favor de Petrolera Transoceanica S.A. por US\$ 380 mil, que garantizan diversas operaciones marítimas, con vencimiento en agosto de 2009.
- Fianza solidaria a favor de Consorcios Terminales S.A. por US\$ 116 mil para el cumplimiento de contrato de mantenimiento de amarraderos, con vencimiento en noviembre de 2009.
- Fianza solidaria a favor del G-Star por Sealand Pacific emitida por el Banco de Crédito del Perú por US\$ 4,676 mil con vencimiento hasta diciembre de 2011.
- Fianza solidaria a favor de Enersur por S/. 300 mil, para garantizar el cumplimiento del contrato de operación, administración y mantenimiento del muelle Ilo-21, con vencimiento hasta octubre de 2010.
- Fianza solidaria a favor de Alpasur S.A. por US\$ 100 mil, para garantizar operaciones económicas que emergen como agente general en Bolivia, en representación de CSAV, con vencimiento en abril de 2009.

Consorcio Naviero Peruano S.A.

- Mantiene cartas fianzas emitidas por una entidad financiera local a favor de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT por S/. 116 mil.

Romero Trading y Subsidiarias

- En garantía de obligaciones contraídas con Petróleos del Perú S.A. – Petroperú, la Compañía ha entregado letras de cambio por US\$ 40 millones que garantizan principalmente el cumplimiento de sus obligaciones comerciales (US\$ 52 millones en 2007).

27. CUENTAS DE ORDEN

Al 31 de diciembre este rubro comprende (expresado en miles de nuevos soles):

	2008	2007
Mercaderías de terceros en depósitos Financieros	8,530	20,838
Almacén de campo	1,241,594	1,371,197
Depósito aduanero financiero	165,846	73,830
Depósito simple almacén propio	101,955	61,938
Depósito aduanero simple	46,936	18,906
Otras cuentas de orden	1,509	1,548
	1,566,370	1,548,257

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, el Grupo Romero tiene contratadas pólizas de seguro por todo riesgo por aproximadamente US\$ 105 millones con la finalidad de respaldar las mercaderías ubicadas en almacenes propios y de terceros. Asimismo, mantiene pólizas de clientes endosadas a su favor por aproximadamente US\$ 293.1 millones y S/.11.5 millones (US\$138.6 millones y S/.1.0 millones al 31 de diciembre de 2007).

28. HECHOS POSTERIORES

- a. Con fecha 29 de febrero de 2009, Palmas del Espino S.A., ha suscrito con el Banco de Crédito del Perú Sucursal de Panamá, un contrato de préstamo a mediano plazo hasta por un periodo de 10 años, por US\$ 20 millones. Al 31 de diciembre de 2008, el Banco de Crédito del Perú Sucursal de Panamá había desembolsado un crédito puente por US\$ 10 millones, equivalente a S/. 31,4 millones.

De igual forma y en la misma fecha se suscribió un Acuerdo de Subordinación entre el Banco de Crédito del Perú Sucursal de Panamá y Palmas del Espino S.A., respecto del contrato de préstamo antes señalado, con lo cual el mismo adquiere la calidad de préstamo subordinado.

- b. Mediante Junta Universal de Accionistas de fecha el 30 de marzo de 2009, se incrementa el capital de Palmas del Espino S.A. mediante aporte en efectivo por miles de US\$ 10 millones equivalente de S/. 31.2 millones.
- c. El 30 de diciembre de 2008 hubo un acuerdo de Junta General de Accionistas de Palmas del Espino S.A., donde se acordó la capitalización de las cuentas por pagar que se tenía con Romero Trading S.A. A cambio, ésta recibiría acciones comunes. No obstante, que la escritura pública y la emisión de los certificados de acciones comunes a favor de Romero Trading S.A. recién se produjo el 13 de febrero de 2009, el reconocimiento contable a su valor nominal como inversiones financieras se hizo con fecha retroactiva al 31 de diciembre de 2008. La Gerencia consideró no incluir el nuevo valor de participación patrimonial al 31 de diciembre de 2008 por cuanto los estados financieros de Palmas del Espino S.A. no estaban auditados y existían dudas sobre su verdadero valor patrimonial.
- d. A mediados de abril de 2009, cuando Romero Trading S.A. ya había presentado y cerrado sus estados financieros al 31 de diciembre de 2008, Palmas del Espino S.A. dio conocer sus estados financieros auditados con cifras mayores muy distintas a las reportadas inicialmente.
- e. Producto de los asuntos mencionados en los dos acápite anteriores, el efecto de reconocer en el 2009 dichos ajustes representará un incremento patrimonial de S/. 76,222 mil con efecto en los resultados de dicho año.

29. ADECUACIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

- Basado en la Ley General del Ambiente N° 28611, Palmas del Espino S.A. ha tomado la iniciativa al cumplimiento y cuidado ambiental, motivo por el cual se están efectuando programas de seguimiento y monitoreo para identificar posibles fuentes de contaminación que puedan causar impactos ambientales significativos. En opinión de la Gerencia de Palmas del Espino S.A., la compañía cumple con la normatividad vigente en lo que respecta al medio ambiente, de acuerdo a las resoluciones emitidas por diferentes entidades como INRENA, DIGESA y ATDR Huallaga Central.

- Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 Primax S.A. (Subsidiaria de Romero Trading S.A.) mantiene una provisión para el cuidado del medio ambiente por S/. 1,040 mil.

30. NUEVOS PRONUNCIAMIENTOS CONTABLES

Las siguientes normas han sido aprobadas por el International Accounting Standards Board (IASB) para entrar en vigencia en plazos posteriores al 31 de diciembre de 2008:

NIIF 3- Combinaciones de Negocios (versión modificada en 2007), de aplicación internacional obligatoria a partir de julio de 2009, aún no oficializada en el Perú. Establece una serie de cambios en la NIIF 3 actualmente vigente, principalmente referidos a la remediación de las participaciones previas que tenga la matriz antes de la toma de control del negocio adquirido y la exclusión como parte de los costos de adquisición del negocio de cualquier desembolso relacionado con la compra que no haya sido pagado efectivamente a los anteriores propietarios. Su aplicación no es retroactiva.

NIIF 8 – Segmentos Operativos, de aplicación internacional obligatoria en 2009 y con vigencia en el Perú también desde el mismo año; reemplazará a la NIC 14 – Información Financiera por Segmentos. Básicamente trata sobre cómo informar sobre los segmentos operativos existentes, tomando como base la información financiera interna de la Compañía La NIIF 8 al igual que la NIC 14 únicamente afecta a aquellas entidades como el caso de ciertas compañías del Grupo Romero, que cotizan o están en proceso de cotizar en mercados públicos instrumentos de deuda o de patrimonio neto. Las demás entidades únicamente deberán revelar información acerca de la composición geográfica de sus ingresos por actividades ordinarias, la ubicación de sus activos no corrientes (localizados en el país de domicilio y en otros países) y la existencia de clientes o grupos económicos que signifiquen más del diez por ciento de sus ingresos.

NIC 1 – Presentación de Estados Financieros (versión modificada en 2007), de aplicación internacional obligatoria a partir del año 2009 y aún no oficializada en el Perú. Esta norma separa los cambios en el patrimonio neto originados por transacciones con los propietarios de la entidad de aquellos que no lo son (como es el caso, por ejemplo, las revaluaciones y ganancias no realizadas por aplicación de las NIC 21 y 39), que se mostrarán como parte del estado de ganancias y pérdidas (ahora denominado estado de resultados integrales) a continuación del resultado del año.

NIC 23 – Costos de Financiamiento, (versión modificada en 2007), de aplicación internacional obligatoria a partir del año 2009 y aún no oficializada en el Perú. Requiere la capitalización (antes era tratamiento alternativo) de los costos de financiamiento directamente atribuibles a la adquisición, construcción o producción de activos calificados. Esta norma es aplicable a los activos calificados que empiezan a ser construidos o elaborados después de la fecha de su entrada en vigencia y no se aplica retrospectivamente.

La Gerencia estima que la adopción de estas nuevas normas a partir de su oficialización en el Perú, no tendrá efectos significativos en los estados financieros de la Compañía.

*Concepto, Dirección y Producción general:
Relaciones Institucionales del Grupo Romero*

