

Liderazgo
Leadership

Inversión
Investment

Desarrollo
Development

Innovación
Innovation



Grupo Romero - Gestión Empresarial 2007

GRUPO COGESA
GRUPO TRAMARSA
AGROPECUARIO AGRICOLA DEL CHIRA
AGROPECUARIO UNIVERSAL TEXTIL
AGROPECUARIO TRADING
GRUPO RANSA ALICORP
GRUPO PRIMAX TEXTIL PIURA
GRUPO PALMAS DEL ESPINO
GRUPO INDUSTRIAS DE ACEITE
GRUPO ELECTRONICS MINKA
GRUPO GESTION ROMERO

Conceptualización, Dirección y Producción General:
Relaciones Institucionales Grupo Romero

Redacción y estilo: Fabiana Videla

Ilustraciones: Ricardo Tsuchiya W.

Retoque y edición final: Digital Xpress S.A.

Impresión: Exituno S.A.

— | —
— | —
| |
Grupo Romero
Gestión Empresarial 2007
| |



CONTENIDO

Presentación

Carta a los Accionistas	7
Economía Peruana	11
<i>Chairman's Statement</i>	14
<i>The economy in 2007</i>	16

Empresas

Alicorp	18
Agrícola del Chira	20
Tramarsa	21
Tisur	22
CNP	23
Cogesa	24
Industrias de Aceite	25
Industria Textil Piura	26
Multimercados Zonales	27
Orus	29
Palmas e Industrias del Espino	30
Primax	31
Grupo Ransa	32
Romero Trading	34
Grupo Samtronics	35
Sitel	36
Universal Textil	37

Responsabilidad Social

<i>Leadership, Investment, Development, Innovation</i>	44
--	----

Estados Financieros

62





Desarrollo

Inversión

Liderazgo

Innovación



Dionisio Romero Paoletti

Carta a los Accionistas Estimados accionistas:

Durante el año 2007 las empresas que conforman el Grupo Romero continuaron exhibiendo resultados positivos. El dinamismo económico del Perú y de los mercados internacionales en que estamos presentes fueron factores muy favorables. La actividad productiva peruana se expandió 8.99%. Este resultado, el mejor de los últimos trece años, consolidó la expansión económica del Perú por noveno año consecutivo. El fuerte crecimiento se explicó principalmente por el movimiento del mercado interno y por el desarrollo de nuevos proyectos de inversión que contrarrestaron los efectos negativos del terremoto del 15 de agosto y de la turbulencia financiera en Estados Unidos.

Palmas del Espino sembró 1,000 hectáreas para la campaña 2007 y llegó a un total de 10,700 hectáreas sembradas. **Industrias del Espino** terminó la construcción del proyecto Biogás e inició sus operaciones, generando el gas necesario para reemplazar el Diesel 2 en las calderas de refinería. El proyecto **Palmas del Shanusi**, ubicado en Yurimaguas (Loreto), se desarrolló en un período récord de dos años, demandó una inversión de US\$ 6 millones y generó un promedio de 700 puestos de trabajo directo. En 2007 se sembraron las primeras 1,000 hectáreas de palma aceitera. El proyecto **Caña Brava**, en el valle del Río Chira (Sullana, Piura), supuso al cierre del 2007 una inversión de US\$ 17.9 millones, y consiste en la utilización de 6,000 hectáreas de terrenos eriazos para la plantación de caña de azúcar que -según el cronograma de ejecución- permitirá producir etanol en octubre de 2009.



Primax, en su tercer año de operación en Perú, se ubicó como la segunda empresa en ventas y como la más rentable del sector. En el negocio de estaciones de servicio, la red se incrementó de 168 estaciones a fines de 2006 a 195 en 2007 y la imagen de marca se consolidó como la más reconocida del mercado. Para el año 2008 se espera el desarrollo de todos los negocios y el posicionamiento de Primax no sólo como la empresa más rentable y con mejor imagen del sector, sino también como la de mayores ventas. En Ecuador, en el primer año de operaciones, se cambió la marca de las estaciones de servicio Shell a Primax y se obtuvieron muy buenos resultados con el lanzamiento de la marca.

Romero Trading logró que su marca "Cafetal" se ubicara como la segunda del mercado con una participación de 16% a nivel nacional. El negocio de servicio de café y máquinas creció hasta llegar a manejar más de 300 equipos. La producción de café a nivel nacional registró una caída de 30% respecto al año anterior, circunstancia que no impidió a Romero Trading exportar 150,000 quintales, con lo cual su caída fue de tan sólo 4%. La producción de cacao en el Perú se redujo a 21,000 toneladas, de las cuales la empresa procesó un 17%. En 2007 Romero Trading se afianzó como uno de los principales abastecedores de la industria nacional de cocoa en polvo.

Minka se fortaleció comercialmente con el ingreso de nuevos locatarios en las zonas Multimercado y Centro Comercial. El promedio de visitas durante el segundo semestre de 2007 alcanzó el histórico de 1.5 millones de personas por mes y se acumularon 18 millones de visitas al año (25% más que en 2006). Las ventas de los operadores sumaron US\$ 168 millones en los 903 comercios en actividad. Las ventas acumuladas de la empresa subieron más de 20% con respecto al año 2006. **Plaza del Sol**, punto de concentración para las compras y el entretenimiento piurano, aumentó más de 17% sus ventas. En la actualidad se están considerando expansiones y evaluando desarrollos futuros en Piura. En los próximos años se explorarán nuevas oportunidades comerciales, tanto en Lima como en el interior del país.

Samtronics aplicó una estrategia de productos de mayor valor agregado que permitió participaciones de mercado asociadas a una rentabilidad superior al promedio de la industria. Se consiguió la representación y distribución de cámaras fotográficas digitales "Samsung" y el objetivo de la empresa es llevarlas del cuarto lugar de participación de mercado al segundo puesto durante el primer año de gestión, y al liderazgo en 2009. A partir de 2008 la representación se comercializará a través de Samtronics Perú.

Alicorp logró excelentes resultados, gracias a su posicionamiento en el mercado local como a su agresiva estrategia de expansión internacional (desarrollo de nuevas categorías y adquisición de negocios). Compró el 100% de las acciones de Eskimo, una empresa de helados ecuatoriana que es ahora la primera operación de manufactura fuera de territorio peruano. A fin de año, Alicorp ingresó al negocio de dos nuevas categorías: suavizantes para ropa, con "Suaviss"; y bebidas embotelladas, con chicha morada "Negrita"; ambos con muy buenos resultados iniciales y por lo tanto, muy promisorios.

Industrias de Aceite (Fino) molió 482,000 toneladas de soya y girasol (16% más que el año anterior) y batió su récord de acopio. El aumento de las exportaciones de aceites envasados impulsó el volumen de las ventas de productos de consumo masivo, que en total creció 19%. La facturación subió 45% por los mejores precios y los mayores volúmenes. Se continuó sumando área para cultivos de caña de azúcar y se mejoró el rendimiento por hectárea en más de 50%.

Ransa amplió operaciones en Perú, Bolivia, Ecuador, El Salvador y Guatemala; y en noviembre ganó una cuenta importante en Honduras que le permitirá en ese país iniciar actividades en el segundo semestre de 2008. En la actualidad se evalúan inversiones para continuar creciendo en rentabilidad y para atender los nuevos negocios que vendrán con el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos. En 2008 Ransa seguirá invirtiendo en la capacitación de su personal, en sistemas de información que permitan optimizar las operaciones de clientes,



SAMTRONICS PERU S.A.



y en infraestructura que soporte el desarrollo que está experimentando el país.

Orus, pese a la fuerte competencia, conservó el liderazgo en el negocio de seguridad privada, con una participación de mercado de 11.1% y en el negocio de alarmas con una participación de 50% aproximadamente. En el negocio de limpieza, las ventas se incrementaron en 38%. Orus prevé que en 2008 el mercado seguirá ampliándose al ritmo del crecimiento de las empresas y de la llegada de nuevas inversiones al Perú.

Tramarsa mantuvo el liderazgo tanto en las labores de carga y descarga de naves como en las operaciones de remolcadores y prácticos. Las ventas aumentaron más de 15%, se movilizó un 12% más de contenedores y un 33% más de carga fraccionada, con respecto al año 2006.

Tisur movilizó 2.8 millones de toneladas de carga (38% más que el año anterior) y atendió 339 naves. Las cargas que más contribuyeron a estos resultados fueron el concentrado de mineral y los contenedores de exportación de la zona de Arequipa. En Bolivia, Alpasur agenció las cargas líquidas bolivianas de exportación (alcohol y aceite vegetal) y las embarcó en el puerto de Ilo a través del Terminal de Líquidos de Tramarsa.

Las utilidades de **Consortio Naviero Peruano** crecieron 15% gracias al mayor nivel de fletes de la carga de importación. Este resultado, que pudo ser aún mejor, se vio afectado por problemas ajenos a la gestión de la empresa. El más relevante fue la congestión de naves en el puerto del Callao, originada por obsoletos sistemas de embarque y descarga de contenedores y por el aumento sustancial de la carga de importación y de transbordo. Las dificultades se multiplicaron a fin de año, cuando se produjo una huelga de los estibadores que paralizó las actividades portuarias por una semana en el Callao. Para el año 2008 se ha presupuestado un crecimiento de 40% en las utilidades.

Sitel adquirió Digital Way, una empresa proveedora de Internet inalámbrica. Con esta compra accedió a la utilización de una banda licenciada, paso muy importante para el desarrollo de servicios de banda ancha inalámbrica a partir de 2008. El negocio de larga distancia se redujo por el crecimiento exponencial de celulares y locutorios, que afectó tanto la venta de tarjetas prepago como la preselección.

Industria Textil Piura vendió un 60% de su producción al mercado local, para atender a confeccionistas peruanos exportadores de prendas; el 40% restante lo exportó directamente a Europa, Asia y América Latina. Se aprobó la ampliación de la capacidad de producción de la planta de fabricación de hilados finos, retorcidos y gaseados para aumentar en 40% la capacidad instalada.



Compañía Universal Textil incrementó en 21% sus ventas totales con respecto al ejercicio anterior. El 40% de sus ventas se realizaron en el mercado internacional y la diferencia en el mercado peruano, donde se manejaron cifras muy similares a las de 2006. Se confía en que el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos ampliará la participación de la empresa en el mercado de exportación de prendas con valor agregado. En 2008, Compañía Universal Textil continuará con su política de crecimiento basada en la exportación de prendas de vestir con mayor valor agregado y en el desarrollo de tejidos con acabados especiales.

Cogesa, a través de la Central de Riesgos, evaluó y presentó las líneas de crédito de 58 grupos económicos para su aprobación. La empresa incorporó a Sitel a la Política de Créditos del Grupo Romero e inició coordinaciones para el ingreso de Molinera Inca y Tisur. Asimismo, instaló los controles en plataforma Web de la Política de Tratamiento de Cobranza Legal, aprobada por el Directorio, y concluyó con la implementación de la provisión de malas deudas en la plataforma SAP y la depuración del maestro de clientes. Los resultados obtenidos fueron satisfactorios.

Por último, la **Fundación Calixto Romero Hernández** firmó un convenio con el Ministerio del Interior y la Asociación Amigos de los Policías para equipar con tecnología de punta a las diecisiete comisarías del Callao y convertirlas en "Comisarías Modelo". También apoyó a las artesanas piuranas de Catacaos, Huancabamba y Montero con la financiación de viajes, estadías y stands para que expusieran sus trabajos en ferias internacionales importantes.

En resumen, 2007 fue un excelente año para nuestras empresas. En 2008 seguiremos adelante con los proyectos de inversión en el Perú y en el extranjero, mantendremos como siempre una política cauta en cuanto a niveles de endeudamiento y crédito, y celebraremos juntos el 120 aniversario del nacimiento del Grupo Romero.



Atentamente,

Dionisio Romero Paoletti

LA ECONOMÍA EN EL 2007

La economía peruana creció 8.99%, en relación al ejercicio anterior. Con esta tasa, la más alta en trece años, se consolidó por noveno año la expansión del PBI.

En 2007, a pesar de las persistentes turbulencias en los mercados financieros internacionales, la economía mundial creció 4.9%, un porcentaje ligeramente inferior al de 5.0% del año anterior. La desaceleración del crecimiento de la economía de Estados Unidos (de 2.9% a 2.2% a raíz de la crisis del subsector hipotecario de alto riesgo "subprime"), Canadá, Japón y Alemania fue atenuada por el crecimiento de China y de las economías emergentes de África, Asia y América Latina.

El contexto internacional se caracterizó por el incremento de las cotizaciones internacionales de las materias primas (sobre todo oro, plata, estaño y plomo), de los alimentos (principalmente trigo, maíz y soya) y del petróleo. Los mayores precios de alimentos y energía provocaron presiones inflacionarias en todas las regiones del mundo y obligaron a las autoridades a adoptar medidas para contrarrestarlas.

La economía peruana creció 8.99%, en relación al ejercicio anterior. Con esta tasa, la más alta en trece años, se consolidó por noveno año la expansión del PBI, sustentada por el avance de todos los sectores productivos del país, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

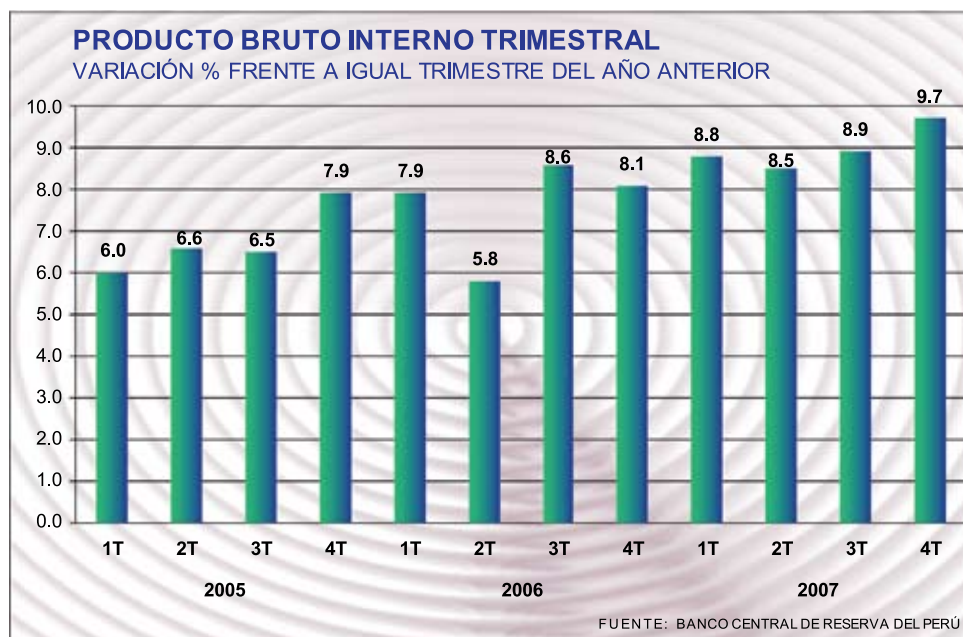
El desempeño favorable de la economía se explicó por el dinamismo del consumo y la inversión privada, que determinaron un crecimiento de 11.6% de la demanda interna. La expansión de la actividad económica se registró en un contexto de altos niveles de confianza de los consumidores y empresarios, y de resultados superavitarios en las cuentas externas y fiscales, de acuerdo al Banco Central de Reserva (BCR).

El consumo privado continuó siendo estimulado por el mayor poder adquisitivo de la población, debido al crecimiento del empleo (que registró una tasa de 8.3%, la más alta desde que el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo inició la medición del empleo formal en octubre de 1997), el mayor acceso al crédito (37% de crecimiento del crédito de consumo en el 2007) y el aumento de la confianza de los consumidores en la situación económica del país.

La inversión privada creció 23.2% en un ambiente favorable que se tradujo en la ejecución de numerosos proyectos residenciales y no residenciales. A nivel sectorial, los montos de inversión se concentraron en minería e hidrocarburos, seguidos por los sectores manufactura, transportes y comunicaciones, comercio y electricidad, gas y agua.

En este contexto, el ingreso nacional disponible tuvo un incremento de 10% en el año, asociado al crecimiento de la actividad económica, a los mayores montos en las transferencias provenientes del exterior y a los términos de intercambio (esto último en menor proporción que en 2006).

En 2007 las exportaciones peruanas ascendieron a US\$ 27,956 millones, 17.0% superiores a las registradas el año anterior. El aumento del volumen de las exportaciones tradicionales fue de 1.0%, mientras que de las no tradicionales fue de 8.0%. Las importaciones fueron de US\$ 19,599 millones en el año, 31.8% superiores a 2006 por las mayores adquisiciones de bienes



de capital (42.0%) e insumos (30.4%). Las importaciones de bienes de consumo fueron mayores en 22.2%.

A pesar de los esfuerzos del Banco Central de Reserva, la inflación cerró 2007 con una tasa de 3.93%, un nivel mayor al tope máximo establecido por el ente emisor (3%). Este resultado se explica principalmente por la presencia de choques de origen externo (alza de los precios internacionales de trigo, petróleo y soja) que elevaron el precio del pan, la gasolina y el aceite vegetal. También contribuyeron algunos problemas de oferta en la producción de huevos a granel y leche evaporada.

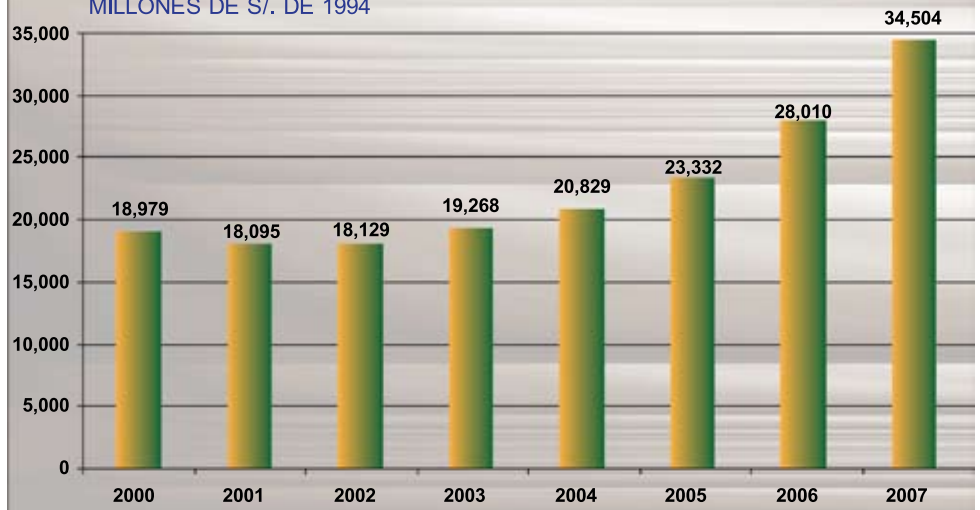
Por otro lado, el tipo de cambio promedio ascendió a S/. 3.13 por dólar estadounidense, lo que significó una apreciación nominal del nuevo sol de 4.5% respecto del año 2006. La pérdida de valor del dólar estuvo asociada, en primer lugar, a los sólidos fundamentos macroeconómicos de la economía peruana que fortalecieron la confianza en la moneda local; en segundo lugar, a la crisis hipotecaria de Estados Unidos, que afectó negativamente la confianza mundial en el dólar; y por último, al significativo flujo de capitales de corto plazo hacia la economía peruana, sobre todo durante los últimos meses del año.

El Gobierno Central presentó un superávit económico de 1.8% del PBI, mayor en 0.4% al obtenido en 2006 y debido a los mayores ingresos recaudados. La presión tributaria ascendió a 15.4% del PBI (0.4 puntos porcentuales de incremento con respecto a 2006) impulsada por la recaudación del Impuesto a la Renta y del IGV, el dinamismo de la actividad económica y el aumento de los precios internacionales de los minerales.

Según proyecciones del BCR, para 2008 se espera que el PBI crezca 7.0% en términos reales respecto al año anterior, como resultado del favorable desempeño de los componentes de la demanda interna (9.0%) tanto públicos como privados, y de las exportaciones (5.9%). Se prevé que la inflación acumulada se ubique ligeramente por encima del límite superior del rango meta establecido por el BCR al finalizar el año 2008, alcanzando 3.5% acumulado en el año. Se estima que el tipo de cambio se ubicará en S/. 2.82 por dólar en promedio durante 2008, como respuesta a una menor afluencia de divisas, debido al deterioro de los términos de intercambio y a las medidas implementadas por el BCR con el objeto de prevenir el ingreso de capitales especulativos y estimular la salida de los existentes actualmente en el mercado.

INVERSIÓN PRIVADA

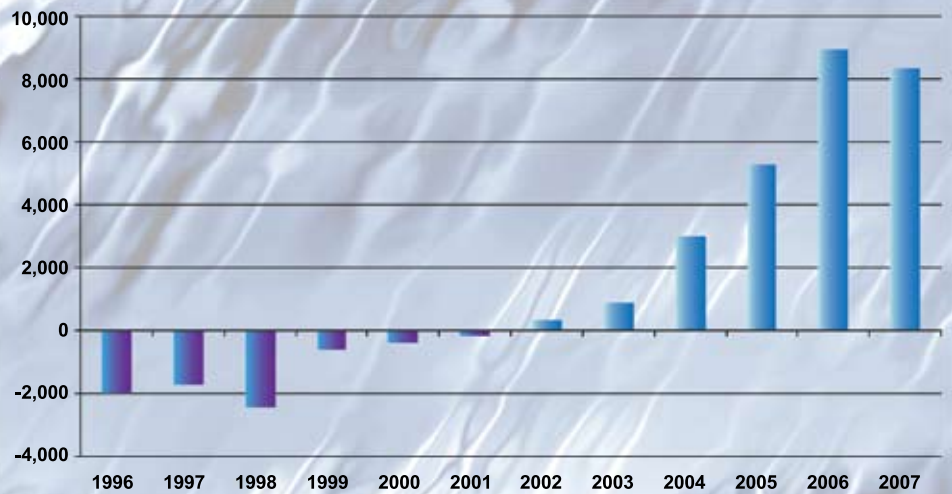
DEMANDA Y OFERTA GLOBAL - INVERSIÓN BRUTA FIJA
MILLONES DE S/. DE 1994



FUENTE: BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

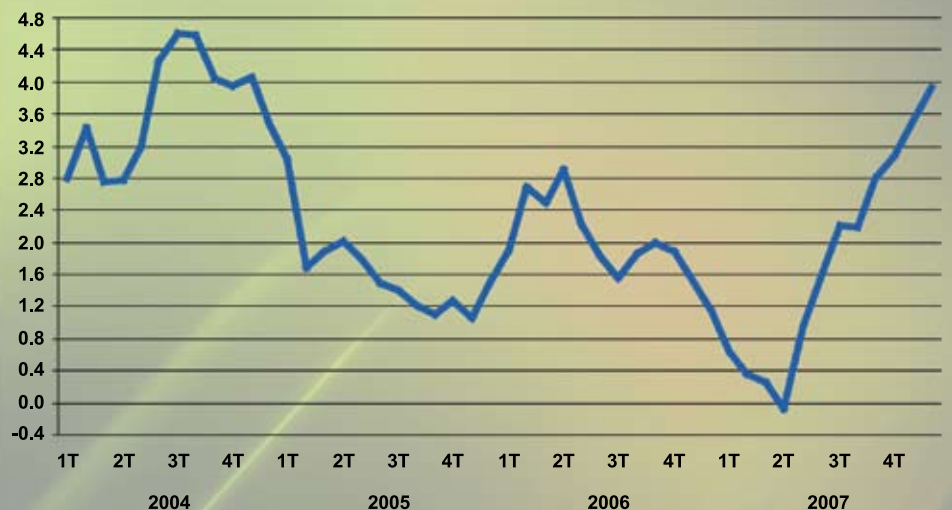
BALANZA COMERCIAL

MILLONES DE US\$



INFLACIÓN 2004-2007

VARIACIÓN % ANUALIZADA DEL IPC LIMA METROPOLITANA



FUENTE: BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ

Chairman's Statement

Dear shareholders:

In 2007 the companies that are part of Romero Group continued to obtain positive results. The economic dynamism of Peru and the international markets we are a part of were very favorable factors. Peruvian productivity increased by 8.99%. This result has been the best in the last thirteen years and has consolidated a Peruvian economic expansion for nine consecutive years. The significant increase mainly resulted from the movement of the internal market and development of new investment projects that compensated the negative effects of the August 15th earthquake and the financial turbulence in the United States.

Palmas del Espino cultivated 1,000 hectares for the 2007 campaign and reached a total of 10,700 cultivated hectares. **Industrias del Espino** finished the construction of the biogas project and started operations generating the gas necessary to replace Diesel 2 in the refinery boilers. **Palmas del Shanusi** project, located in Yurimaguas (Loreto) was developed in two years, a record term, and demanded US\$ 6 million in investment and generated an average of 700 direct jobs. In 2007 the first 1,000 hectares of oil palm were cultivated. **Caña Brava** project in the Río Chira River Valley (Sullana, Piura) requested an investment of US\$ 17.9 million in 2007 and comprised the use of 6,000 hectares of uncultivated sites for sugar cane plantation that - according to the execution schedule - will permit to produce ethanol in October 2009.

Primax, in its third year of operations in Peru, is second in sales and the most profitable in the sector. Regarding service stations business line, the network increased from 168 stations (at the end of 2006) to 195 (in 2007) and the brand image consolidated as the most popular in the market. In 2008 it is expected the development of all the businesses and the positioning of Primax not only as the most profitable company with the best image within the sector, but as the one with the highest level of sales. In Ecuador, during the first year of operations, the stations brand was changed from Shell to Primax and obtained very good results with the launching of the brand.

Romero Trading succeeded with its "Cafetal" brand as second in the market with a market share of 16% nationwide. The coffee service and machines business line increased to 300 machines. The production of coffee nationwide decreased by 30% in comparison with the previous year, which did not prevent the Romero Trading from exporting 150,000 quintals, so that the fall was only 4%. The cacao production in Peru decreased to 21,000 tons from which the company processed 17%. In 2007 Romero Trading became one of the main suppliers of powder cocoa in the national industry.

Minka was commercially strengthened with the entry of new lessees in the Multimarket and Shopping Center zones. The average visits during the second semester of the year 2007 reached a historic amount of 1.5 million people per month and 18 million of visits a year (25% more than 2006). Operators' sales were US\$ 168 million in the 903 centers under operation. The company's accumulated sales increased by more than 20% in comparison with the year 2006.

Plaza del Sol, shopping, entertainment, and meeting point for the population of Piura, increased its sales by more than 17%. Currently, an expansion is being considered, as well as future development in Piura. In the years to come, new commercial opportunities will be exploited in Lima and throughout the country.

Samtronics applied a strategy of products with major added value that permitted to reach a better market share related to profitability over the average in the industry. We obtained the representation and distribution of digital cameras "Samsung" and the company's objective is to take it from the fourth place of market share to the second place during the first year and make it into leader in 2009. From 2008 on, the representation will be traded through Samtronics Perú.

Alicorp reached excellent results thanks to its positioning in the local market and aggressive strategy for international expansion (development of new categories and business acquisition). It purchased 100% of the shares of Eskimo, an Ecuadorian ice cream company

that is currently the first manufacturing operation out of the Peruvian territory. At the end of the year, Alicorp started operating two new categories: clothing softener with "Suaviss" and bottling drinks with "Negrita" chicha morada; both with very good initial results and by default, very promising.

Industrias de Aceite (Fino) ground 482,000 tons of soy and sunflower (16% more than the previous year) and it broke its stockpiling record. The increase in packed oil exports boosted the volume of sales of mass consumption products, that increased by 19%. Invoicing increased by 45% due to best prices and volumes. There were more sugar cane cultivation areas and the performance per hectare was improved over 50%.

Ransa expanded operations in Peru, Bolivia, Ecuador, El Salvador, and Guatemala, and in November it won an important account in Honduras, which will permit it to start operations in the second semester of the year 2008. Currently, investments are being evaluated to grow in relation with profitability and to expand new businesses that will arrive under the Free Trade Agreement. In 2008 Ransa will continue investing in staff training and information systems permitting to optimize the clients' operations, and also an infrastructure supporting the development of the country.

Orus, although with strong competition, keeps the leadership in the private security business, with a market share of 11.1% and in the alarm business with a market share of approximately 50%. Regarding cleaning business line, sales increased by 38%. Orus estimates that in 2008 the market will increase based on the companies' growing and new investments in Peru.

Tramarsa kept its leadership in vessel loading and unloading activities, as well as towing and pilotage operations. Their sales increased by more than 15%; 12% more containers were moved and 33% more fractioned cargo in comparison with the year 2006.

Tisur transported 2.8 million of cargo (38% more than the previous year) and served more than 339 vessels. The most important cargo to acquire these results was the ore concentrate and the export containers in the zone of Arequipa. In Bolivia, Alpasur transported the Bolivian liquid cargo for export (alcohol and vegetal oil) and shipped it at the Ilo Port through the Liquid Terminal of Tramarsa.

Consorcio Naviero Peruano's profits increased by 15% thanks to the major level of import cargo freights. This result could have been much better, but it was affected by problems not related to the company's management. The most important were the congestion of vessels in El Callao Port, due to obsolete shipment systems and containers unloading, and the significant increase in the import and transfer cargo. The problems increased at the end of the year when the stowers had a strike that paralyzed the port activities for a week in El Callao. For 2008 it has been estimated an increase of 40% in profits.

Sitel purchased Digital Way, a company supplying wireless internet. With this purchase, it had access to the usage of a licensed band, a very important step for the development of wide-band services as from 2008. The long distance business decreased due to the potential growth of mobile phones and internet cafes that affected the sale of pre-paid phone cards and pre-selection.

Industria Textil Piura sold 60% of its production to the local market for supplying Peruvian manufacturers involved in clothing export; the other 40% was directly exported to Europe, Asia, and Latin America. The expansion of the production capacity of the manufacturing plant of fine, twisted, and gassed threads to increase the installed capacity by 40% was approved.

Compañía Universal Textil increased its total sales by 21% in comparison with the previous year. 40% of its sales were made in the international market and the balance in the Peruvian market, where figures were similar to those obtained in 2006. It is estimated that the Free Trade Agreement with the United States will expand the market share to export value

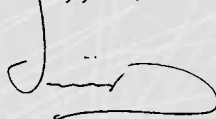
added garments. In 2008, Compañía Universal Textil will continue applying its growing policy based on the export of garments with major added value and the development of fabric with special finishing.

Cogesa, by means of its Risk Central, evaluated and presented the credit lines of 58 economic groups for approval. The company incorporated Sitel to the Romero Group's Credit Policy and started the corresponding coordination for the entry of Molinera Inca and Tisur. Also, it installed controls under a web platform on the Legal Collection Treatment Policy approved by the Board of Directors and finished with the implementation of a provision for bad debts in the SAP platform and the debugging of the clients master. The results were successful.

Finally, the **Calixto Romero Hernández Foundation** signed an agreement with the Ministry of the Interior and Asociación Amigos de los Policías to equip seventeen Police Stations located in El Callao with state-of-the-art technology to be the "Sample of Police Stations". It also supported the craftswomen of Catacaos, Huancabamba, and Montero by financing trips, travel expenses, and stands to show their works at important international fairs.

In summary, 2007 was an excellent year for our companies. In 2008 we will continue with our investment projects in Peru and abroad, and we will keep a cautious policy related to the indebtedness and credit levels, and will celebrate together the Romero Group's 120^o Anniversary.

Sincerely yours,



Dionisio Romero Paoletti

THE ECONOMY IN 2007

In 2007, even the persistent turbulences in the international financial markets, the worldwide economy increased by 4.9%, a percentage slightly lower than 5.0% in comparison with the previous year. The deceleration of economic growth in the United States (from 2.9% to 2.2% resulting from the highly risky mortgage sub-sector "subprime"), Canada, Japan, and Germany was extenuated by the growth of China and the African, Asian, and Latin American emergent economies.

The international context was characterized for the increase in international quotations of raw materials (basically gold, silver, tin, and lead), food (mainly wheat, corn, and soy), and petroleum. The highest prices of food and power resulted in inflation pressures in all the regions of the world and obliged the authorities to take measures to face them.

The Peruvian economy increased by 8.99% in comparison with the previous year. With this rate, the highest rate in thirteen years, the GDP increase consolidated for nine years, supported by the advance of all the productive sectors of the country, according to the Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI (National Institute for Statistics and Computer Systems).

The favorable performance of the economy resulted from the dynamism of the consumption and private investment that determined an increase of 11.6% in the internal supply. The

expansion of the economic activity was recorded in a context of high confidence levels of the consumers and business people, and surplus results in the external and fiscal accounts, according to the Central Reserve Bank.

Private consumption continued, stimulated by a major acquisition power of the population, due to the employment growth (that recorded a rate of 8.3%, the highest from the moment than the Ministry of Labor and Employment Promotion started measuring the formal employment in October 1997), the major access to credits (an increase of 37% in the consumption credit in 2007), and the increase in the consumers' confidence in the economic situation of the country.

The private investment increased by 23.2% in an environment favorable for investment resulting in the execution of many residential and non-residential projects. At sector level, the investment amounts were focused on mining and hydrocarbons, followed by manufacturing, transportation and communication, trading, electricity, gas, and water.

Under this framework, the available national income had an increase of 10% during the year, related to the increase in the economic activity, the highest amounts in transfers coming from other countries, and the interchange terms (this latter in less proportion than 2006).

In 2007 the Peruvian exports increased to US\$ 27,956 million, 17.0% over in comparison with the previous year. The increase in the volume of traditional exports was 1.0%, while the volume of non-traditional exports was 8.0%. The imports amounted to US\$ 19,599 million during the year, 31.8% over due to the major acquisition of capital assets (42.0%) and supplies (30.4%). The consumption goods import increased by 22.2%.

Although the efforts of the Central Reserve Bank, the inflation was 3.93% for the year 2007, a level higher than the maximum peak established by the issuer (3%). This result was due to the presence of external factors (increase in the international price of wheat, petroleum, and soy) which increased the price of bread, gasoline, and vegetal oil; as well as some problems in the production of eggs in bulk and evaporated milk.

On the other hand, the average exchange rate increased to S/. 3.13 per US dollar, which represented a nominal appreciation of the nuevo sol of 4.5% in comparison with 2006. The loss of the value of dollar was mainly related to the solid macroeconomic principles of the Peruvian economy that strengthened the confidence in the local currency; second, the mortgage crisis in the United States, that affected the worldwide confidence in the dollar on a negative basis; and finally, the significant short-term capital flow for the Peruvian economy, basically during the last months of the year.

The Central Government presented an economic surplus of 1.8% of GDP, 0.4% higher than that obtained in 2006 and due to the highest income collected. The tax pressure amounted to 15.4% of the GDP (0.4 percentage points related to 2006) resulting from the Income Tax and Sales Tax collection, the dynamism of the economic activity, and the increase in the international ore prices.

According to estimations made by the Central Reserve Bank, in 2008 the GDP will be increasing by 7.0% in actual terms in comparison with the previous year, as a result of the favorable performance of the components of the internal supply (9.0%), public and private, and exports (5.9%). It is also estimated that the accumulated inflation will be slightly over the top limit of the goal range established by the Central Reserve Bank at the end of 2008, reaching 3.5% accumulated in the year. It is estimated that the exchange rate will be S/. 2.82 per dollar during 2008, as an answer to the lower affluence of foreign exchange due to the deterioration of the exchange rates and the measures implemented by the Central Reserve Bank with the purpose of preventing the input of speculative capitals and stimulating the output of existent capitals in the market.



ALICORP

La visión de Alicorp para 2015 es sorprender a los mercados con crecimiento agresivo e innovación, transformar categorías comunes en experiencias extraordinarias y estar entre las 250 empresas más grandes de Latinoamérica.

El refuerzo y consolidación de marcas en el mercado local, la orientación de productos en el mercado externo, el desarrollo de productos innovadores, y la adquisición de negocios atractivos hicieron del 2007 un excelente año para Alicorp. Las ventas netas aumentaron 32.9% con respecto al año anterior, pasando de US\$ 674 millones (S/.2,110.1 millones) a US\$ 896 millones (S/.2,805.0 millones), principalmente por el incremento en la facturación de las exportaciones, por las nuevas categorías de alto valor agregado y por las ventas de las empresas adquiridas. Es preciso destacar que las ventas de las nuevas categorías, de los negocios comprados y del mercado externo representaron el 30% del total de la empresa. Con relación a los volúmenes de venta, el crecimiento fue de 14.9% y se dio casi en la totalidad de las categorías.

Con estos resultados, Alicorp logró utilidades antes de participaciones e impuestos por US\$ 72.8 millones (S/.228.0 millones) (8.1% sobre las ventas), es decir, un aumento de 28.9% con relación al año 2006, debido a los mayores volúmenes de venta, a la eficiencia continua en los procesos productivos y al incremento y mejora del portafolio de productos con mayor margen. La utilidad neta fue de US\$ 39 millones (S/.122.0 millones) (4.3% sobre las ventas), 9.0% más que en el año 2006.

En abril se firmó un acuerdo de colaboración con Ocean Nutrition Canada Limited (ONC), líder mundial en la producción de aceites de pescado Omega 3, que permitirá a esta empresa contar con una segunda planta (localizada en Perú) para la producción de

aceite Omega 3. Otro evento de importancia fue la adquisición del 100% de las acciones de Eskimo S.A., empresa dedicada a la producción y comercialización de helados en territorio ecuatoriano. La inversión por esta compra ascendió a US\$ 10.6 millones.

Como todos los años, Alicorp realizó múltiples lanzamientos. En abril, la marca de fideos "Alianza con Huevo" se renovó completamente para mantener su liderazgo en el segmento de marcas económicas y cambió a "Alianza Trigos de Oro con Huevo". En junio, las galletas "Fénix" renovaron sus líneas de producto con "Wafer Fénix" (primer wafer económico del mercado, con frescas obleas rellenas de dos capas de crema, en sabores vainilla, fresa y chocolate) y "Ricotonas Fénix" (galletas con sabor a vainilla). También en junio se lanzó "Glacitas Mora", la primera galleta con sabor

Desarrollo
Inversión
Liderazgo
Innovación



a mora. En el rubro gelatinas, "Negrita" lanzó el sabor chicha, nuevo y único en el mercado. En detergentes, se produjo el lanzamiento de "Bolívar con Esferas de Poder Activo" (para sucios difíciles).

En julio, "Soda Victoria" se convirtió en "Soda V", más dorada y con sabor especial. En agosto, se relanzó "Zurit" con una imagen moderna y elegante. En setiembre, "Anua" amplió su portafolio de productos con la línea "Styling" en las variedades Liso Total, Rizos Flexibles y Ondas Naturales (cada variedad se comercializa en shampoo, acondicionador y crema para peinar). El negocio de Productos Industriales presentó el relanzamiento de la manteca "Primavera Kekera". En la categoría de lácteos, "Soyandina" se renovó con el objetivo de convertirse en la marca líder del mercado de leches en polvo.

En octubre, se relanzó la marca de refrescos "Yaps", en ocho sabores, con pulpa de fruta y 1.5 litros de rendimiento. En noviembre se lanzó el suavizante de ropa "Suaviss" de "Bolívar", con extractos activos de aloe vera y algodón y tres aromas (Flores Silvestres, Flores Blancas y Caricias de Bebé), en presentaciones de 1 litro y 0.5 litro.

Siguiendo la tendencia mundial de ofrecer bebidas cada vez más sanas, funcionales y con sabores propios de cada mercado, y para competir en el segmento de refrescos líquidos que registra altas tasas de crecimiento, Alicorp ingresó al mercado de bebidas con la chicha morada "Negrita", embotellada y lista para tomar.

En diciembre, se relanzaron los refrescos "Kanú", con una moderna imagen y formulación que contiene pulpa de fruta deshidratada y vitamina C. El nuevo "Kanú" ofrece los mejores sabores cítricos del mercado: naranja, mandarina y maracuyá.

En cuanto al mercado internacional, en junio se realizó el lanzamiento de "Anua" en las ciudades de Quito y Guayaquil, y en julio el de "Mimaskot Carnes & Cereales" en el mercado ecuatoriano.

En lo que respecta a responsabilidad social empresarial, Alicorp apoyó –junto con la Organización Panamericana de la Salud (OPS) y el Gobierno del Callao– la Campaña Nacional de Nutrición y Salud. Ésta fue lanzada por el Ministerio de Salud para combatir la desnutrición crónica infantil, que afecta al 25% de los niños peruanos menores de cinco años. En setiembre se inició la segunda etapa de la campaña radial de Alicorp y RPP "Los tres primeros años deciden la vida", a través de la cual se educa a las familias peruanas con mensajes importantes para prevenir la desnutrición infantil.

En Cotahuasi (Arequipa) la empresa firmó un contrato con tres asociaciones de agricultores para la siembra de 205 hectáreas de trigo orgánico. Esta alianza beneficiará a 218 agricultores y generará necesidad de 55 toneladas de semilla certificada que entregará Alicorp.

Durante el año 2007, Alicorp recibió los siguientes reconocimientos: los dos premios concedidos por la Asociación Nacional de Anunciantes (Anda Perú) en las categorías de Empresa Anunciante e Investigación de Mercados; y el premio en la categoría Mejor Comportamiento con el Entorno Interno y Externo, por la integración, compromiso activo y proyección con empleados, proveedores, clientes y otros agentes de la comunidad, otorgado por la Escuela de Postgrado de la UPC y Pro Capitales, en el marco del "II Concurso de Buen Gobierno Corporativo 2007".

La visión de Alicorp para 2015 es sorprender a los mercados con un crecimiento agresivo e innovación, transformar categorías comunes en experiencias extraordinarias y estar entre las 250 empresas más grandes de Latinoamérica.



AGRÍCOLA DEL CHIRA



Se compraron 3,016 ha. adicionales para el proyecto Caña Brava, iniciado en setiembre de 2006 con la compra de 3,300 ha. en el valle del Chira.

En 2007 se adquirieron 3,016 hectáreas adicionales de tierra para el proyecto Caña Brava, las que se sumaron a las 3,300 hectáreas adquiridas inicialmente en el Valle del Chira en setiembre de 2006. Se sembraron 90 hectáreas de semillero en la zona de El Tambo; se desbrozaron, nivelaron y subsolaron 1,900 hectáreas; se instaló riego por goteo en Monte Lima (580 hectáreas) y en La Huaca (520 hectáreas); se construyó un reservorio en Monte Lima y

otro en La Huaca (de 50,000 m³ y 35,000 m³ respectivamente); y por último, se implementaron las oficinas y el hospedaje de empleados, el Centro de Producción de Insectos Útiles (CPIU), almacenes y maestranza.

Al cierre del ejercicio 2007, la inversión en el proyecto ascendió a US\$ 17.9 millones (S/.56 millones).

Desarrollo
Inversión
Liderazgo
Innovación



TRAMARSA



Tramarsa se mantuvo como líder, en estiba y desestiba, como en operaciones de remolcadores y practicaje a nivel nacional.

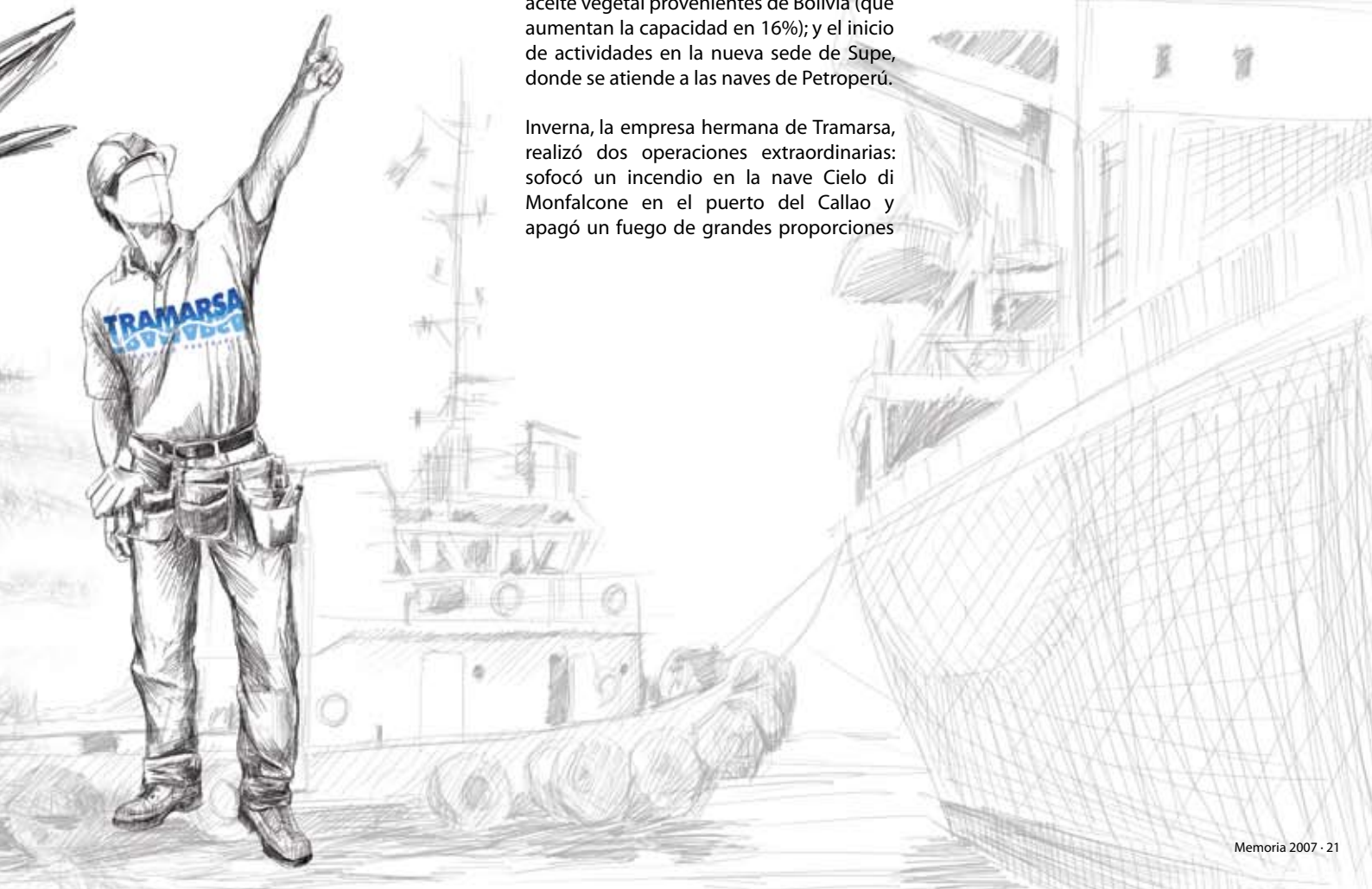
Los resultados del 2007 fueron muy satisfactorios: las ventas aumentaron 15% con respecto a 2006 -llegándose a la cifra consolidada de US\$57 millones (S/.178.4 millones)-, y se movilizó un 12% más de contenedores y un 33% más de carga fraccionada. Tramarsa se mantuvo como líder, tanto en estiba y desestiba como en operaciones de remolcadores y practicaje a nivel nacional.

Entre los hechos más relevantes estuvieron la exitosa culminación del rescate de la nave Twin Star, hundida en enero de 2006; la primera operación de "sembrado" de una tubería submarina en el terminal de Repsol en La Pampilla; la construcción en el Terminal de Líquidos de Ilo de dos tanques para la exportación de alcohol de caña y aceite vegetal provenientes de Bolivia (que aumentan la capacidad en 16%); y el inicio de actividades en la nueva sede de Supe, donde se atiende a las naves de Petroperú.

Inverna, la empresa hermana de Tramarsa, realizó dos operaciones extraordinarias: sofocó un incendio en la nave Cielo di Monfalcone en el puerto del Callao y apagó un fuego de grandes proporciones

a bordo de un pesquero que se encontraba sin tripulación y al garete en altamar, remolcándolo posteriormente al puerto.

Juan Paulo Quay (JPQ), la instalación portuaria de Tramarsa en Bayóvar, presentó un significativo incremento de 24% en sus resultados, originado principalmente por el aumento de las exportaciones de yeso a granel y la prestación de servicios portuarios a una empresa petrolera de la zona. Debe destacarse también la adjudicación por concurso público de la concesión del proyecto minero Bayóvar 12, que permitirá extender las exportaciones de yeso a los mercados de Ecuador y Colombia.



TISUR



Se implementó exitosamente el sistema SAP, se obtuvieron las re-certificaciones ISO 9001 e ISO 14001 y se renovó gran parte de los equipos de manipuleo de cargas.

Desde sus inicios en 1999, la empresa ha crecido constantemente. En 2007, alcanzó el mayor movimiento de su historia: 2.8 millones de toneladas (38% más que el año anterior) y 339 naves atendidas. Estas cifras récord incrementaron en casi 40% el nivel de los ingresos, que llegaron a US\$ 17.7 millones (S/ 55.4 millones). Las cargas que más contribuyeron a estos resultados fueron el concentrado de mineral y los contenedores de exportación de la zona de Arequipa.

Durante el año, se implementó exitosamente el sistema SAP, se obtuvieron las re-certificaciones ISO 9001 e ISO 14001 y se renovó gran parte de los equipos

de manipuleo de cargas mediante una inversión de más de US\$ 0.8 millones.

Mención aparte merece el inicio de operaciones del moderno terminal de líquidos: Logística de Químicos del Sur (LQS), en sociedad con las empresas Oil Tanking y Graña y Montero. Esta nueva sociedad -que opera dentro de Tisur y se especializa en el manejo de sulfidrato de sodio para las empresas mineras Cerro Verde (Arequipa) y Southern Peru Coper Corp. (Ilo)- obtuvo en 2007 ingresos por US\$ 1.8 millones (S/ 5.6 millones).

Alpasur, la empresa de logística en Bolivia, también creció. Destacó el incremento de cargas líquidas bolivianas de exportación (alcohol y aceite vegetal), agenciadas por Alpasur y embarcadas a través del Terminal de Líquidos de Tramarsa, en Ilo. Hacia fin de año, se autorizó la compra del terreno e instalaciones para el transbordo y manipuleo de cargas en El Alto.

Desarrollo
Inversión
Liderazgo
Innovación



CONSORCIO NAVIERO PERUANO



Obtuvimos un aumento de 15% de las utilidades, sustentado en un incremento del nivel de fletes de la carga de importación.

El 2007 terminó con resultado positivo: utilidades 15% mayores por el incremento del nivel de fletes de la carga de importación. Este porcentaje, que pudo haber sido mejor, no lo fue por diversos motivos ajenos a la gestión de la empresa. El problema más relevante fue la congestión de naves en el puerto del Callao, originada por obsoletos sistemas de embarque y descarga de contenedores y por el aumento sustancial de la carga de importación y de transbordo. La situación empeoró a fin de año, cuando se produjo una huelga de los estibadores del Callao que paralizó las actividades portuarias por una semana y resultó en el desvío de 7,500 contenedores a puertos de países vecinos. Tomó un par de meses recuperar estos contenedores, con los consiguientes problemas para los importadores y navieras, que tuvieron que dejar de embarcar otra carga y asumir gastos adicionales de puerto y almacenaje.

un importante lote de equipos especiales para carga refrigerada y las paralizaciones en algunos centros mineros. A pesar de todo ello, Consorcio Naviero Peruano logró encontrar carga de reemplazo y cumplir con los presupuestos.

La empresa encara el 2008 con optimismo y ha presupuestado un crecimiento de 40% en las utilidades. Aunque persistirán las limitaciones tecnológicas en las operaciones de contenedores en el puerto del Callao, se está trabajando para optimizar los flujos de la carga y se percibe una decidida actuación de las autoridades del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, ENAPU, APN y Aduanas. Se confía en que no se repetirán las paralizaciones de las actividades de los puertos por motivos gremiales.

Otros factores negativos para los ingresos fueron: la devaluación del dólar americano con relación al nuevo sol, los cambios climáticos que afectaron duramente la campaña del mango, las fallas de origen en



CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS



Se desarrolló el proyecto de Centro de Servicios Compartidos (CSC), cuyo objetivo es –además de obtener sinergias y economías de escala- optimizar la calidad del servicio.

La Central de Riesgos evaluó y presentó al Comité de Crédito del Directorio las líneas de crédito de 58 grupos económicos para su aprobación. Dichas líneas, por un monto aproximado de US\$ 211.5 millones (S/. 662 millones), representan el 85% del riesgo total de clientes correspondiente a la autonomía de Directorio.

Se incorporó a Sitel a la Política de Créditos del Grupo Romero y se iniciaron coordinaciones para el ingreso de Molinera Inca y Tisur. Se instalaron los controles en plataforma Web de la Política de Tratamiento de Cobranza Legal aprobada por el Directorio y se concluyó con la implementación de la provisión de malas deudas en la plataforma SAP y la depuración del maestro de clientes. Los resultados obtenidos fueron satisfactorios.

Se desarrolló el proyecto de Centro de Servicios Compartidos (CSC), cuyo objetivo es –además de obtener sinergias y economías de escala- optimizar la calidad del servicio estandarizando los procesos más representativos de Tecnología de Información, Recursos Humanos, Contabilidad, Finanzas y Compras. El alcance del estudio incluyó a Alicorp, Orus, Palmas del Espino, Ransa, Samtronics, Tramarsa y Cogesa.

Se instaló el módulo de Finanzas Corporativas en SAP para Alicorp, Ransa, Palmas del Espino, Agrícola del Chira, Palmas de Shanusi, Cogesa, Samtronics, Romero Trading, Orus, Minka, Tramarsa, Sitel

y Primax. El equipo de Finanzas preparó y desarrolló el Programa de Emisión de Bonos en Palmas del Espino, por US\$ 120 millones.

En Sistemas, se evaluó y definió el Sistema Biosalc como aplicativo para el sector agrícola del Grupo Romero. Se trata de una solución brasileña que se está instalando en la empresa Agrícola del Chira (Caña Brava) y se extenderá luego al resto de empresas agrícolas (incluso en Bolivia).

A principio de 2007 se implementó el sistema antispam Ironport, que filtra el 40% de correos ociosos que intentan ingresar a la WAN del Grupo Romero. También se trabajó en la escisión de la Unidad de Servicios de Datos y Centrales, que fue transferida a Sitel. En Cogesa quedó la Unidad de Móviles, que sobrepasó la colocación y gestión de 16,200 celulares y se convirtió en el cliente más grande y representativo de Telefónica Móviles, con condiciones y productos que entrega al servicio de sus clientes internos y externos.

En noviembre, la Unidad de Móviles y las Áreas de Soporte de Sistemas, Recursos Humanos y Compras, lograron la Certificación en ISO 9001:2000, que mantendrá y captará clientes con Certificación ISO, que a su vez la exigen como requisito a sus proveedores.

Desarrollo
Inversión
Liderazgo
Innovación

INDUSTRIAS DE ACEITE



Una extraordinaria cosecha de girasol en Santa Cruz permitió batir récord de acopio y asegurar la plena ocupación de la planta de molinenda Crown.

En 2007 se molieron 482,000 toneladas de soya y girasol, un 16% más que el año anterior. Una extraordinaria cosecha de girasol en Santa Cruz permitió batir récord de acopio y asegurar la plena ocupación de la planta de molinenda Crown. La innovadora harina de girasol de 49% de proteína tuvo gran acogida por parte de los fabricantes de alimentos para salmón en el sur de Chile, quienes compraron prácticamente toda la producción.

El aumento de las exportaciones de aceites envasados impulsó el volumen de las ventas de productos de consumo masivo, que fue 19% mayor que en 2006. En Bolivia, la empresa tomó el liderazgo en la categoría de jabones de lavar, incrementando significativamente las ventas de jabón "Oso" e introduciendo al mercado el nuevo jabón "Uno".

La facturación de la empresa creció 45%, impulsada principalmente por los mejores precios pero también por los mayores volúmenes. Los resultados superaron ampliamente a los del año anterior. Los precios de compra de materia prima y de venta de productos terminados tuvieron

que seguir la tendencia al alza del mercado internacional, originada por el aumento de la demanda de productos oleaginosos por parte de China e India, por la sustitución de soya por maíz durante la última campaña agrícola de Estados Unidos y por la nueva demanda mundial de soya y maíz para los combustibles biodiesel y etanol.

Continuó el fuerte crecimiento de área para los cultivos de caña de azúcar y, mediante el uso de mejores tierras y superiores técnicas de trabajo, se incrementó el rendimiento por hectárea en más de 50%.

Con el fin de mejorar las condiciones de seguridad y salud de las personas en las instalaciones de la empresa, se optimizaron los sistemas de trabajo hasta alcanzar el nivel 5 en el sistema de control de pérdidas de DNV.

FINO

INDUSTRIA TEXTIL PIURA



Las ventas de Industria Textil Piura fueron en un 60% al mercado local y en un 40% para exportación directa a Europa, Asia y América Latina.

Las ventas de Industria Textil Piura se destinaron en un 60% al mercado local, para atender a confeccionistas peruanos exportadores de prendas, y en un 40% a la exportación directa a Europa, Asia y América Latina (las ventas a Brasil se duplicaron por la disminución de aranceles y la revaluación de la moneda).

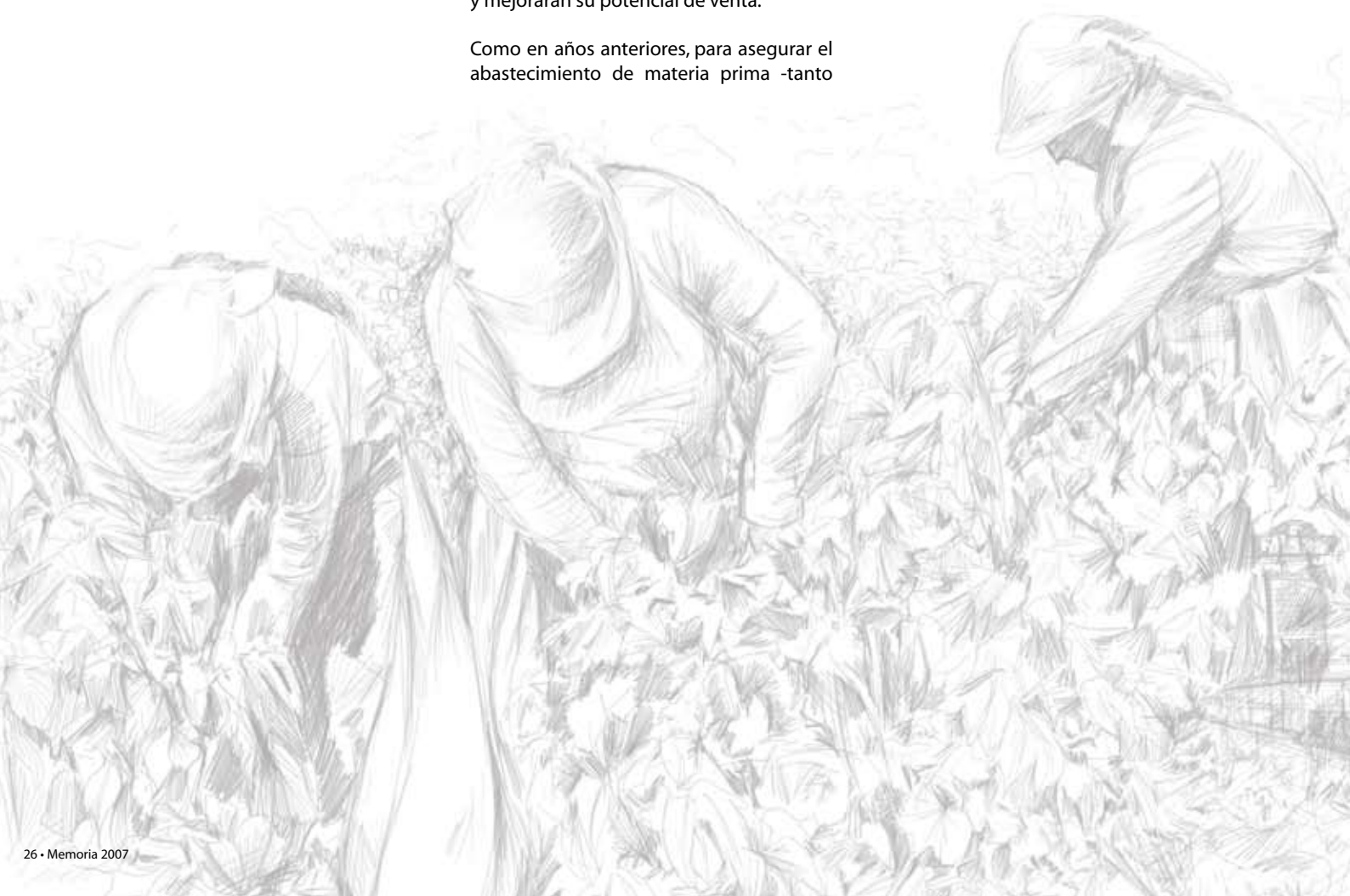
Se aprobó la ampliación de la capacidad de producción de la planta de fabricación de hilados finos, retorcidos y gaseados para incrementar en 40% la capacidad instalada y abastecer mejor a clientes exportadores del mercado local, que gracias a la implementación del Tratado de Libre de Comercio con Estados Unidos se afianzarán en el mercado norteamericano y mejorarán su potencial de venta.

Como en años anteriores, para asegurar el abastecimiento de materia prima -tanto

en cantidad como en calidad- se realizó en conjunto con el Gobierno Regional de Piura una cadena productiva de siembra de algodón: la empresa financió a pequeños agricultores (propietarios de entre una y dos hectáreas) de la zona del Bajo Piura, quienes de otra forma no habrían sembrado ya que no tienen acceso al sistema financiero. El resultado fue muy positivo: se cubrió el 25% del área sembrada de algodón y se recuperó la totalidad de los préstamos.

Textil Piura continuó con el desarrollo de la nueva variedad de semilla Pima Vicus (de mejor resistencia), que beneficia a los agricultores aumentando la productividad y rentabilidad de sus campos.

Desarrollo
Inversión
Liderazgo
Innovación



MULTIMERCADOS ZONALES



En 2007, Minka se fortaleció comercialmente con el ingreso de nuevos locatarios en las zonas Multimercado y Centro Comercial.

Los nueve años de **Minka** permiten catalogar a la empresa como un fenómeno comercial de características singulares y formato único, cuya evolución consiste en la constante adecuación al mercado y a las necesidades de los clientes.

En 2007, **Minka** se fortaleció comercialmente con el ingreso de nuevos locatarios en las zonas Multimercado y Centro Comercial. Entre ellos se encuentran los servicios de comunicación móvil con la oficina de atención Claro, Perfumerías Unidas, Disfruta, Arcaf, lavanderías Pressto y reconocidas marcas automotrices. El promedio de visitas en el segundo semestre de 2007 alcanzó el histórico de 1.5 millones de personas por mes y Minka acumuló 18 millones de visitas al año (25% más que en 2006).

Las ventas de los operadores sumaron US\$ 168 millones (S/. 525.8 millones) en los 903 comercios en actividad. El año

cerró con 98.70% de ocupabilidad del área bruta locable y un valor promedio por metro cuadrado de US\$11.05, con una recuperación de gastos comunes del 95%. Las ventas de los retailers, en promedio, crecieron 27% y el tonelaje de alimentos comercializados llegó a la cifra de 76,000 toneladas, superándose en el primer caso las cifras de los indicadores nacionales para el sector. Las ventas acumuladas de la empresa fueron 20% mayores que en 2006.

Durante 2007 se concretaron acuerdos importantes con Multicines Cinerama (6 salas), Mc Donalds, Norkys, Boticas Arcángel, segunda oficina del Banco de Crédito, Vega Mart y otros retailers. Con estas obras de ampliación, que se iniciarán y entregarán en el año 2008, comenzará una etapa de edificaciones en el segundo piso.

En lo que respecta a responsabilidad social,

Minka
La primera Ciudad Comercial del Perú

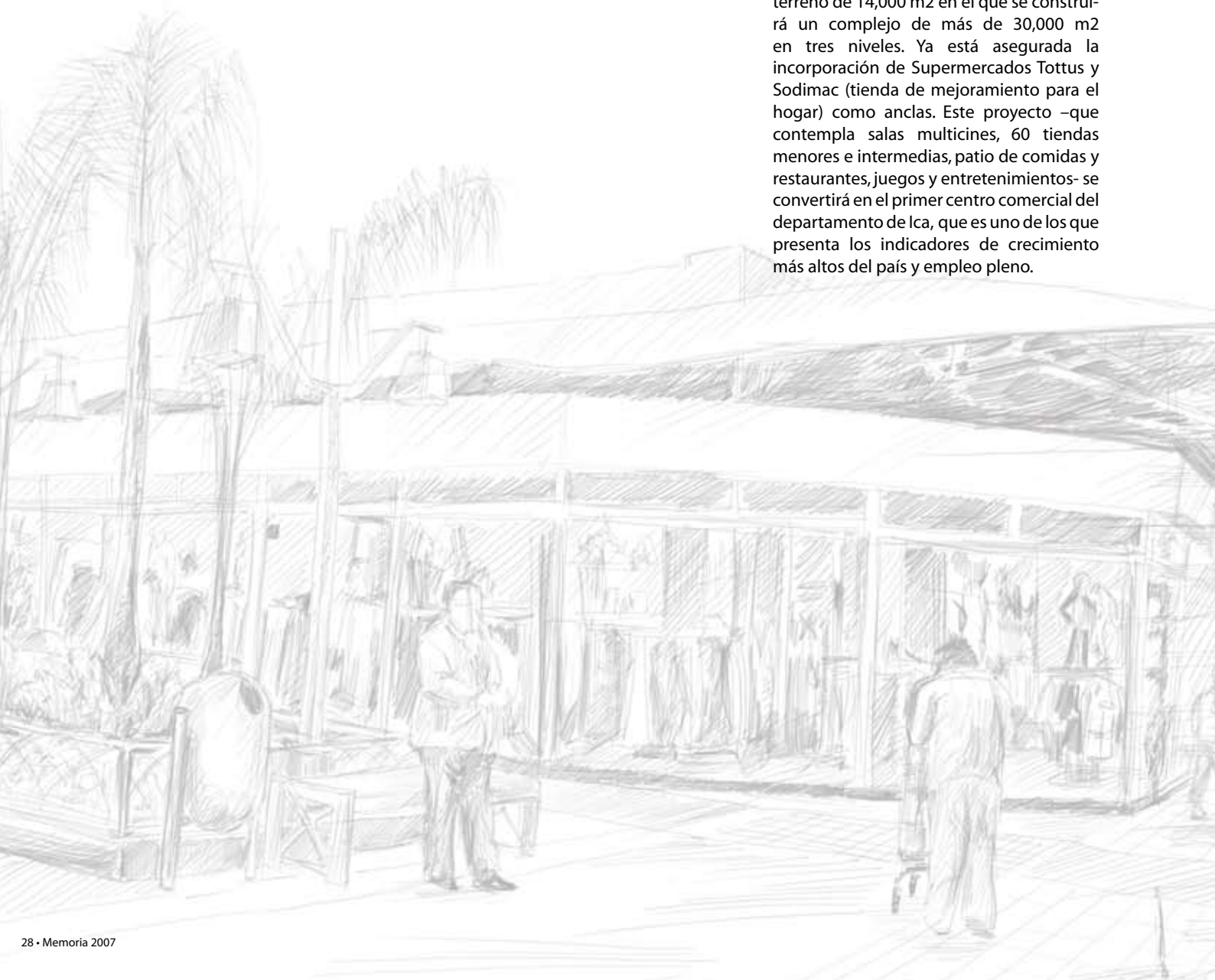


Minka apoyó al Club del Adulto Mayor de la ONG Coprodely y creó el club para niños Chiki Minka (con más de 2,500 asociados en la base de datos). En conjunto con Propyme (brazo de la Escuela de Negocios de la Universidad del Pacífico), implementó el Plan de Desarrollo Profesional del Comerciante, que opera en Minka y ya ha capacitado a más de 140 personas (entre comerciantes y dependientes) para que puedan hacer frente al entorno competitivo.

El Centro Comercial **Plaza del Sol**, punto de encuentro para el público de Piura, siguió consolidándose. Las ventas crecieron 16% para Saga Falabella y 17% para los retailers menores. El tráfico de visitas aumentó 11%. La ocupabilidad fue del 100% con demanda por ingreso de nuevos operadores (por lo que se apunta a una ampliación de la superficie).

Plaza del Sol cuenta con un área retail de 8,400 m² de área bruta locable y 30 negocios, entre los que destacan Saga Falabella como tienda departamental, Cine Planet y otros retailers intermedios y menores. En 2007 Plaza del Sol logró un acuerdo con Ripley para el ingreso de éste a Piura, en un área complementaria de 3,000 m² de terreno y de más de 6,000 m² de área construida. Este proyecto iniciará obras en el 2008 y prevé incorporar nueve tiendas intermedias y menores adicionales. También se adquirieron durante el año terrenos estratégicamente ubicados en Piura para la construcción de un segundo complejo de envergadura.

Multimercados Zonales S.A. decidió continuar su expansión en el interior del país. Bajo la denominación Plaza del Sol, desarrollará en Ica un centro comercial que cubrirá las necesidades de la población de esta ciudad costera. Para ello, se compró un terreno de 14,000 m² en el que se construirá un complejo de más de 30,000 m² en tres niveles. Ya está asegurada la incorporación de Supermercados Tottus y Sodimac (tienda de mejoramiento para el hogar) como anclas. Este proyecto –que contempla salas multicines, 60 tiendas menores e intermedias, patio de comidas y restaurantes, juegos y entretenimientos- se convertirá en el primer centro comercial del departamento de Ica, que es uno de los que presenta los indicadores de crecimiento más altos del país y empleo pleno.



ORUS



Durante el año 2007, ORUS conservó el liderazgo en el negocio de seguridad privada, pese a la fuerte competencia del mercado.

Orus se creó en 1985 para dar servicios de seguridad a las empresas del Grupo Romero. Su compromiso con la excelencia resultó de gran atractivo para diversos sectores, por lo que extendió su oferta a terceros, principalmente en los sectores banca, minería industria, comercio y energía.

En la actualidad, Orus es un destacado proveedor de Vigilancia Privada, Seguridad Personal, Seguridad Electrónica y Limpieza (Limtek). La empresa tiene 6,098 trabajadores y cuenta con las siguientes certificaciones: ISO 9001:2000 Sistema de Gestión de la Calidad, ISO 14001:2004 Sistema de Gestión Ambiental, OSHAS

18001:1999 Sistema de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional, Sistema de Gestión en Control y Seguridad BASC y Operador de Servicio Especializado Aeroportuario (DGAC).

En el ejercicio 2007, Orus registró ingresos por US\$ 44.32 millones (S/. 138.7 millones). Pese a la fuerte competencia, conservó su liderazgo en el negocio de seguridad privada, con una participación de mercado de 11.1%. Las ventas de alarmas en domicilios se incrementaron 15.39% gracias a una estrategia comercial, un eficaz programa de distribución directa y el objetivo de colocar 400 alarmas al mes.

Se prevé que en el año 2008 el mercado siga expandiéndose dada la permanente necesidad de protección en los hogares. En el negocio de limpieza, las ventas aumentaron 38.23% y la perspectiva es que en 2008 el mercado se amplíe con la expansión de las empresas del Grupo y la llegada de nuevas inversiones.



Desarrollo
Inversión
Liderazgo
Innovación

PALMAS DEL ESPINO E INDUSTRIAS DEL ESPINO



El proyecto Palmas del Shanusi (Loreto) se desarrolló en un período récord de dos años y creó un promedio de 700 puestos de trabajo directo.

Palmas del Espino sembró 1,000 hectáreas para la campaña 2007, preparó 1,500 hectáreas adicionales de terreno para la campaña 2008 y terminó la construcción de campamentos nuevos con infraestructura moderna para el personal agrícola. También definió el plan para la renovación de campamentos antiguos y la edificación de campamentos adicionales que soporten el crecimiento de la plantación. Se instaló un adicional de 500 hectáreas al área de vivero, para poder proveer a pequeños agricultores y asegurar la producción de plántones para la siembra de 1,550 hectáreas durante la campaña 2008. El área total sembrada llegó a las 10,700 hectáreas.

En el año 2007 se incorporó más personal a los programas de capacitación y entrenamiento y se fortaleció a profesionales de las áreas de Sanidad, Agronomía y Operaciones. Se apoyó a los agricultores del proyecto de responsabilidad social José Carlos Mariátegui, que en setiembre obtuvieron la primera cosecha de sus plantaciones de 470 hectáreas de palma.

Industrias del Espino terminó la construcción de la planta de Biogás e inició sus operaciones, generando el gas necesario para reemplazar el Diesel 2 en las calderas de refinación. La planta, valorizada

en US\$ 1.27 millones (S/. 4 millones), trata los efluentes de la planta industrial y los aprovecha para la producción de biogás, que sustituye el consumo de combustibles fósiles en los procesos industriales. Se estima que adicionalmente este proyecto proporcionará por año aproximadamente US\$ 260,000 (S/. 813,800) por la venta de certificados de carbono, una iniciativa a favor del medio ambiente que posibilitará la recuperación de parte de la inversión efectuada.

En el centro poblado de Nuevo Horizonte (Tocache, San Martín) se inició la construcción de la primera planta descentralizada extractora de aceite de palma, que tendrá una capacidad inicial de 10 toneladas/hora, con infraestructura ya instalada que permitirá el crecimiento modular hasta 30 toneladas. En 2007 se consiguieron importantes avances en la construcción y montaje de la nueva refinación y la planta de Biodiesel, se obtuvo la recertificación de ISO 9000, se implementaron normas de salud y seguridad en el trabajo, y las marcas propias se consolidaron y se convirtieron en líderes en la zona oriental del país.

El proyecto Palmas del Shanusi (Loreto) se desarrolló en un período récord de dos años, con una inversión de US\$ 6 millones (S/. 18.78 millones), y creó un promedio de 700 puestos de trabajo directo. Durante el 2007 se finalizó la siembra de las primeras 1,000 hectáreas de palma aceitera, las oficinas principales, el campamento del personal agrícola, la carretera principal y la pista de aterrizaje. Para el año 2008 se planea un programa de siembra de 2,000 hectáreas más.

Desarrollo
Inversión
Liderazgo
Innovación

PRIMAX



Se consolidó como la segunda empresa en ventas, pero también como la más rentable del sector.

El 2007 fue un muy buen año para Primax, tanto en Perú como en Ecuador. En Perú, en su tercer año de operación, Primax se consolidó como la segunda empresa en ventas, pero también como la más rentable del sector. Pese a que el volumen del mercado de combustibles líquidos no creció con respecto al 2006, las ventas de Primax se incrementaron en 8%, elevando en 2% la participación de mercado. Además, el margen unitario de combustibles aumentó en 20%, básicamente por tres motivos: mayores ventas en los segmentos más rentables, renegociación de condiciones con los proveedores y crecimiento de ventas y márgenes de las tiendas de conveniencia de gas licuado de petróleo y de lubricantes, productos de menor volumen pero de mayor margen que los combustibles.

Lo anterior se complementó con el control de los gastos, que aumentaron en el área comercial pero se redujeron 2% en el área administrativa, y con el control de los créditos, ya que no hubo que hacer provisiones (salvo las necesarias por un cambio para una política aún más prudente) y se redujo el período de cobranza, lo que favoreció la liquidez de la empresa. La utilidad neta creció más de 100% con respecto al año 2006.

En el negocio de estaciones de servicio, la red se incrementó de 168 estaciones (fines de 2006) a 195 (2007) y la imagen de marca se consolidó como la más reconocida del mercado. En el campo industrial, Primax lideró el sector como la empresa con mayor número de operaciones industriales y la que administra la logística de los combustibles de los clientes en sus propias instalaciones, garantizándoles así el suministro en el largo plazo. En el negocio de distribución a estaciones independientes, se amplió la cobertura y venta a localidades del país en

que no se tenía presencia. En gas licuado de petróleo, el tonelaje vendido fue 50% mayor, tanto a granel para las industrias y estaciones de servicio, como en balones para el consumo doméstico.

Para el año 2008, Primax espera un desarrollo de todos los negocios (principalmente de los nuevos negocios de gas licuado y natural y de las tiendas de conveniencia) y afianzarse no sólo como la empresa más rentable y con mejor imagen del sector, sino también como la de mayores ventas. En Ecuador, en el primer año de operaciones, se cambió la marca de las estaciones de servicio Shell a Primax, tal como se había hecho en el Perú dos años antes. El lanzamiento de la marca tuvo importantes consecuencias: se incrementaron las ventas de combustibles, sobre todo de las tiendas de conveniencia (que tienen un mayor margen); el 100% de las estaciones Shell aceptaron convertirse a Primax; y, finalmente, concesionarios de otras marcas se inclinaron por Primax, cuyo número de estaciones de servicio aumentó de 57 a 63. Con el aporte de personal de Perú, se completó la organización en Ecuador y se mantuvieron controlados los indicadores de cobranza y de gastos administrativos (por debajo de los niveles de gastos que se tenían cuando se adquirió la empresa en el 2006).

Para el año 2008 se planea consolidar la imagen de la marca y desarrollar el mercado de estaciones de servicio, iniciar los negocios en el sector industrial y de lubricantes y evaluar la posibilidad de crecimiento mediante la adquisición de alguna empresa del sector.

Para asegurar el desarrollo sostenido en el largo plazo, se proyecta capacitar y motivar a los colaboradores (1,400 entre ambos países), sin cuyo reconocido entusiasmo, compromiso y creatividad no podrían haberse conseguido los logros mencionados y el liderazgo de Primax en Perú y en Ecuador.



GRUPO RANSA



Las empresas del Grupo Ransa continuaron creciendo. Las ventas en Perú superaron los US\$90 millones, 22.5% más que en 2006.

Durante el año 2007 las empresas del Grupo Ransa continuaron creciendo. Las ventas en Perú superaron los US\$ 90 millones (S/. 281.7 millones) (22.5% más que en 2006) y las divisiones de negocio llegaron al máximo de su capacidad. Los proyectos de inversión iniciados en 2006 y los realizados en 2007 –que suman cerca de US\$ 20 millones (S/. 62.6 millones)- se destinaron a la modernización y ampliación de infraestructura, capacidad de almacenaje y flota de transportes.

La División Consumo Masivo y Retail atiende actualmente las operaciones de las principales cadenas de comercio minorista y empresas de consumo masivo, circunstancia que en 2007 significó para Ransa un incremento de 36% en sus ventas de la línea de soluciones para este sector.

En lo que se refiere al soporte para los sectores agroexportador y pesquero, los ingresos provenientes de la línea de soluciones de la División Logística Refrigerada aumentaron 34% en el último año. También lo hicieron en 26% las operaciones del Servicio Integral de Logística de Exportación (SILE). El 70% de los contenedores exportados por Ransa contuvo productos refrigerados (principalmente cebollas, cítricos, paltas, uvas, espárragos frescos, fresas y pulpa de fruta congelada).

Los servicios de almacenaje refrigerado y congelado provinieron del sector pesquero y de las empresas de productos de consumo masivo. Para afrontar la mayor demanda, se ampliaron las instalaciones de congelados con cuatro nuevas cámaras de frío en la sede del Callao, con una capacidad de recepción de 3,400 toneladas de productos de alta y mediana rotación.

En Chancay, con una inversión de US\$ 6 millones (S/. 18.78 millones), se inauguró Torre Blanca, la más moderna planta procesadora y de packing agroindustrial para cítricos, paltas y espárragos del Perú.

La División Industria creció 18% en ventas

con respecto al año anterior, por mayor demanda del servicio de almacenamiento especializado para granos, autos y fertilizantes. Se almacenaron aproximadamente 550,000 toneladas de granos, un volumen 36% superior al almacenado en 2006. Con respecto al almacenamiento de automóviles nuevos, el ingreso de estos vehículos se incrementó en 140% en el 2007.

El crecimiento de las ventas de la División Minería y Energía en el 2007 fue de 9%. La minería se vio afectada en gran medida por los paros, huelgas y bloqueos de carreteras, pero se espera que en 2008 la actividad minera continúe aumentando. Hay que agregar que en 2007 se ganaron, en conjunto con Agencias Ransa, las licitaciones para dos importantes proyectos mineros en el Perú (de las empresas Doe Run y Rio Tinto).

La División Ransa Archivo vendió 18% más que en 2006. Durante el 2007, esta unidad -especializada en la administración y custodia de información del sector privado y público- extendió sus operaciones a Arequipa, Trujillo y Piura. Entre sus clientes se encuentran: ONP, SAT, Contraloría General de la República, Electroperú, Osinerg, Essalud y el Instituto de Defensa Legal.

En las operaciones vinculadas al comercio exterior, Ransa aumentó en 38% sus ventas por servicios de la División Terminal de Almacenamiento (que a partir de 2007 atiende también directamente a importadores de mercancías) y en 20% la facturación de la División Agencias Ransa.

Compañía Almacenera (CASA) registró un incremento de sus ventas de 20% con respecto a 2006, gracias a la inversión en investigación y desarrollo para la potenciación de sus sistemas de información y gestión, y al dinamismo del mercado. CASA constituyó el Sistema de Gestión de Operaciones de Certificados de Depósito y/o Warrants, logrando ser el primer Almacén General de Depósito (AGD) en contar con

Desarrollo
Inversión
Liderazgo
Innovación

un Sistema Integrado de Información y realizar las primeras impresiones de Títulos Valor en forma automática, con beneficios en la reducción del tiempo de emisión y errores de transcripción. Inició operaciones con el llamado "Warrant AFI", que permite en primer lugar que la integridad de la gestión de operaciones de Certificados de Depósito y/o Warrants se ejecute a través de interacciones electrónicas seguras y rápidas basadas en el portal de Web de la empresa, y en segundo lugar, que el producto trascienda la limitación geográfica. Asimismo, se logró la integración de sistemas con los de los clientes por medio de Web-Service, lo cual significó un avance importante en la relación comercial y produjo beneficios económicos tangibles.

Almacenera del Perú (AlmaPerú), empresa fundada en 1964 con el objeto de emitir Warrants y Certificados de Depósito a nivel nacional, cuenta con licencia de Sunat para operar como Depósito Autorizado de Aduana y es supervisada por la Superintendencia de Banca y Seguros en las funciones relacionadas con su actividad principal, que es la de Almacén General de Depósito. En 2007 la empresa reportó ingresos por US\$ 5.11 millones (S/. 16 millones) y una utilidad operativa -nunca antes lograda- de US\$ 2.17 millones (S/. 6.8 millones). Estos resultados sin precedentes de ingresos y ganancias excedieron las cifras del año anterior en 18% y 47% respectivamente, y superaron en 28% y 61% las cifras de ingresos y ganancias presupuestadas.

El negocio de almacenaje financiero contribuyó con 74% del resultado obtenido, mientras que el negocio de almacenaje físico lo hizo

con 26% de los ingresos totales. El buen desempeño del negocio de almacenaje financiero se debió principalmente a los altos niveles de inventario de harina y aceite de pescado acumulados por los principales clientes, aunque también jugó un rol importante la incursión de la empresa en el sector de concentrado de minerales.

En el negocio de depósito propio, se observó una creciente demanda de espacio que permitió a la empresa elevar las tarifas por el servicio de almacenaje y recomponer la cartera de clientes priorizando a aquellos de mayor rentabilidad.

A través de la División Paita, Ransa se consolidó durante 2007 como el operador logístico líder en la zona norte del Perú, desde donde contribuye al desarrollo económico del país con soluciones para los exportadores de mangos, bananos, café y productos pesqueros.

En cuanto a la presencia de Ransa en el exterior, la facturación de las operaciones de las sucursales en la Región Andina (Ecuador y Bolivia) y Centroamérica (El Salvador y Guatemala) alcanzó US\$ 10 millones (S/. 31.3 millones), monto 12% mayor que de 2006, y que se espera superar en 2008. En 2008 Ransa iniciará en Honduras la construcción del tercer Centro de Distribución de Ransa en Centroamérica, para atender a importantes clientes transnacionales de Consumo Masivo y Retail que operan en la región.

Por el dinamismo económico del Perú, las ventajas que proporcionará el Tratado de Libre Comercio y las oportunidades en los mercados en los que ya opera, el año 2008 se presenta como uno de grandes retos para el Grupo Ransa. Para afrontar el crecimiento, se continuará invirtiendo en el personal, en sistemas de información que optimicen las operaciones y en infraestructura que responda a las necesidades de los clientes.



ROMERO TRADING



El plan piloto de desarrollo de cafeterías tiene buenas perspectivas como oportunidad de negocio en el mediano plazo.

Romero Trading S.A. inició sus operaciones en diciembre de 1987 bajo la denominación Peruana de Industrias y Servicios S.A. En 1997, al fusionarse con Selva Industria S.A., se constituyó la empresa actual. Su primera actividad fue la comercialización y exportación de productos agroindustriales (café, algodón, mangos) y la importación y comercialización de soya.

Posteriormente, Romero Trading fue diversificando sus negocios y dándoles valor agregado. En 1998 adquirió la marca y planta de Cafetal; en 1999 inició la comercialización de cemento y acabados en el norte del país; en 2000 incorporó el negocio de combustibles y lubricantes; en 2003 compró las marcas "Paisana" y "Tropical" y su planta de procesamiento de arroz, azúcar y menestras; en 2004 adquirió la planta de cacao, lanzó las marcas "Tropical" y "Atómika" y continuó con el negocio del café, la compraventa a nivel nacional y la exportación a diversos mercados.

Al fusionarse, Romero Trading adquirió participación en el capital de las empresas Palmas del Espino, Industria Textil Piura y Universal Textil, todas pertenecientes al Grupo Romero. En 2004, después de asociarse con Shell Perú, Romero Trading S.A. formó la empresa Primax S.A. (en la que posee 51% de participación en el capital) y se convirtió así en una empresa de Inversiones Financieras.

El 2007 fue un año de recuperación del consumo de café. "Cafetal" se ubicó como la segunda marca del mercado, con una participación de 16% a nivel nacional. El negocio de servicio de café y máquinas también creció, llegando a manejar más de 300 equipos. El plan piloto de desarrollo de cafeterías tiene buenas perspectivas como oportunidad de negocio en el mediano plazo.

La producción de café a nivel nacional registró una caída de 30% respecto al año anterior, circunstancia que no impidió que Romero Trading S.A. exporte 150,000 quintales que significó una caída de tan sólo 4%.

La producción de cacao en el Perú se redujo a 21,000 toneladas, de las cuales Romero Trading S.A. procesó 17%, logrando consolidarse como uno de los principales abastecedores de la industria nacional de cocoa en polvo. En 2007 se obtuvieron las primeras certificaciones orgánicas de cocoa (con los productores de San Martín) y se exportó por primera vez al mercado norteamericano, con lo que se abrió la posibilidad de exportaciones especiales para el 2008. En mayo de 2007 se lanzó la cocoa "Atómika".

El volumen de arroz comercializado en el 2007 fue de 9,950 toneladas de arroz embolsado y de 3,000 toneladas de arroz a granel, lo que significó un incremento de 20.3% respecto al año anterior. En menestras, el aumento fue del 50%, llegándose a comercializar 965 toneladas. La participación de mercado fue de 18.5%. "Paisana del Norte" afianzó sus ventas y se lanzó "Paisana Premium", con la que se espera tener el mismo éxito que con "Paisana del Norte". Se tienen grandes expectativas de crecimiento en el mediano plazo por el mayor poder adquisitivo de la población.

El negocio de soya creció 30% con respecto al año 2006, alcanzando las 52,000 toneladas. Aumentaron las importaciones de tortas y harinas de soya de Bolivia (superándose dificultades logísticas que impedían una mayor participación en Perú de la marca "Fino") y se relegaron a segundo orden las importaciones provenientes de Paraguay y Argentina.

El negocio de cemento se incrementó en 2% con respecto al año anterior, alcanzando los 2.65 millones de bolsas. El boom de la construcción afianzó la venta de cerámicos como la principal línea de negocio, con una facturación de 600,000 m², cifra que representó el 46% de aumento con respecto a las ventas de 2006. Romero Trading cuenta con once tiendas en el norte del país y compite con grandes empresas en Chiclayo y Trujillo.

Desarrollo
Inversión
Liderazgo
Innovación

GRUPO SAMTRONICS



Se consolidaron los planes estratégicos del portafolio de productos y se obtuvo un claro liderazgo en la línea de televisores de LCD y en la línea de monitores LCD para computadoras.

El 2007 fue un excelente año para el grupo de empresas de Samtronics Perú. Se consolidaron los planes estratégicos del portafolio de productos que la compañía comercializa y se obtuvo un claro liderazgo en la línea de televisores de LCD (25% del mercado) y en la línea de monitores LCD para computadoras (39% del mercado). En la línea de microondas mayores a un pie cúbico se lograron participaciones de mercado de 45%. En cuanto a la línea de celulares, se llegó a la tercera posición en el mercado, con una cuota del orden del 14%. La estrategia de buscar productos de mayor valor agregado dio resultado y Samtronics obtuvo participaciones de mercado asociadas a una rentabilidad superior al promedio de la industria.

A fines de 2007 se consiguió la representación y distribución de cámaras fotográficas digitales "Samsung", cuyo proveedor es una compañía hermana de Samsung Electronics. La marca "Samsung" en esta línea de productos ocupa el cuarto lugar de participación de mercado: el objetivo de Samtronics para el primer año de gestión es llevarla a la segunda posición

y luego colocarla como líder en su categoría al siguiente año. Se contará con productos de diseño moderno y tecnología avanzada para los diferentes segmentos de mercado. La representación se comercializará a partir de 2008 a través de Samtronics Perú.

Black & Decker (marca de pequeños electrodomésticos distribuidos a través de Artefactos Perú Pacífico S.A.) reingresó al mercado con mucha dificultad por problemas de proveeduría y de desabastecimiento en épocas de campaña, por lo que no se alcanzaron los objetivos iniciales. Para 2008 se ha establecido (en conjunto con el proveedor) un plan de suministro más adecuado a las exigencias del mercado peruano, que permita distribuir los productos en forma permanente, oportuna y balanceada y así alcanzar una posición de liderazgo en esta categoría.



SITEL



Se adquirió Digital Way, una empresa proveedora de Internet, paso muy importante para el desarrollo de servicios de banda ancha inalámbrica.

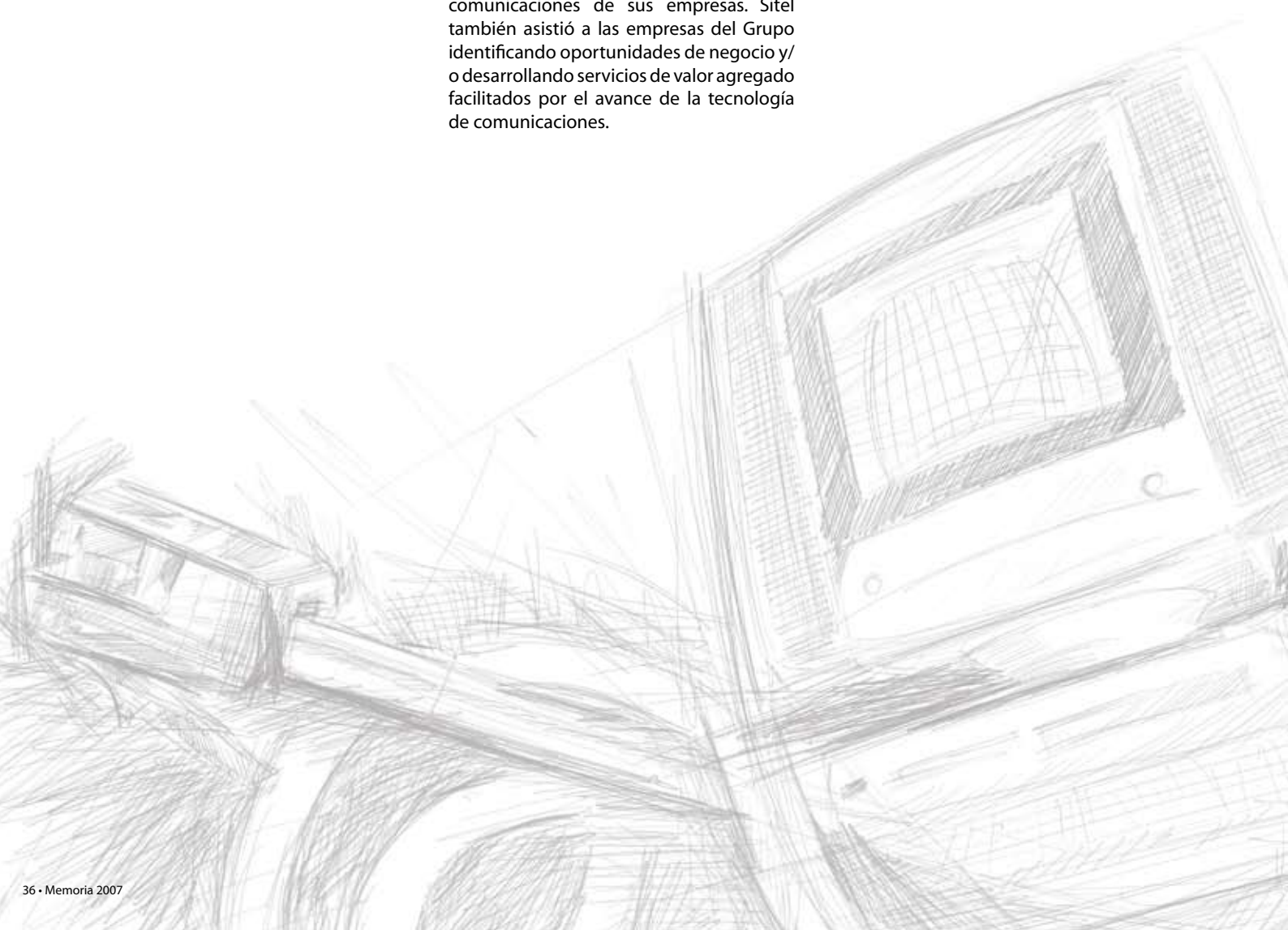
En 2007 se adquirió Digital Way, una empresa proveedora de Internet inalámbrica. Con esta compra se obtuvo el derecho a utilizar una banda licenciada, paso muy importante para el desarrollo de servicios de banda ancha inalámbrica a partir de 2008.

En el segundo trimestre del año, el área de comunicaciones de Corporación General de Servicios S.A. (Cogesa) pasó a formar parte de Sitel, y desde entonces ésta asumió el rol de empresa de telecomunicaciones del Grupo Romero y la misión de optimizar los servicios de comunicaciones de sus empresas. Sitel también asistió a las empresas del Grupo identificando oportunidades de negocio y/o desarrollando servicios de valor agregado facilitados por el avance de la tecnología de comunicaciones.

El negocio de larga distancia enfrentó una reducción del mercado total por el crecimiento exponencial de los celulares y locutorios, que afectó tanto la venta de tarjetas prepago como la preselección.

En la segunda mitad del año, Sitel se reestructuró con el ingreso de un nuevo equipo gerencial, cuyo reto para el 2008 es cambiar el perfil de la empresa, para que pase de operadora de larga distancia a integradora de servicios de comunicaciones.

Desarrollo
Inversión
Liderazgo
Innovación



UNIVERSAL TEXTIL



El total de las exportaciones peruanas de productos textiles y de confecciones, medido en dólares, se incrementó en 16% con referencia al 2006.

Las ventas totales alcanzaron los US\$ 31.7 millones (S/. 99.2 millones), superando en un 21% el total vendido el año anterior (US\$ 26.2 millones). Del total señalado, se vendió 59.2% en el mercado local y 40.8% en el mercado de exportación.

Debe destacarse el importante incremento de 56% operado en las exportaciones de los productos de Universal Textil -tejidos y prendas de vestir-, que pasaron de US\$ 8.32 millones en 2006 a US\$ 12.9 millones en 2007. Pese a ello, los márgenes de utilidad se vieron afectados por la depreciación del dólar norteamericano (de 6% en 2007) y el fuerte aumento en el precio internacional del petróleo y derivados, que ocasionó alzas en los precios de las principales materias primas (fibras artificiales y sintéticas y productos químicos).

En el mercado interno las ventas se mantuvieron en niveles similares a los

del año anterior, pese a que la depreciación del dólar norteamericano y las sustanciales rebajas arancelarias propiciaron la importación masiva de prendas de vestir. En el año 2007, las importaciones de estos artículos aumentaron 58%, mientras que el precio promedio de las mismas disminuyó 15%. El 74% de prendas de vestir provino de China.

En 2007 el total de las exportaciones peruanas de productos textiles y de confecciones, medido en dólares, se incrementó en 16% con referencia al año 2006. La aprobación en 2007 del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos es de vital importancia para el futuro desarrollo de Universal Textil. Como la implementación del Tratado requerirá de unos meses, el Gobierno de los Estados Unidos amplió la vigencia del ATPDEA hasta el 31 de diciembre de 2008 (el vencimiento original era el 29 de febrero de 2008), propiciando de esta manera la no interrupción de la corriente exportadora a dicho país.

En 2008 la empresa continuará con una política de crecimiento basada en la exportación de prendas de vestir con mayor valor agregado y en el desarrollo de tejidos con acabados especiales que permitan atender a los diversos mercados con artículos altamente diferenciados.





Desarrollo

Inversión

Liderazgo

Innovación

RESPONSABILIDAD SOCIAL



El Grupo Romero ha sido sensible a las necesidades de las comunidades menos favorecidas.

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Desde sus comienzos, el Grupo Romero ha sido sensible a las necesidades de las comunidades menos favorecidas y sus empresas siempre han desarrollado proyectos de responsabilidad social. En la actualidad, con el objetivo de lograr mayor eficiencia en el cumplimiento de la función social y ampliar el número de peruanos que se benefician con el crecimiento económico del país, el apoyo se brinda principalmente a través de la Fundación Calixto Romero Hernández, a proyectos sostenibles dirigidos a poblaciones necesitadas en las áreas de influencia directa de las empresas del Grupo.

Responsabilidad Social Externa

Proyectos de desarrollo sostenible

El Grupo Romero considera que la integración de los agricultores con la industria mejora la rentabilidad y competitividad del sector agrario, y por ello promueve la formación de cadenas productivas en el país.

En Tocache (San Martín), a través de sus empresas Palmas e Industrias del Espino, el Grupo ha creado una cadena productiva en la que ayuda con financiamiento, asesoría técnica, semillas y compra de cosechas a los agricultores de palma aceitera del centro poblado José Carlos Mariátegui. Esta iniciativa ha cambiado la vida de cientos de agricultores que antes se dedicaban al cultivo de coca y que ahora sienten que la palma aceitera es el seguro educativo de sus hijos y la pieza clave para el desarrollo de su pueblo.

En los valles de Arequipa, Apurímac, Ancash, Ayacucho, Cusco y Cajamarca, Alicorp ha desarrollado cadenas productivas mediante la promoción de la siembra de trigo durum, que resulta más rentable que otros trigos para los agricultores de la zona. Este programa ha beneficiado a aproximadamente 2,000 familias de agricultores. Sólo en 2007 se apoyó a más

de 250 agricultores que lograron una rentabilidad de 215% sobre su inversión.

En Piura, además de promover cadenas productivas, Textil Piura ha desarrollado una nueva variedad de algodón Pima denominada Vicus, que permitirá un mejor rendimiento (hasta 100,000 plantas por hectárea versus 50,000 del Pima Tradicional) y por ende, mayores ingresos a los agricultores.

Clientes

El programa "Panificando", que Alicorp lleva a cabo en diecisiete ciudades del país, profesionaliza a los clientes panaderos en el uso de herramientas de gestión y estándares de calidad en productos de panadería. Consiste en talleres semestrales, divididos en tres módulos: Técnico en Panadería, Técnico en Pastelería y Panificador Industrial. La empresa también seleccionó, junto a Lesaffre, a los panaderos que representaron al Perú en la Copa Mundial del Pan, y los capacitó con herramientas y técnicas necesarias para competir y destacar en el ámbito internacional.

La Compañía Minera Antamina reconoció a Ransa, por el excelente desempeño y compromiso como socio estratégico, otorgándole el premio "Sumajg 2007" (palabra quechua que significa "excelencia") correspondiente a la categoría Responsabilidad Social, por su trabajo "Programa de prevención de los accidentes de tránsito en nuestra red vial nacional".

Los clientes en general se beneficiaron con uno de los ejes fundamentales de las empresas del Grupo: la transparencia con éste opera en el mercado. En este sentido, fue un orgullo para el Grupo Romero que Alicorp ganara el premio al "Mejor Sistema de Información al Público" en el Concurso de Buen Gobierno Corporativo, organizado por la Universidad de Ciencias Aplicadas (UPC) y Procapitales.



Medio ambiente

El desarrollo sostenible, el manejo racional de los recursos naturales y el control de los impactos ambientales son temas que siempre están presentes en la gestión de las empresas del Grupo Romero.

Se llevó a cabo una campaña educativa para incentivar en los colaboradores el cuidado del medio ambiente (con énfasis en “las 3 R”: reusar, reciclar y reducir). Se trabajó en la elaboración de productos que signifiquen un aporte positivo a la defensa de la naturaleza y se ejecutaron programas de monitoreo de agua, ruido, aire y efluentes en diversas plantas, asegurando a los trabajadores un adecuado lugar de tareas.

Como parte del compromiso con el medio ambiente, Industrias del Espino inició en la selva un proyecto de equipamiento de una planta de biogás y de tratamiento de efluentes que no sólo proporcionará aguas residuales de óptima condición (que cumplan con todas las normas y exigencias medio ambientales), sino que además posibilitará el aprovechamiento de la generación de biogás en las calderas industriales (en reemplazo del Diesel 2), disminuyendo sensiblemente la contaminación ambiental. Este proyecto permite al Grupo gestionar la obtención de bonos de carbono, mecanismo del Protocolo de Kyoto que otorga capital a cambio de acciones que favorezcan el medio ambiente.

Educación

La educación de todos los peruanos es fundamental para el futuro del país, por eso el Grupo Romero entregó becas para el Instituto Peruano de Fomento Educativo (IPFE) y mejoró la infraestructura en centros educativos adyacentes a sus empresas y en escuelas para niños discapacitados. También colaboró con la Institución Educativa José Carlos Mariátegui, en la que pintó paredes, colocó juegos infantiles y amplió la losa deportiva del patio principal, y con el colegio Miguel Grau de Matarani, donde implementó talleres y mejoramiento

de infraestructura para los alumnos de educación secundaria.

El Grupo Romero participó de la 4ª edición de la ExpoFeria de Responsabilidad Social y auspició el Concurso Escolar de Historia “Los inmigrantes en el Callao”, con el objetivo de despertar el interés de niños y adolescentes de colegios del Callao por la historia de la Provincia Constitucional. Además, en alianza con la Municipalidad del Callao, organizó el Concurso de Pintura Escolar “Pintando mis valores”, para promover una cultura de respeto a los valores entre escolares de primaria de los colegios nacionales y particulares del Callao. Asimismo, auspició la Gran Maratón Escolar denominada “Caminen, troten y corran por el Callao” y el Torneo Interdistrital de Ciclismo, y apoyó a niños con problemas especiales.

A mediados de 2006, Minka inició conversaciones con el Centro de la Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa (Propyme) para lograr una alianza estratégica: se firmó un convenio interinstitucional para capacitar en gestión y atención al cliente a locatarios, trabajadores y público en general.

Para ayudar a la prevención de los accidentes de tránsito en la Red Vial Nacional, se capacitó al Cuerpo General de Bomberos, a la Policía Nacional del Perú (División de Protección de Carreteras) y a conductores de empresas transportistas agremiadas en la Asociación Nacional del Transporte Terrestre de Carga (Anatec).

Salud y nutrición

Alicorp lanzó, en conjunto con Radio Programas del Perú (RPP), la campaña radial informativa “Los tres primeros años deciden la vida”. El objetivo de la campaña fue educar a las gestantes y madres de niños menores de tres años en los buenos hábitos de la alimentación, en la importancia de la lactancia materna durante los primeros seis meses de vida y en la mejor selección de alimentos al menor costo.

Se llevaron a cabo actividades en Provincias a través del programa radial “Nuestra Tierra”.





Los médicos del Ministerio de Salud de cada ciudad pesaron y tallaron a los niños menores de cinco años y dieron consejería nutricional a sus padres. La segunda etapa de la campaña abarcó desde setiembre de 2007 hasta abril de 2008.

Se desarrolló el programa de nutrición comunitaria "Recuperar" en las zonas más pobres del Callao. Desde el año 2005, "Recuperar" ha mejorado la nutrición de más de 1,500 niños menores de cinco años y ha capacitado a más de 1,000 madres.

El Grupo participó en la "Caminata por la salud" de Essalud (que contó con la asistencia de más de 30 mil personas) y proporcionó asesoría a los padres de niños menores de cinco años para prevenir la desnutrición, invitándolos además a degustar platos nutritivos de bajo costo.

Las empresas del Grupo colaboraron con la organización de campañas de salud externas. En la ciudad comercial Minka se desarrollaron doce campañas de salud gratuitas en las que se atendieron consultas sobre medicina general, pediatría, odontología, ginecología, medida de la vista, fluorización para niños, profilaxis, planificación familiar y control del embarazo.

En Islay (Arequipa) se auspició la "Operación Sonrisa", una iniciativa mediante la cual se intervienen quirúrgicamente malformaciones congénitas (como labio leporino y paladar hendido) en niños y jóvenes de escasos recursos económicos.

Fundación Calixto Romero Hernández

Calixto, Manuel y Dionisio Romero Seminario y José Antonio Onrubia Romero crearon en Piura, en 1982, la Fundación Calixto Romero Hernández, para apoyar iniciativas de interés social. Desde entonces, dicha Fundación ha contribuido de manera silenciosa y constante con instituciones educativas y de ayuda a los más necesitados.

En la actualidad, la misión de la Fundación Romero consiste principalmente en incentivar la autonomía de las poblaciones

más pobres, a través de la generación de capacidades empresariales e institucionales que posibiliten a las personas mejorar sus condiciones de vida. Se confía en que a través de una relación ética y transparente con las comunidades rurales y urbanas, respetando y teniendo en cuenta las diversas culturas y valores locales propios de cada una, se logrará gestionar proyectos articulados y participativos de desarrollo sostenible que impacten favorablemente.

En 2007, como parte del programa "Seguridad Ciudadana Callao", la Fundación firmó un convenio con el Ministerio del Interior y la Asociación Amigos de la Policía, para implementar el programa Comisarías Modelo en las diecisiete delegaciones del Callao (empezando por siete de ellas como pilotos). A cada Comisaría Modelo se la equipó con tecnología de punta que permite acceso a un sistema informático de mapeo delincriminal y el registro rápido y eficiente de las denuncias. Con las nuevas herramientas tecnológicas proporcionadas, la Policía obtiene mapas del crimen en tiempo real, lleva a cabo patrullajes preventivos, coordina con las autoridades regionales y locales y con las Juntas Vecinales, y diseña una estrategia para combatir el crimen con asignación más efectiva y eficiente de los recursos disponibles.

En Piura, contribuyendo con la Asociación Chira, se otorgaron becas de estudio, ayuda en alimentación y alojamiento para que 54 jóvenes pudieran estudiar en el Centro de Formación Profesional Binacional Catamayo-Chira, zona de influencia del proyecto Caña Brava. Estos jóvenes gozarán de un servicio educativo de calidad y mejorarán su rendimiento académico. Asimismo, a través del curso "La potencialidad del cultivo de caña de azúcar en la cuenca Catamayo-Chira", se capacitó a 90 jóvenes agricultores en el manejo agronómico del cultivo alternativo de caña de azúcar.

La Fundación Romero apoyó a un grupo de artesanas piuranas de Catacaos y Montero para que expusieran sus trabajos en la Feria Textil Perú Moda 2007. Este evento internacional, realizado en el vértice del



Museo de la Nación, es una de las vitrinas de exhibición más importantes del país en lo que a tendencias de moda se refiere. El aporte sirvió para financiar los pasajes y estadía de las artesanas y para montar un stand (desarrollado por la artista Ana Navas) donde ellas mostraron al público sus artesanías de paja toquilla y tejidos de telar. En diciembre de 2007 y con motivo de las fiestas navideñas, se colaboró con una exposición-venta en Minka de los productos de estas artesanas.

En esa misma línea de trabajo, se financió el viaje de otro grupo de artesanas de Piura (de las localidades de Huancabamba, Montero y Catacaos) para que participen en las ferias Exhibe Perú, Descubre el Perú y Peruvian Gift, celebradas en Lima. Su estadía en la capital se aprovechó para capacitarlas en comercio, diseño y costos y para contactarlas con boutiques, galerías de arte, mercados artesanales y la zona comercial de Gamarra.

La Fundación Romero patrocinó el Programa Nacional de Desarrollo de Oferta Artesanal para los Mercados Nacional e Internacional de Piura, en el que participaron 80 artesanas que accedieron a capacitación, asistencia técnica, diseño y desarrollo de productos. También se trabajó la articulación comercial con tiendas especializadas y exportadores, y se auspició el concurso "Artesanía, Innovación y Desarrollo Sostenible" organizado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur), con entrega de dos remalladoras en comodato y donación de hilos a la Asociación de Mujeres de Huancabamba.

Durante el año 2007 la Fundación inició una investigación de los proyectos de desarrollo sostenible que se realizan en el Perú, con la intención de difundirlos a través de un programa de televisión que los proponga como modelos y estimule su réplica en distintos lugares del país.

Responsabilidad Social Interna

Capacitación

En 2007 se capacitó a los colaboradores del Grupo con una serie de cursos técnicos especializados y talleres de liderazgo, comunicación eficaz, negociación y responsabilidad social. Se impartieron clases de inglés y de computación y se apoyó a los trabajadores que deseaban obtener una carrera universitaria.

Se contó con un programa de convenios

con institutos y universidades de prestigio, a fin de que el personal –mediante el otorgamiento de préstamos sin intereses– pudiera seguir cursos de perfeccionamiento con la modalidad de Educación a Distancia. Asimismo, se implementó un programa de préstamos para los trabajadores con hijos en edad escolar y para aquellos que presentaron algún tipo de necesidad.

Seguridad y salud

Se organizaron campañas de salud (oftalmología, odontología, nutrición, prevención de enfermedades de transmisión sexual, control de masa corporal y vacunación contra la rubéola y el tétano) para asegurar un adecuado ambiente de trabajo. Se gestionaron sistemas de calidad, medio ambiente, seguridad, salud ocupacional y BASC (Alianza Empresarial para un Comercio Seguro), y se dictó un taller de rescate en altura para brigadistas.

Certificaciones

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

Integración

Como parte de las actividades de integración, cada año se celebra el Festival del Grupo Romero. En 2007 el festival no se realizó pues se destinaron los recursos económicos que demandaría el evento a la ayuda a los damnificados por el sismo ocurrido en el sur del Perú el 15 de agosto de ese mismo año.

Familia

Se implementó un Wawa Wasi Institucional para el cuidado de los hijos menores de cuatro años de los colaboradores. En ese lugar, profesionales en estimulación temprana desarrollan programas especiales para que los niños, además de jugar, aprendan y se eduquen. Los pequeños reciben tres raciones diarias de alimentos.

Los hijos de los trabajadores continuaron beneficiándose con becas de estudio y actividades deportivas y de educación (talleres de teatro, circo, manualidades, cocina infantil, danzas y visitas a museos y parques zoológicos).

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





los colaboradores.

Se ofreció una charla informativa sobre el programa habitacional estatal "Techo Propio", para orientar a aquellos colaboradores que aún no poseen vivienda propia.

Voluntariado

Como una acción de voluntariado, los expertos en temas portuarios del Grupo Romero dictaron en la comunidad de Huarmey el "Curso de Operadores Portuarios de Contenedores", promovido por la Compañía Minera Antamina. Los alumnos más destacados se incorporaron como colaboradores.

A través del programa "Mejorando mi casa", y gracias a la ayuda de voluntarios, familiares y amigos, se mejoraron las condiciones de habitabilidad de las viviendas de los trabajadores más necesitados.

Los voluntarios del Grupo Romero participaron en iniciativas educativas y de caridad dentro de su comunidad. En el Callao enseñaron a través del juego, a lavarse las manos con agua y jabón a pequeños de entre tres y seis años. De esta manera incentivaron los hábitos de higiene de los alumnos de la Institución Educativa Inicial "Sarita Colonia".

Los voluntarios también recaudaron fondos para la reparación de la Institución de Educación Inicial "Anexo Balneario Pachacutec (Ventanilla-Callao)", colaboraron con la limpieza del Pasaje Villegas, ubicado a la espalda de la planta de Ransa en la Av. Argentina, y fueron parte de la "Caminata Mundial Contra el Hambre", organizada por el Programa Mundial de Alimentos (PMA).

En Arequipa, en la comunidad de Cocachacra (provincia de Islay) los voluntarios brindaron atención médica a la población, entregaron ropas y víveres, refaccionaron escuelas.

Donaciones y auspicios

Tisur, en coordinación con el Museo de Arqueología, Antropología e Historia del Perú, restauró una esclavina de la cultura Paracas que dicho museo exhibe. Se financió la construcción de la Plaza Copacocha (Matarani) para el cuidado del patrimonio regional y promoción del turismo y se contribuyó para la restauración de la Casa de la Cultura y la construcción de las veredas del Barrio José Olaya.

El Grupo Romero promovió las disciplinas deportivas apoyando a Ricardo Cano Saija (subcampeón mundial y campeón nacional 2006 de windsurf) y Oscar Jahnsen Madico (récord nacional de 400 metros estilo libre en el Campeonato Mundial de Natación de Shanghai) en su camino a las Olimpiadas Beijing 2008; y a Eric Chong (subcampeón nacional de ajedrez juvenil de 8 años) para que asistiera al Panamericano de Ajedrez de Medellín.

Se realizaron donativos y actividades para ayudar a los damnificados de las zonas afectadas por el sismo del 15 de agosto. Se entregaron 1,053 kits con alimentos, agua y artículos de limpieza y se facilitó asesoría logística y maquinaria. Cincuenta voluntarios del Grupo estuvieron presentes en Chincha con donaciones de víveres, ropa, carpas y un taller de pintura y lavado de manos para los niños.

A través de la Fundación Romero, se hizo una importante donación al Centro Peruano de Audición, Lenguaje y Aprendizaje (CPAL), que benefició a veinte niños del Colegio de Educación Especial "Fernando Wiese Eslava" (Monterrico).

En Piura, se apoyó al Centro de Educación Especial Nuestra Señora de la Paz, al Hogar Santa Rosa y a la Compañía de Bomberos Voluntarios.

Regularmente durante todo el año, se contribuyó con la Asociación Pro Perú, el Hogar de las Hermanitas de los Ancianos Desamparados, la Asociación la Alegría en el Señor y el Centro de Reposo de Enfermos Mentales, entre otras acciones.



Development

Investment

Leadership

Innovation

RUS COG
S TRAMARSA
UR TRAMARSA
TEL AGRICOLA DEL CHIRA
UNIVERSAL TEXTIL
RANSA ALICORP
TRADING
PRIMAX TEXTIL PIURA
PALMAS DEL ESPINO
INDUSTRIAS DE ACEITE
SAMTRONICS MINKA
ACION ROMERO

ALICORP

The reinforcement and consolidation of brands in the local market, the orientation of products in the international market, the development of innovative products, and the acquisition of attractive businesses represented an excellent year for Alicorp in 2007. The net sales increased by 32.9% in comparison with the previous year, from US\$ 674 million (S/. 2,110.1 million) to US\$ 896 million (S/. 2,805.0 million), mainly due to the increase in invoicing related to export, due to the new categories of high added value and the sales of the purchased companies. It is important to notice that the sales of the new categories, the purchased businesses, and the external market, represented 30% of the total company. Regarding the volume of sales, the growth was 14.9% in almost all the categories.

With these results, Alicorp reached profits before employees' profit sharing and income tax of US\$ 72.8 million (S/. 228.0 million) (8.1% over the sales), it means an increase of 28.9% in comparison with 2006, due to the major volumes of sales, the continuous efficiency in the productive processes, and the increase in and improvement on the portfolio of products with major margin. The net profit was US\$ 39 million (S/. 122.0 million) (4.3% over the sales), 9.0% more than that obtained in 2006.

In April, a cooperation agreement was signed with Ocean Nutrition Canada Limited (ONC), a worldwide leader in the production of Omega 3 fish oil, which will permit it to have a second plant (located in Perú) for the production of Omega 3 oil. Other important event was the acquisition of 100% of shares of Eskimo S.A., company dedicated to the production and trading of ice creams in Ecuador. The investment in this purchase was US\$ 10.6 million.

As every year Alicorp made multiple launchings. In April, it launched the brand of noodles "Alianza con Huevo". It was completely renewed to keep the leadership in the segment of economic brands and changed it to "Alianza Trigos de Oro con Huevo". In June, "Fénix" cookies renewed its product lines with "Wafer Fénix" (first economic wafer in the market, with fresh wafer filled with two layers of cream in vanilla, strawberry and chocolate flavors), and "Ricotonas Fénix" (cookies with vanilla flavor). In June it also launched "Glacitas Mora", the first cookies with raspberry flavor. In the jelly field, "Negrita" launched the chicha morada flavor, new and unique in the market. Regarding detergents, "Bolívar Con Esferas de Poder Activo" (for difficult spots) was launched.

In July, "Soda Victoria" became "Soda V", more golden and with special flavor. In August "Zurit" was re-launched with a modern and elegant image. In September "Anua" expanded its product portfolio with the line "Styling" in the varieties of Total Straight Hair, Flexible Curly Hair, and Natural Waves (every variety is traded in shampoo, conditioner, and hair cream). The business of Industrial Products presented the re-launching of "Primavera Kekera" lard. In the category of dairy products, "Soyandina" was renewed with the purpose of becoming the leading brand of powder milk in the market.

In October "Yaps" refreshers were re-launched, in eight flavors, with fruit pulp and 1.5 liters. In November, "Suaviss" of "Bolívar", a clothing softener was launched with active extracts of aloe and cotton, and three aromas (wild flowers, white flowers, and baby care) in 1 liter and 0.5 liter presentations.

Following the worldwide trend of offering healthy and functional drinks with flavors belonging to local markets and in order to compete in the segment of liquid refreshers recording high growing rates, Alicorp entered the drinks market with chicha morada "Negrita", bottled and ready to drink.

In December, "Kanú" refreshers were re-launched with a modern image and a formula that contains dehydrated fruit pulp and C vitamin. The new "Kanú" offers the best citric flavor in the market: orange, tangerine, and passion fruit.

Regarding international market, in June "Anua" was launched in the cities of Quito and Guayaquil, and in July "Mimaskot Carnes & Cereales" was launched in the Ecuadorian market.

Regarding corporate social responsibility, Alicorp supported - jointly to the Pan-American Health Organization (PAHO) and the Government of El Callao - the National Health and Nutrition Campaign. This was launched by the Ministry of Health in order to fight against children chronic malnutrition, affecting 25% of the Peruvian children under five years old. In September the second stage of the radio campaign of Alicorp and RPP started: "The three first years decide the life", by means of which the Peruvian families receive important messages to prevent malnutrition in children.

In Cotahuasi (Arequipa) the company signed an agreement with three farmers' associations for the cultivation of 205 hectares of organic wheat. This alliance will benefit 218 farmers and will generate the need of 55 tons of certified seed that will be delivered by Alicorp.

During 2007, Alicorp was awarded the following prizes: the two prizes granted by the National Advertisers Association (Anda Perú) in the categories of Advertising and Market Research Company; and the prize in the category of the Best Behavior at Internal and External Levels, for the integration, active engagement and projection with employees, suppliers, clients, and other agents of the community, granted by the UPC Postgraduate School and Pro Capitales, in the framework of the "II Contest of Good Corporate Government 2007".

The vision of Alicorp for 2015 is to surprise the markets with an aggressive growth and innovation, to transform common categories in extraordinary experiences, and to be part of the 250 top companies in Latin America.

AGRÍCOLA DEL CHIRA

In 2007, 3,016 additional hectares were purchased for the Caña Brava project, which were added to the 3,300 hectares purchased at the beginning in Valle del Chira in September 2006. 90 hectares of seedbed were cultivated in the zone of El Tambo; 1,900 hectares were cleared, leveled, and removed; drip irrigation was installed in Monte Lima (580 hectares) and in La Huaca (520 hectares); a reservoir was built in Monte Lima and other one in La Huaca (50,000 m³ and 35,000 m³ respectively); and finally, offices and lodging for employees, the Useful Insects Production Center (CPIU), warehouses, and a maintenance shop were implemented.

At the end of 2007, the investment in the project amounted to US\$ 17.9 million (S/. 56 million).

TRAMARSA

In 2007 the results were very successful: sales increased by 15% in comparison with 2006 - reaching a consolidated amount of US\$57 million (S/.178.4 million) - and we transported 12% more containers and 33% more fractioned cargo. Tramarsa was the leader in loading and unloading, as well as towing and pilotage operations nationwide.

The most significant facts were the successful rescue of Twin Star vessel, submerged in January 2006; the first installation of a submarine pipe in the terminal of Repsol in La Pampilla; the construction in the Liquid Terminal in Ilo of two tanks to export alcohol of cane and vegetal oil coming from Bolivia (increasing the capacity by 16%); and the beginning of activities in the new office in Supe, where Petroperú vessels are served.

Inverna, a sister company of Tramarsa, carried out two extraordinary operations: it controlled fire in the Cielo di Monfalcone vessel at El Callao Port and controlled large fire in a fishing vessel with no crew adrift on the high sea, towing it to the port.

Juan Paulo Quay (JPQ), the port facility of Tramarsa in Bayóvar presented a significant increase of 24% in its results, mainly coming from the increase in exports of plaster in bulk and the

provision of port services to a petroleum company of the zone. It is important to notice that the public tender award of the concession of Bayóvar 12 mining project will permit to expand the export of plaster to the Ecuadorian and Colombian markets.

TISUR

Since 1999, the company has been growing on a permanent basis. In 2007 it reached the peak in its history: 2.8 million tons (38% more than the previous year) and 339 vessels supported. These record figures increased by almost 40% the level of income amounting to US\$ 17.7 million (S/. 55.4 million). The cargos that contributed the most to reach this result were the ore concentrate and the export containers in the zone of Arequipa.

During the year, the SAP system was implemented successfully; the re-certifications ISO 9001 and ISO 14001 were obtained; and a large part of handling equipment was renewed by an investment of over US\$ 0.8 million.

It is important to notice the operation start up of the modern liquid terminal: Logística de Químicos del Sur (LQS), in association with Oil Tanking and Graña y Montero companies. This new partnership - operating inside of Tisur and specialized in the management of sulphhydrate of sodium for the mining companies Cerro Verde (Arequipa) and Southern Peru Copper Corp. (Ilo) - obtained an income of US\$ 1.8 million (S/. 5.6 million) in 2007.

Alpasur, the logistics company in Bolivia, also grew up. It is important to note the growth of the Bolivian liquid cargo for export (alcohol and vegetal oil), transported by Alpasur and shipped through the Liquid Terminal of Tramarsa in Ilo. At the end of the year, the purchase of the land and facilities for cargo transfer and handling at El Alto was authorized.

CONSORCIO NAVIERO PERUANO

In 2007 the result was positive: profits of 15% more due to the increase in the level of freights for import cargo. This percentage could have been better, but it was not due to reasons related to the company's management. The most important problem was the congestion of vessels at El Callao Port, resulting from the use of obsolete shipping systems, containers unloading, and a significant increase in the import and transfer cargo. The situation was worse at the end of the year, when the stowers of El Callao had a strike that paralyzed all the port activities for a week and it resulted in the diversion of 7,500 containers to other ports in neighboring countries. It took two months to recover these containers with the subsequent problems for importers and shipping companies that had to stop shipping other cargo and assume the additional expenses related to port and storage.

Other negative factors for income were the devaluation of the American dollar in relation with the nuevo sol, the climate changes that affected the mango campaign dramatically, the origin failures in an important lot of equipment special for freezing cargo, and the paralysis of some mining centers. In spite of it, Consorcio Naviero Peruano found replacing cargo and complied with the budgets.

The company faces 2008 with optimism and with a budgeted increase of 40% in profits. Although there will be many technological limitations in the operation of containers at El Callao Port, we are working hard to optimize the cargo flows supported by the authorities of the Ministry of Transportation, ENAPU, APN, and Customs. We rely on the fact that paralysis will not happen again due to unions.

CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS

The Risk Central evaluated and presented the credit lines of 58 economic groups to the Credit Committee of the Board of Directors for approval. Such lines, for approximately US\$ 211.5 million

(S/. 662 million), represent 85% of the total risk of clients corresponding to the autonomy of the Board of Directors.

Sitel was incorporated to the Romero Group's Credit Policy and the coordination for the entry of Molinera Inca and Tisur started. The controls under a web platform on the Legal Collection Treatment Policy approved by the Board of Directors were installed. The provision for bad debts under the SAP platform and the debugging of the clients master was finally implemented. The results were successful.

The Shared Service Center project (CSC) was developed. Its purpose is - apart from getting synergies and scale economies - to optimize the service quality standardizing the most representative processes of Information Technology, Human Resources, Accounting, Finance, and Purchasing. The scope of the study included Alicorp, Orus, Palmas del Espino, Ransa, Samtronics, Tramarsa, and Cogesa.

The module of Corporate Finance in SAP for Alicorp, Ransa, Palmas del Espino, Agrícola del Chira, Palmas de Shanusi, Cogesa, Samtronics, Romero Trading, Orus, Minka, Tramarsa, Sitel, and Primax was installed. The Finance team prepared and developed the Bonds Issuance Program in Palmas del Espino for US\$ 120 million.

Regarding systems, the Biosalc System was evaluated and defined as an application for the Romero Group's farming sector. This is a Brazilian solution that is being installed in Agrícola del Chira (Caña Brava) company, and then, it will be expanded to the rest of the farming companies (including Bolivia).

At the beginning of 2007, the Ironport anti-spam system was implemented. It filters 40% of spam trying to enter the Romero Group's WAN. We also worked on the spin-off of the Central and Data Service Unit that was transferred to Sitel. In Cogesa we kept the Mobile Unit that exceeded the placement and management of 16,200 mobile phones and became the largest and most representative client of Telefónica Móviles, under conditions and products delivered to its internal and external clients.

In November the Mobile Unit and the Systems Support, Human Resources, and Purchase Areas reached the Certification ISO 9001:2000, which will maintain and acquire clients with Certification ISO, also requested to its suppliers.

INDUSTRIAS DE ACEITE

In 2007, 482,000 tons of soy and sunflower were ground, 16% more than the previous year. An extraordinary crop of sunflower in Santa Cruz allowed it to break the stockpiling record and ensure the total occupation of the Crown milling plant. The innovative sunflower flour of 49% of protein was totally accepted by the producers of food for salmon in the south of Chile, who practically bought the entire production.

The increase in the export of packed oil promoted the volume of sales of mass consumption products, that was 19% higher than 2006. In Bolivia, the company led the category of washing soaps, increasing dramatically the sales of "Oso" soap and introducing the new soap "Uno" into the market.

The company's invoicing increased by 45%, mainly due to its better prices and major volumes. The results surpassed ones presented the previous year. The purchase prices of raw material and the sale prices of finished products had to follow the increase in the international market due to the increase in the supply of oil products by China and India, the substitution of soy for corn during the last agricultural campaign of the United States, and the new international supply of soy and corn for biodiesel and ethanol fuels.

There was a dramatic increase in areas for cultivation of sugar cane and, by means of the use of better lands and work techniques, the performance per hectare also increased by more than 50%.

In order to improve the people's security and health conditions at the company's facilities, the work systems were optimized until reaching level 5 in the DNV loss control system.

INDUSTRIA TEXTIL PIURA

60% of the sales of Industria Textil Piura were destined for local markets, to satisfy the Peruvian garments exporters and 40% for the direct export to Europe, Asia, and Latin America (the sales to Brazil duplicated because of a decrease in tariffs and currency revaluation).

The expansion of the production capacity of the plant to manufacture fine twisted, and gassed threads was approved to increase by 40% the installed capacity and supply better the exporters of the local market that, thanks to the implementation of the Free Trade Agreement with the United States, will consolidate their position in the North American market and will improve their sale potential.

As in previous years, to guarantee the supply of raw materials - either quantity or quality - a productive chain to cultivate cotton was implemented jointly to the Regional Government of Piura: the company financed small farmers (owners of one or two hectares) in the zone of Low Piura, who would not have cultivated without this support since they do not have any access to the financial system. The result was very positive: 25% of the cultivated area was covered and all loans were refunded.

Textil Piura continued with the development of the new variety of seed Pima Vicus (of better resistance), which benefits the farmers increasing productivity and profitability of their fields.

MULTIMERCADOS ZONALES

Minka's nine years in the market permits us to catalog this company as a commercial phenomenon with unique characteristics and format, whose evolution consists of permanent adequacy to the market and the clients' needs.

In 2007, **Minka** was commercially strengthened with the entry of new internet cafes in the Multimarket and Shopping Center zone. Among them, we have the mobile communication services with the Claro customer service office, Perfumerías Unidas, Disfruta, Arcaf, Pressto laundromat, and well-known car brands. The average visits in the second semester of 2007 reached the historic amount of 1.5 million people per month and **Minka** accumulated 18 million visits a year (25% more than 2006).

The operators' sales amounted to US\$ 168 million (S/. 525.8 million) in 903 operating centers. The year closed with 98.70% of occupation on the leased area and an average value of US\$ 11.05 per m², with a recovery of common expenses of 95%. The retailers' sales increased by 27% as an average, and they traded 76,000 tons of food exceeding the figures of the national indicators for the sector in the first case. The company's sales were 20% more than 2006.

During 2007 important agreements were made with Multicines Cinerama (6 rooms), McDonalds, Norkys, Boticas Arcángel, the second office of Banco de Crédito, Vega Mart, and other retailers. With these expansion works that will begin and be delivered by 2008, it will start a period of construction on the second floor.

Regarding social responsibility, **Minka** supported the Senior Adult Club of the NGO Coprodely and created the Chiki Minka Club for children (with more than 2,500 children in the database). Jointly to Propyme (an arm of the Business School of Pacífico University), implemented the Professional Development Plan for Traders who operate at Minka and it has already trained more than 140 people (among traders and dependent people) to face the competitive environment.

Plaza del Sol Shopping Center, meeting point for the population of Piura, consolidated. The

Saga Falabella's sales increased by 16%, and the minor retailers' sales increased by 17%. The visits increased by 11%. The occupancy was 100% with the supply of new operators (so there must be an expansion).

Plaza del Sol has a retail area of 8,400 m² of gross leasing area and 30 businesses like Saga Falabella, important as mall per departments, Cine Planet, and other intermediate and minor retailers. In 2007 Plaza del Sol made an agreement with Ripley to enter Piura, in a complementary area of 3,000 m² of land and more than 6,000 m² of area under roof. This project will start in 2008 and will incorporate nine additional intermediate and minor stores. Also, during the year, lands strategically located in Piura were purchased for the construction of a new large complex.

Multimercados Zonales S.A. decided to continue expanding throughout the country. Under the name of Plaza del Sol, it will develop a Shopping Center in Ica which will cover the needs of the population of this coast city. For this purpose, it has purchased a land of 14,000m² where a three-level complex of more than 30,000m² will be built. Totus and Sodimac (home shopping center) have confirmed their participation as anchor stores. This project - that comprises multi-movie rooms, 60 minor and intermediate stores, food courts and restaurants, playground and entertainment - will be the first shopping center in Ica, one of the places with the highest growing indicators in the country, as well as total employment.

ORUS

Orus was created to provide the companies of the Romero Group with security services in 1985. Its engagement with excellence became very attractive for different sectors, so that it also provided its services to third parties of different sectors, mainly banking, mining, industry, trading, and energy sectors.

Currently, Orus is an important supplier of Private Surveillance, Personal Security, Electronic Security and Cleaning (Limtek). The company has 6,098 workers and has obtained the following certifications: ISO 9001:2000 Quality Management System, ISO 14001:2004 Environment Management System, OSHAS 18001:1999 Occupational Health and Safety Management System, Control and Safety Management System (BASC), and General Directorate of Civil Aviation (DGAC).

In 2007 Orus recorded an income of US\$ 44.32 million (S/. 138.7 million). In spite of hard competence, it has maintained as the leader in the private security business line with a market share of 11.1%. The sale of home alarms increased by 15.39% thanks to a commercial strategy, an efficient direct distribution program, and the objective of placing 400 alarms on a monthly basis.

Given the permanent need of home protection, it is estimated that the market will continue expanding in 2008. Regarding cleaning business line, sales increased by 38.23% and there is a projection that the market will grow with the expansion of the companies of the Group and new investments in 2008.

PALMAS DEL ESPINO and INDUSTRIAS DEL ESPINO

Palmas del Espino cultivated 1,000 hectares for the 2007 campaign, prepared an additional of 1,500 hectares of land for the 2008 campaign, and finished the construction of new camps with modern infrastructure for farmers. It also defined a plan for the renewal of old camps and the construction of additional camps supporting the plantation growth. It installed an additional of 500 hectares to the seedbed area for providing small farmers in order to ensure the planting material production for the cultivation of 1,550 hectares during the 2008 campaign. The total cultivated area was 10,700 hectares.

In 2007 more personnel was incorporated to the training programs while it also strengthened professionals belonging to Health, Agronomy, and Operation areas. The farmers of the social responsibility project José Carlos Mariátegui were supported. In September, they obtained the first crop from their plantations of 470 hectares of palm.

Industrias del Espino finished the construction of the biogas plant that started operations generating the gas necessary to replace Diesel 2 in the refinery boilers. The plant valued in US\$ 1.27 million (S/. 4 million) treats the effluents of the industrial plant and takes advantage of them for the production of biogas, that substitutes the consumption of fossil fuels in the industrial processes. It is estimated that additionally this project will generate US\$ 260,000 approximately (S/. 813.800) a year for the sale of carbon certificates, an initiative in favor of environment which will make possible to recover part of the investment made.

In the population center of Nuevo Horizonte (Tocache, San Martín) the construction of the first decentralized plant to extract palm oil has started. This will have an initial capacity of 10 tons/hour, with installed infrastructure that will permit the modular growth for up to 30 tons. In 2007 there were important advances in the construction and mounting of the new refinery and biodiesel plant, the re-certification ISO 9000 was obtained, work health and security regulations were implemented, and the own brands consolidated and became leaders in the east zone of the country.

The Palmas del Shanusi project (Loreto) was developed in a two-year period, a record term, with an investment of US\$ 6 million (S/. 18.78 million), and created an average of 700 direct jobs. During 2007 the cultivation of the first 1,000 hectares of oil palm, the main offices, a camp for farming staff, the main highway, and the landing road were finished. For the year 2008 there is a cultivation program adding 2,000 hectares.

PRIMAX

2007 was an excellent year for Primax in Peru and Ecuador. In Peru, during its third year of operations, Primax consolidated as 2nd in sales, but it was also the most profitable of the sector. Although the volume of the liquid fuel market did not increase in comparison with the year 2006, the sales of Primax increased by 8%, increasing 2% of their market share. Additionally, the unit margin of fuel increased by 20%, basically due to three reasons: major sales in the most profitable sectors, re-negotiation of terms and conditions with suppliers, and increase in sales and margins of the convenience stores of petroleum liquefied gas and lubricants, products of lower volume but major margin than fuels.

The above-mentioned was complemented with the expense control, that increased in the commercial area but decreased by 2% in the administrative area, and control on loans, since it was not necessary to make provisions (except in the case of changes for a more prudent policy), and the collection term was reduced, which favored the liquidity of the company. The net profit increased by more than 100% in comparison with the year 2006.

Regarding service stations business line, the network increased from 168 stations (at the end of the year 2006) to 195 (2007), and the brand image consolidated as the most popular in the market. In the industrial field, Primax led the sector as the company with the most industrial operations and the one that administers fuel logistics of its clients at their own facilities guaranteeing them a long-term supply. In the distribution to independent stations, the coverage and sales expanded to places in the country where there was not any presence. Regarding petroleum liquefied gas, the tonnage sold increased by 50% in bulk for industries and service stations, and in gas cylinders for domestic consumption.

For 2008, Primax estimates to develop all the businesses (mainly the new business of petroleum liquefied and natural gas, and the convenience stores), to strengthen, and to become the most profitable company with the best image in the sector, and the best volume of sales.

In Ecuador, during the first year of operations, the service station brand was changed from Shell to Primax, as in Peru two years before. The launching of the brand had important consequences: the fuel sales increased, mainly in the convenience stores (with a major margin); 100% of Shell stations accepted to become Primax; and, finally, concession holders of other brands decided on Primax, whose number of service stations increased from 57 to 63.

With the contribution of the Peruvian staff, the organization in Ecuador was completed and the collection indicators and administrative expenses maintained controlled (under the levels of expenses they had when the company started operations in the year 2006). For 2008, it is estimated to consolidate the image of the brand and develop the market of service stations to start businesses in the industrial and lubricants sector, and to evaluate the possibility of growth by means of the acquisition of any company of the sector.

To guarantee the long-term sustainable growth, cooperators will be trained and motivated (1,400 in the two countries), whose enthusiasm, engagement, and creativity were instrumental to get the above-mentioned goals and the leadership of Primax in Peru and Ecuador.

GRUPO RANSA

In 2007 the companies of Grupo Ransa continued growing. The sales in Peru were over US\$ 90 million (S/. 281.7 million) (22.5% more than 2006) and the business divisions reached their maximum capacity. The investment projects that started in 2006 and those executed in 2007 - amounting to US\$ 20 million approximately (S/. 62.6 million) - were destined for the modernization and expansion of infrastructure, storage capacity, and transportation fleet.

The Mass Consumption and Retail Division deals with the operations of the main chains of retailers and mass consumption companies, a fact that in 2007, it meant an increase of 36% in Ransa sales in the solution lines for this sector.

Regarding the support to the agro based export and fishing sectors, the income coming from the solution business line of the Freezing Logistics Division increased by 34% in the last year. The operations of the Export Logistics Integral Service (SILE) also increased by 26%. 70% of the containers exported by Ransa contained freezing products (mainly onions, citrus, avocados, grapes, fresh asparagus, strawberries, and frozen fruit pulp).

The frozen and freezing storage services came from the fishing sector and the mass consumption product companies. To face the major supply, the facilities for frozen products were expanded with four new freezing chambers on the site located in El Callao, with an input capacity of 3,400 tons of high- and medium-rotation products.

In Chancay, with an investment of US\$ 6 million (S/. 18.78 million), Torre Blanca, the most modern processing and agribusiness packing plant for citrus, avocados, and asparagus in Peru was inaugurated.

The Industry Division grew by 18% in sales in comparison with the previous year, for the major supply of specialized storage service for grains, cars, and fertilizers. At about 550,000 tons of grains were stored, a volume 36% higher than that stored in 2006. In terms of new car storage, the entry of these vehicles increased by 140% in 2007.

The increase in sales of the Mining and Energy Division in 2007 was 9%. Mining was affected due to strikes and the blockage of highways, but it is expected that the mining activity continued to increase in 2008. It is important to note that in 2007, jointly to Ransa Agencies, it won a tender of two important mining projects in Peru (of the companies Doe Run and Rio Tinto).

The Ransa Filing Division sold 18% more than 2006. During 2007, this unit -specialized in the administration and custody of information of the public and private sector - expanded its operations to Arequipa, Trujillo, and Piura. Among its clients, it has ONP, SAT, General Accounting Office of the Republic, Electroperú, Osinerg, EsSalud, and the Legal Defense Institute.

Regarding operations linked to foreign trade, Ransa increased its sales by 38% corresponding to services of the Storage Terminal Division (that as from 2007 reaches goods importers on a direct basis), and by 20% the invoicing of the Ransa Agencies Division.

Compañía Almacenera (CASA) recorded an increase in sales of 20% in comparison with the year 2006, thanks to the investment in research and development for strengthening its information and management systems, and the market dynamism. CASA constituted the Operation Management System of Deposit Certificates and/or Warrants, becoming the first General Deposit Warehouse (AGD) with and Information Integrated System and making the first printings of Securities automatically, with benefits in the decrease in issuance term and transcript mistakes. It started operations with the "Warrant AFI", permitting that the integrity of the operations management of Deposit Certificates and/or Warrants is executed by means of safe and fast electronic interactions based on the company's website; and second, that the product goes further than the geographical limits. It was also possible to integrate the systems with the clients' systems through the Web-Service, which was an important advance in the commercial relation and resulted in tangible economic benefits.

Almacenera del Perú (AlmaPerú), company incorporated in 1964 with the purpose of issuing Warrants and Deposit Certificates nationwide, has a license granted by SUNAT (Tax and Customs Authority) to operate as an Authorized Customs Deposit and is supervised by the Banking and Insurance Superintendence (SBS) in the functions related to its main activity, General Deposit Warehouse. In 2007 the company reported an income of US\$ 5.11 million (S/. 16 million) and an operation profit - never reached before - of US\$ 2.17 million (S/. 6.8 million). These results without precedent of income and profits exceeded the figures corresponding to the previous year by 18% and 47% respectively and over passed by 28% and 61% the budgeted figures of income and profits.

The financial storage business represented 74% of the obtained result, while the physical storage business represented 26% of total income. The good performance of the financial storage business was mainly due to the high stock levels of fish oil and flour accumulated by the main clients, although the incursion of the company into the ore concentrate sector played an important role.

Regarding its own deposit business line, it was noticed an increase in supply of space that permitted the company to increase its fares corresponding to storage services and reorganize the clients portfolio prioritizing those representing major profitability.

Through Paita Division, Ransa consolidated in 2007 as the leading logistics operator in the northern zone of Peru, from where it contributes for the economic development of the country with solutions for the exporters of mangos, bananas, coffee and fishing products.

Regarding the presence of Ransa abroad, the invoicing for operations of the branches in the Andean Region (Ecuador and Bolivia) and Central America (El Salvador and Guatemala) reached US\$ 10 million (S/. 31.3 million), 12% higher than 2006, and that should be much higher in 2008. By 2008 Ransa will start building in Honduras the third Distribution Center of Ransa in Central America to support important transnational clients of mass consumption and retail operating in the region.

Due to the economic dynamism of Peru, the advantages of the Free Trade Agreement, and the opportunities in the markets it operates, 2008 will be one of the largest challenges for Ransa Group. To face this growth, we will invest in staff, information systems, optimizing operations, and infrastructure according to the clients' needs.

ROMERO TRADING

Romero Trading S.A. started operations in December 1987 under the name Peruana de Industrias y Servicios S.A. In 1997 after merging Selva Industria S.A., the current company was incorporated. Its first activity was the trade and export of agribusiness products (coffee, cotton, mangos) and soy trade an import.

Subsequently, Romero Trading diverted its businesses and gave them added value. In 1998, it purchased Cafetal brand and plant; in 1999, it started the commercialization of cement and finishing in the northern zone of the country; in 2000, it added the fuel and lubricants

business; in 2003 it purchased "Paisana" and "Tropical" brands and its processing plant of rice, sugar, and pulses; in 2004 it purchased the cacao plant, launched the brands "Tropical" and "Atómika" and continued with the coffee business line, the sale nationwide, and the export to different markets.

Once merged, the Romero Trading got participating rights related to the capital stock of Palmas del Espino, Industria Textil Piura, and Universal Textil companies, all belonging to the Romero Group. In 2004 after its partnership with Shell Perú, the Romero Trading S.A. incorporated Primax S.A. (where it has 51% of the capital stock) and became a Financial Investment Company.

2007 was a year to recover the consumption of coffee. "Cafetal" was number two in the market, with a market share of 16% nationwide. The business related to coffee service and machines also grew managing more than 300 machines. The pilot scheme to develop coffee shops has good perspectives as a medium-term business opportunity.

The production of coffee nationwide decreased by 30% in comparison with the previous year, which did not prevent the Romero Trading S.A. from exporting 150,000 quintals that represented a fall of 4%.

The production of cacao in Peru decreased to 21,000 tons from which Romero Trading S.A. processed 17%, consolidating it as one of the main suppliers of powder cocoa in the national industry. In 2007, the first organic certifications of cocoa were obtained (with the producers of San Martín) and it was exported for the first time to the North American market, which opened the possibilities of special exports for 2008. In May 2007 cocoa "Atómika" was launched.

The volume of rice traded in 2007 was 9,950 tons of packed rice and 3,000 tons of rice in bulk, which represented an increase of 20.3% in comparison with the previous year. Regarding pulses, it increased by 50% and traded 965 tons. The market share was 18.5%. "Paisana del Norte" strengthened its sales and launched "Paisana Premium". We expect to have the same success we had with "Paisana del Norte". There is a great expectation to grow in the medium-term due to the increase in the population's acquisition power.

The soy business increased by 30% as opposed to 2006, reaching 52,000 tons. The import of soy flour and cakes from Bolivia increased (surpassing logistics problems that did not permit "Fino" brand to have a major market share in Peru) and the import coming from Paraguay and Argentina passed to a second order.

The cement business increased by 2%, as opposed to the previous year selling 2.65 million of bags. The construction boom strengthened the sale of ceramics as the main business line with an invoicing of 600,000 m², figure that represented 46% of increase in comparison with the sales corresponding to 2006. The Romero Trading has eleven stores in the northern zone of the country and competes with large companies in Chiclayo and Trujillo.

SAMTRONICS PERÚ

2007 was an excellent year for the group of companies belonging to Samtronics Perú. The strategic plans of the product portfolio traded by the company consolidated and it clearly became the leader in relation with LCD TVs (25% market share) and related to LCD monitors for computers (39% market share). Regarding the microwaves line higher than one cubic foot, the market share was 45%. Regarding mobile phones, we were 3rd in the market (14% market share). The strategy to look for major added value products had good results and Samtronics reached market shares related to an average profitability in the industry.

At the end of 2007, we got the representation and distribution of digital photographic cameras "Samsung", whose supplier is a sister company of Samsung Electronics. The brand "Samsung" in this product business line has the fourth place in the market: the objective of Samtronics for the first year of management is to take it to the second position and make it into leader within this category next year. There will be modern design products and state-of-the-art technology for the different sectors of the market. The representation will be commercialized

as from 2008 by means of Samtronics Perú.

Black & Decker (a brand of small appliances distributed through Artefactos Perú Pacífico S.A.) re-entered the market with many supplying problems during the campaigns, so the initial objectives were not reached. For 2008, a more adequate supplying plan has been established (jointly to the supplier) based on the Peruvian market needs, which will permit to distribute the products on a permanent and timely basis, and to reach a leading position in the category.

SITEL

In 2007 Digital Way, a company providing wireless internet, was purchased. This purchase gave us the right to use a licensed band, a very important step for the development of services of wireless wide band as of 2008.

In the second quarter of the year, the communication area of Corporación General de Servicios S.A. (Cogesa) was part of Sitel, and it assumed the role of telecommunication company within the Romero Group and the mission of optimizing the communications services of the companies. Sitel also supported the companies of the Group identifying business opportunities and/or developing added value services thanks to the communication technology advance.

The long-distance business line faced a total decrease in the market due to the exponential growth of mobile phones and internet cafes, which affected the sale of pre-paid cards and pre-selection.

During the second half of the year, Sitel restructured with the assignment of a new management team, whose challenge for 2008 is to change the profile of the company, so it moves from long-distance operator to a communication service integrating company.

COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL

The total sales amounted to US\$ 31.7 million (S/. 99.2 million), 21% more than the total sales in comparison to the previous year (US\$ 26.2 million). From the total amount, 59.2% was sold in the local market and 40.8% abroad.

It is important to notice the important increase of 56% operated in the exports of products of Universal Textil - fabrics and garments -, that moved from US\$ 8.32 million in 2006 to US\$ 12.9 million in 2007. Even though the profit margins were affected due to the depreciation of the North American dollar (by 6% in 2007) and the dramatic increase in the international price of petroleum and derivatives, which resulted in increases in the price of the main raw materials (artificial and synthetic fibers and chemical products).

In the internal market, sales remained stable in comparison with the previous year, even though the North American dollar depreciation and the significant decrease in tariffs promoted a mass import of garments. In 2007 the import of these articles increased by 58%, while the average price decreased by 15%. 74% of garments came from China.

In 2007 the total of Peruvian exports of textiles and garments, estimated in dollars, increased by 16% in comparison with 2006. The approval of the Free Trade Agreement with the United States in 2007 is very important for the future development of Universal Textil. As the implementation of the Agreement will take some months, the Government of the United States has expanded the effective term of the Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDA) until December 2008 (the original expiration date was February 29, 2008) in order to avoid the interruption of the export current to that country.

In 2008 the company will continue with a growing policy based on the export of garments with major added value and the development of fabrics with special finishing permitting it to provide the markets with very different products.

BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY

From the beginning, the Romero Group has been sensitive to the needs of those less fortunate communities and its companies have always developed social responsibility projects. Currently, with the purpose of reaching major efficiency in compliance with social function and expanding the number of Peruvians benefited from the economic growth of the country, the support will be provided through the Calixto Romero Hernández Foundation and the sustainable projects addressed to needed populations in direct influence areas of the Group's companies.

External Social Responsibility

Sustainable development projects

The Romero Group believes that the integration of farmers with industry improves profitability and competitiveness in the agricultural sector. Therefore, it promotes the formation of productive chains throughout the country.

In Tocache (San Martín), by means of its companies Palmas e Industrias del Espino, the Group has created a productive chain of support by means of financing, technical advising, seeds, and the purchase of crops from the farmers of oil palm in José Carlos Mariátegui town. This initiative has changed the life of hundreds of farmers previously dedicated to the cultivation of coca but, nowadays, they feel that the oil palm is the education insurance for their children and the key piece for the development of their population.

In the valleys of Arequipa, Apurímac, Ancash, Ayacucho, Cusco, and Cajamarca, Alicorp has developed productive chains by means of promoting the cultivation of durum wheat, which is more profitable than other wheat for the farmers of the zone. This program has benefited approximately 2,000 farmers' families. In 2007, more than 250 farmers were supported and they reached a profitability of 215% related to their investment.

In Piura, apart from promoting productive chains, Textil Piura has developed a new variety of Pima cotton called Vicus, which will permit a better performance (up to 100,000 plants per hectare versus 50,000 of traditional Pima), and therefore, a higher income for farmers.

Clients

The "Panificando" program, developed in seventeen cities throughout the country, trains the bakeries in the use of management tools and quality standards in bakery products. It consists of bi-annual workshops divided in three modules: Technician in Bakery, Technician in Pastry, and Industrial Baker. The company also selected, jointly to Lesaffre, the bakers representing Peru in the Bread World Cup and provided them with training on tools and techniques necessary to compete and emphasize nationwide.

The Antamina Mining Company recognized Ransa due to its excellent performance and commitment as strategic partner granting it the "Sumajg 2007" prize (meaning "excellence" in quechua) corresponding to the Social Responsibility category, for its "Programa de prevención de los accidentes de tránsito en nuestra red vial nacional" (transit accidents

prevention program in our national road network).

The clients in general benefited from one of the main axes of the Group's companies: the transparency in the market. In this sense, the Romero Group is very proud because Alicorp won the prize for "Best Information System for Customers" in the Good Corporate Government Contest, organized by the Universidad de Ciencias Aplicadas (UPC) and Procapitales.

Environment

The sustainable development, the rational management of natural resources, and the control on environmental impacts are topics inherent to the management of the Romero Group's companies.

There was an educational campaign to promote care for the environment (emphasizing on "the 3 R": reuse, reduce, and recycle). We elaborated products that represent a positive contribution to the defense of nature and programs for monitoring water, noise, air, and effluents in various plants were executed, guaranteeing an adequate working environment for workers.

As part of the commitment to environment, Industrias del Espino started a new project in the forest to equip a plant of bio-gas and effluents treatment that not only will provide sewage of great condition (complying with all environmental norms and regulations), but it will make it possible to take advantage of the generation of bio-gas in the industrial caldrons (instead of Diesel 2), and decrease significantly the environment contamination. This project permits the Group to obtain the carbon bonuses, a mechanism of the Kyoto Protocol granting capital for actions in favor of environment.

Education

The education of all Peruvians is very important for the future of our country; therefore, the Romero Group granted scholarships for the Instituto Peruano de Fomento Educativo - IPFE (Peruvian Institute for Education Promotion) and improved the infrastructure of schools close to its companies and schools for disabled children. It also contributed with the School José Carlos Mariátegui by painting walls, donating playgrounds, and expanding its main sport yard. It also implemented workshops and improved the infrastructure for high school students of the School Miguel Grau de Matarani.

The Romero Group participated in the 4th edition of the Social Responsibility Fair-Expo and sponsored the History School Contest "Los Inmigrantes del Callao", with the purpose of promoting the children and adolescents' interest in the history of the Constitutional Province of El Callao. Also, in alliance with the Municipality of El Callao, it organized the School Painting Contest "Pintando mis valores" to promote a culture of respect for values among elementary school children of public and private schools in El Callao. Also, it sponsored the Grand School Marathon "Caminen, troten y corran por El Callao" and the Cycling Contest between districts. It also supported the disabled children.

By the first half of 2006, Minka started conversations with the Centro de la Promoción de la Pequeña y Mediana Empresa - Propyme (Promotion Center for the Small and Medium-size Companies) in order to reach a strategic alliance: they signed an inter-institutional agreement to train the lessees, workers, and public in general on management and customer service.

To prevent transit accidents in the National Road Network, the Fire Force, the Peruvian Police Force (Highway Protection Division), and the drivers of transportation companies of the Asociación Nacional del Transporte Terrestre de Carga - ANATEC (National Association for Cargo Land Transportation), were trained.

Health and Nutrition

Alicorp, jointly to Radio Programas del Perú (RPP), launched the radio campaign "Los tres primeros años deciden la vida". The purpose of this campaign was to train pregnant women

and mothers of children under three years old on good food habits and the importance of breastfeeding during the first six months and the best selection of food at the cheapest cost.

Activities in provinces were carried out through the radio program "Nuestra tierra." The physicians of the Ministry of Health of every city weighed and measured all the children under five years old and provide their parents with nutrition advisory. The second stage of the campaign was from September 2007 to April 2008.

The community nutrition program "Recuperar" was launched in the poorest zones of El Callao. Since 2005, "Recuperar" has improved the nutrition of more than 1,500 children under five years old and trained more than 1,000 mothers.

The Group participated in the "Hiking for Health" organized by EsSalud (with the participation of more than 30 thousand people) and provided parents of children under five years old with advisory to prevent malnutrition and invited them to taste cheap nutritive dishes.

The Group's companies cooperated with the organization of external health campaigns. At Minka, there were twelve free health campaigns covering general medicine, pediatrics, odontology, gynecology, eyesight measurement, children's fluoridation, prophylaxis, family planning, and pregnancy control.

In Islay (Arequipa) we sponsored "Operación Sonrisa," an initiative of surgery in case of congenital malformations (harelip and cleft palate) for poor children and young people.

Calixto Romero Hernández Foundation

Calixto, Manuel, and Dionisio Romero Seminario, and José Antonio Onrubia Romero created the Calixto Romero Hernández Foundation in Piura in 1982 with the purpose of supporting social interest initiatives. Since then, the Foundation has contributed, on a silent and permanent basis, to educational institutions and those entities supporting poor people.

Currently, the mission of the Romero Foundation is mainly to promote the autonomy of the poorest populations through the generation of business and institutional capacities permitting people to improve their life conditions. We know that by means of an ethical and transparent relationship with the rural and urban communities, respecting and taking into consideration the different cultures and local values, they will reach articulated and participative sustainable development projects with favorable impact.

In 2007, as part of the "Seguridad Ciudadana Callao" program, the foundation signed an agreement with the Ministry of the Interior and the Asociación Amigos de la Policía to implement a program of Sample Police Stations in the seventeen police stations in El Callao (seven as pilot). Every Sample Police Station was equipped with state-of-the-art technology that permitted it to have access to computer systems for mapping delinquency and for a fast and efficient registry of claims. With the new technological tools provided, The Police Force may obtain maps of the crime in current time, execute preventive patrolling, coordinate with the regional and local authorities and the Residents' Associations, and design a strategy to face crime with a more effective assignment of the available resources.

In Piura, contributing with Asociación Chira, scholarships, food, and lodging for 54 young people were granted, so that they can study at the Centro de Formación Profesional Binacional Catamayo-Chira, a zone of influence of the Caña Brava project. These people will have quality education and improve their academic performance. Also, by means of the course on "The potentiality for the cultivation of sugar cane in the Catamayo-Chira basin," 90 young farmers were trained in the agronomic management of the alternate cultivation of sugar cane.

The Romero Foundation supported a group of craftswomen from Piura, Catacaos and Montero, to show their jobs at the Feria Textil Perú Moda 2007. This international fair was held at the National Museum and it is one of the most important fashion showrooms in the

country. The contribution was used to finance the travel expenses of the craftswomen and to mount a stand (developed by the artist Ana Navas) where they had the opportunity to show the public their handicrafts of toquilla straw and weaves. In December, due to the Christmas season, there was an expo-sale at Minka where the products made by these craftswomen were shown.

Under the same business line, the travel of other group of craftswomen of Piura was financed (from Huancabamba, Montero, and Catacaos) so that they had the opportunity to participate at the fairs Exhibe Perú, Descubre el Perú, and Peruvian Gift, held in Lima. Their stay was also an opportunity to train them on trade, design, cost, and to contact them with boutiques, art galleries, handicraft markets, and the commercial zone of Gamarra.

The Romero Foundation sponsored the National Program for the Handicraft Supply Development for the National and International Markets in Piura, with the participation of 80 craftswomen that were trained on technical advisory, design, and product development. Also, we worked on the commercial articulation with specialized stores and exporters, and sponsored the contest "Handicraft, Innovation, and Sustainable Development" organized by the Ministry of Foreign Trade and Tourism (MINCETUR) with the delivery of two darning machines as commodatum and the donation of threads to the Asociación de Mujeres de Huancabamba.

In 2007, the Foundation started an investigation of sustainable development projects in Peru with the purpose of presenting them on a TV program as models to be followed and as stimulation in different locations throughout the country.

Internal Social Responsibility

Training

In 2007, the cooperators of the Group were trained on a series of specialized technical courses and workshops on leadership, efficient communication, negotiation, and social responsibility. They also took English and systems classes and those workers who wanted to study at the university were duly supported.

There was an agreement program with prestigious institutes and universities so that the staff - by means of loans without interests - may take specialization On-line Courses. Also, a loan program for workers with children at school and those presenting needs was implemented.

Safety and Health

Health campaigns (ophthalmology, odontology, nutrition, prevention of sexually transmitted diseases, body mass control, and vaccination against rubella and tetanus) to guarantee a safe work environment, were organized. We managed systems of quality, environment, safety, occupational health, and BASC (Business Alliance for Secure Commerce) and a workshop on rescue from high places for the brigades.

Certifications

The Romero Group's companies have more than 30 certifications (quality, environment protection, health, safety, among others).

Integration

As part of the integration activities, the Romero Group's festival is organized on an annual basis. However, in 2007, the festival was not organized because the economic resources for this event were sent to the people affected by the August 15, 2007 earthquake in the southern zone of Peru.

Family

An institutional Wawa Wasi (nursery) was implemented to take care of the cooperators' children under four years old. In this place, specialists in early stimulation develop special programs, so that children not only play but also learn. The children receive three meals a day.

The workers' children were benefited with scholarships and sport and educational activities (workshops on theater, circus, handicrafts, mini-chef, dances, and visits of museums and zoos).

With the purpose of generating work alternative sources, the cooperators' mothers, wives, and daughters were trained on cosmetology, dressmaking, handicraft, cooking, and pastry.

There was an information talk about the public program "Techo Propio" for those cooperators who do not have their own houses.

Volunteers

As volunteers, the Romero Group's experts, specialized in topics related to ports, were in charge of the "Course on Containers Port Operations" in Huarmey community, promoted by the Antamina Mining Company. The best students were incorporated as cooperators.

By means of the "Mejorando mi casa" program and thanks to the support of volunteers, relatives, and friends, the houses of the poorest workers were improved.

The Romero Group's volunteers participated in education and charity initiatives in their community. In El Callao, they taught how to wash their hands with water and soap to children from three to six years old by playing. Thus, they promoted the hygiene habits of the students of the Kindergarten "Sarita Colonia".

The volunteers also collected funds for the Kindergarten "Anexo Balneario Pachacútec (Ventanilla - Callao)" and cooperated with the cleaning of Pasaje Villegas, located opposite to Ransa plant in Argentina Avenue, and were part of the "Worldwide Hiking against Hunger", organized by the Programa Mundial de Alimentos - PMA (Worldwide Food Program).

In Arequipa, in the community of Cocachacra (province of Islay), the volunteers provided the population with medical assistance, clothes, and food. Also, they refurbished some schools.

Donations and sponsorships

Tisur in coordination with the Peruvian Museum of Archeology, Anthropology, and History, restored a short cape of the Paracas culture showed there and financed the construction of Copacocha Square (Matarani) taking care of the regional patrimony and promoting tourism, and it also contributed with the restoration of the Culture House and the construction of paths of the José Olaya neighborhood.

The Romero Group promoted sport supporting Ricardo Cano Saija (world sub-champion and national champion of windsurf in 2006) and Oscar Jahnsen Madico (national record of 400 meters free style in the World Swimming Championship in Shanghai) as part of his training for the Olympic Games Beijing 2008, and Eric Chong (eight-year old national sub-champion of chess) to go to the Pan-American Competition of Chess in Medellin.

There were donations and activities to help the people affected by the earthquake dated August 15. 1,053 kits with food, water, and cleaning products were delivered, and logistic advisory and machinery were provided. Fifty volunteers of the Group went to Chíncha taking

donations of food, clothes, tents, and with the purpose of educating children by means of workshops on painting and hand washing.

By means of Romero Foundation, there was an important donation to the Centro Peruano de Audición, Lenguaje y Aprendizaje - CPAL (Peruvian Center for Audition, Language, and Learning) which benefited twenty children of the Special Education School "Fernando Wiese Eslava" (Monterrico).

In Piura, we supported the Special Education Center Nuestra Señora de la Paz, Hogar Santa Rosa, and the Fire Force.

During the year, we contributed with the Asociación Pro Perú, Hogar de las Hermanitas de los Ancianos Desamparados, Asociación la Alegría en el Señor, Centro de Reposo de Enfermos Mentales, among others.



ESTADOS FINANCIEROS
ESTADOS FINANCIEROS
ESTADOS FINANCIEROS
ESTADOS FINANCIEROS
ESTADOS FINANCIEROS
ESTADOS FINANCIEROS
ESTADOS FINANCIEROS
ESTADOS FINANCIEROS

Desarrollo

Inversión

Liderazgo

Innovación

ESTADOS FINANCIEROS COMBINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007 Y 2006

Dictamen de los auditores independientes	64
Balance general combinado	66
Estado combinado de ganancias y pérdidas	68
Estado combinado de cambios en el patrimonio neto	69
Estado combinado de flujos de efectivo	70
Notas a los estados financieros combinados	71
<hr/>	
S/.	= Nuevo sol
<hr/>	
US\$	= Dólar estadounidense
<hr/>	

ESTADOS FINANCIEROS



Pazos, López de Romaña, Rodríguez S.C.
Auditores - Consultores

Av. Camino Relva N° 456 Torre Real
Piso 5 - San Isidro
Apartado Postal 3661, Lima 1 - Perú
Teléfono: (511) 222-5600
Fax: (511) 513-7872
E-mail: audit@bdo.com.pe

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 2007, los estados combinados de ganancias y pérdidas, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo por el año terminado en esa fecha, 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., Samtronics Tacna S.A. y Artefactos Perú Pacífico S.A. al 31 de diciembre de 2007, los cuales representan de los estados financieros combinados, el 74%, 67%, 81% y 67% del total activos, pasivos, patrimonio y resultado del ejercicio, respectivamente. Dichos estados financieros fueron examinados por otros auditores independientes cuyos dictámenes 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 2006, fueron auditados por otra sociedad de auditoría la que, en su dictamen de fecha 30 de marzo de 2007, expresó una opinión sin salvedades.

Responsabilidad de la Gerencia sobre los estados financieros

La Gerencia es responsable 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 la Compañía 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 la Compañía. Una auditoría también comprende la evaluación de si los principios de contabilidad aplicados son apropiados y si las estimaciones contables realizadas por la Gerencia son razonables, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido es suficiente y apropiada para proporcionarnos una base para nuestra opinión de auditoría.

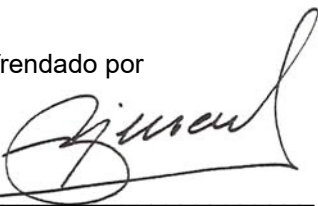
Opinión

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 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
11 de marzo de 2008

*Pazos, López de Romaña,
Rodríguez*

Refrendado por


(Socio)

Luis Pierrend Castillo
Contador Público Colegiado
Matrícula N° 3823

ESTADOS FINANCIEROS

BALANCE GENERAL COMBINADO

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007 Y 2006

(Expresado en miles de nuevos soles)

ACTIVO

	Notas	2007	2006
ACTIVO CORRIENTE			
Caja y bancos		147,858	115,323
Valores negociables		-	17,601
Cuentas por cobrar			
Comerciales	4	762,799	617,176
Préstamos a accionistas y personal		8,369	6,733
Diversas	5	168,909	151,529
		940,077	775,438
Existencias	6	765,854	591,761
Gastos pagados por anticipado		59,136	57,576
Otros activos		-	15,481
Total del activo corriente		1,912,925	1,573,180
Cuentas por cobrar comerciales a largo plazo	4	452	2,867
Cuentas por cobrar diversas a largo plazo	5	1,236	
Gastos pagados por anticipado a largo plazo		6,300	1,834
Inversiones financieras permanentes	7	204,048	190,044
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	8	1,907,359	1,778,746
Otros activos, neto	9	560,755	531,686
Total activo		4,593,075	4,078,357
Cuentas de orden	24	1,548,257	1,415,835

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

BALANCE GENERAL COMBINADO (Continuación)

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007 Y 2006

(Expresado en miles de nuevos soles)

PASIVO Y PATRIMONIO INSTITUCIONAL

	Notas	2007	2006
ACTIVO CORRIENTE			
Sobregiros y préstamos bancarios	10	582,725	429,922
Cuentas por pagar comerciales	11	605,781	499,896
Otras cuentas por pagar:			
Papeles comerciales	12	52,462	144,796
Préstamos de terceros		9,910	12,023
Tributos por pagar		47,579	28,573
Dividendos por pagar		2,177	5,788
Parte corriente de deudas a largo plazo	13	142,977	108,360
Cuentas por pagar diversas		209,511	138,971
Total del activo corriente		1,653,122	1,368,329
DEUDAS A LARGO PLAZO	13	358,998	416,048
IMPUESTO A LA RENTA DIFERIDO	14	167,586	180,228
GANANCIAS DIFERIDAS		1,776	818
PATRIMONIO NETO	15		
Patrimonio atribuible al Grupo Romero:			
Capital social		736,954	747,010
Acciones de inversión		3,514	3,514
Excedente de revaluación		12,448	12,448
Reserva legal		40,668	29,086
Reserva especial		1,779	2,417
Resultados acumulados		640,789	449,280
Total patrimonio		1,436,152	1,243,755
Interés minoritario		975,441	869,179
Total patrimonio e interés minoritario		2,411,593	2,112,934
Total pasivo y patrimonio neto		4,593,075	4,078,357
CUENTAS DE ORDEN	24	1,548,257	1,415,835

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

ESTADOS FINANCIEROS

ESTADO COMBINADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS
POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007 Y 2006
 (Expresado en miles de nuevos soles)

	Notas	2007	2006
Ventas netas e ingresos por servicios		7,825,238	6,549,189
Costo de ventas y gastos industriales	18	(6,502,657)	(5,422,330)
Gastos de ventas, generales y de administración	19	(628,945)	(603,434)
Total costos y gastos de operación		(7,131,602)	(6,025,764)
Utilidad operativa antes de depreciación y amortización		693,636	523,425
Depreciación y amortización		(164,360)	(144,982)
Utilidad operativa después de depreciación y amortización		529,276	378,443
OTROS INGRESOS (EGRESOS):			
Gastos financieros, neto	20	(25,384)	(28,472)
Otros, neto	21	(39,358)	31,140
		(64,742)	2,668
Utilidad antes de participación de los trabajadores e impuesto a la renta		464,534	381,111
Participación de los trabajadores corriente		(52,430)	(33,604)
Participación de los trabajadores diferido		3,264	1,204
Impuesto a la renta corriente		(151,879)	(100,875)
Impuesto a la renta diferido		9,217	1,829
Utilidad del año		272,706	249,665
Utilidad del año atribuible a:			
Grupo Romero		161,731	160,961
Accionistas minoritarios		110,975	88,704
		272,706	249,665

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 2007 Y 2006

(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 ACUMULA- DOS			
SALDOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2005	710,196	3,148	12,669	25,700	2,165	282,872	1,036,750	815,228	1,851,978
Cambios en composición del accio- nariado	5,326	366	(221)	(977)	252	(51,719)	(46,973)	(11,769)	58,742
Ajustes	-	-	-	-	-	(1,306)	(1,306)	(1,691)	(2,997)
Aporte de capital	26,576	-	-	-	-	-	26,576	-	26,576
Transferencia a la reserva legal	-	-	-	4,363	-	(4,363)	-	-	-
Distribución de dividendos	-	-	-	-	-	(24,188)	(24,188)	(43,463)	(67,651)
Ganancia neta no realizada en inver- siones disponibles para la venta	-	-	-	-	-	29,641	29,641	16,070	45,711
Capitalización de utilidades	4,912	-	-	-	-	(4,912)	-	-	-
Transferencia a resultados acumulados del menor valor pagado en la adquisi- ción de empresas	-	-	-	-	-	76,035	76,035	17,412	93,447
Impuesto a la renta diferido	-	-	-	-	-	(13,741)	(13,741)	(11,312)	(25,053)
Utilidad del año	-	-	-	-	-	160,961	160,961	88,704	249,665
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 consoli- dación	(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 inver- siones 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

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

ESTADOS FINANCIEROS

ESTADO COMBINADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007 Y 2006 (Expresado en miles de nuevos soles)

	2007	2006
CONCILIACIÓN DEL RESULTADO NETO CON EL EFECTIVO PROVENIENTE DE LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Utilidad neta	272,706	249,665
Depreciación y amortización	164,360	144,982
Baja de goodwill	-	26,413
Pérdida en la venta de inmuebles, maquinaria y equipo y activos fijos no operativos	12,446	5,908
Retiro de activo fijo	9,540	-
Utilidad en la venta de inversiones en valores	-	(22,368)
Impuesto a la renta y participación de los trabajadores diferido	(12,642)	29,953
Provisión para cuentas de cobranza dudosa	19,779	20,422
Provisión por fluctuación de valores	-	4,579
Provisión por comparación con el valor de mercado de activos fijos no operativos	23,233	12,051
Cambio en el accionariado	-	(58,742)
Ajustes	30,029	(3,933)
Valores negociables	17,601	(17,601)
Aumento de cuentas por cobrar	(183,239)	(95,479)
Aumento de existencias	(174,093)	(98,558)
Aumento de gastos pagados por anticipado	(6,026)	(7,426)
Aumento de otros activos	(74,469)	-
Aumento de cuentas por pagar comerciales	105,885	-
Aumento de otras cuentas por pagar	85,935	125,339
Aumento de ganancias diferidas	958	-
AUMENTO DE EFECTIVO PROVENIENTE DE LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	292,003	315,205
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:		
Cobranza por venta de inmuebles, maquinaria y equipo y otros activos	3,121	9,441
Cobranza por venta de inversiones en valores	5,973	28,187
Pagos por compra de inversiones en valores	(7,904)	(73,682)
Pagos por compra de inmuebles, maquinaria y equipo	(296,581)	(318,148)
Pagos por compra de otros activos	-	(68,338)
DISMINUCIÓN DE EFECTIVO PROVENIENTE DE LAS ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	(295,391)	(422,540)
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO:		
Aportes de capital	-	26,576
Variación neta de sobregiros y préstamos bancarios	152,803	74,086
Variación neta de préstamos de terceros y de deudas a largo plazo	(116,880)	97,345
Pago de dividendos	-	(67,651)
AUMENTO DE EFECTIVO PROVENIENTE DE LAS ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO	35,923	130,356
AUMENTO NETO DEL EFECTIVO	32,535	23,021
SALDO DEL EFECTIVO AL INICIO DEL AÑO	115,323	92,302
SALDO DEL EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO	147,858	115,323

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

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS COMBINADOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007 Y 2006

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 2007 y 2006 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
	2007	2006	
Alicorp S.A.A. y subsidiarias	46.80	46.98	Fabricación y distribución de aceites y grasas comestibles, fideos, harinas, galletas, jabones para lavar, salsas, helados, refrescos, postres instantáneos, alimentos balanceados para consumo animal y productos de cuidado personal, 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. y subsidiaria	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.
Witt S.A."Corredores de Seguros"	100.00	100.00	Corredor e intermediario en la colocación de seguros.
Romero Trading S.A. y subsidiarias	100.00	100.00	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.

ESTADOS FINANCIEROS

Compañía	% Participación		Actividad económica
	2007	2006	
Romero Trading S.A. y subsidiarias	100.00	100.00	<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.	32.55	32.55	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.
Construcciones Modulares S.A.	51.00	51.00	Instalación, explotación, almacenaje, carga y remodelación de terminales de contenedores, de carga y frigoríficos.
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.
Interamérica de Comercio S.A.	100.00	100.00	Sin actividad comercial. En proceso de reestructuración.

Adquisición y fusión de empresas -

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

El 20 de octubre de 2006, Alicorp S.A.A adquirió de Contigroup Companies Inc, el 100% de las acciones de clase B de la empresa Molinera Inca S.A. El 100% de las acciones clase B adquiridas representan el 50% del total de las acciones emitidas por Molinera Inca S.A. Asimismo, en la misma fecha Alicorp S.A.A adquirió el 100% de las acciones de la empresa Farmington Enterprises Inc. domiciliada en las Islas Vírgenes Británicas empresa que es propietaria del total de las acciones clase A emitidas por Molinera Inca S.A. que a su vez representa el 50% restante del total de las acciones emitidas por dicha compañía. El precio involucrado en estas transacciones ascendió a US\$17.5 millones.

El 30 de octubre de 2006, Alicorp S.A.A. por contrato de transferencia de acciones adquirió el 100% de las acciones de la empresa Asa Alimentos S.A. por US\$20.8 millones. Posteriormente, en sesión de directorio del 28 de noviembre de 2006 y en Junta General de Accionistas del 3 de enero de 2007 de Alicorp S.A.A, se acordó la fusión simple de Asa Alimentos S.A. con Alicorp S.A.A quien asumió a título universal y en bloque el patrimonio de Asa Alimentos S.A., la que se disolvió sin liquidarse.

Romero Trading S.A. a través de su empresa subsidiaria Primax Holding S.A., en la que posee el 51% de participación, adquirió en el año 2006 el 99.9% de las acciones de Primax Ecuador S.A. por un valor de US\$ 24.9 millones generando una plusvalía mercantil de US\$ 7.7 millones.

A partir del 1 de setiembre de 2006, Primax Ecuador S.A. (antes Shell Ecuador S.A.) es una subsidiaria de Primax Holding S.A. quien posee el 99.9% de su capital (hasta el 31 de agosto de 2006 fue una subsidiaria de Shell Overseas Holding Ltd.). Primax Ecuador fue constituida en octubre de 1988 y, actualmente, realiza las actividades de transporte, distribución, comercialización, y venta al por mayor y menor de combustibles derivados del petróleo, y en menor grado la comercialización de lubricantes en sus estaciones de servicio.

Situación económica -

En el año 2007, las compañías conformantes del Grupo Romero obtuvieron utilidades por S/. 278.1 millones, mostrando un incremento de S/. 28.4 millones en comparación con la obtenida en el año 2006.

El incremento en las ventas en el 2007 por S/. 1,276 millones con relación al año 2006, se originó principalmente por los mayores ingresos obtenidos por: Alicorp S.A.A. en S/. 695.0 millones, Romero Trading S.A. en S/. 222.7 millones, Ransa Comercial S.A. en S/. 63.3 millones, Samtronics Perú S.A.A. en S/. 30.8 millones y Orus S.A. en S/. 17.1 millones.

La utilidad operativa del 2007 ascendió a S/. 529.3 millones, la misma que se incrementa en 40% en relación al ejercicio anterior y representa el 6.8% del total de las ventas (5.8% en el 2006). Este resultado se ha originado básicamente por el incremento de las ventas y menores costos y gastos de operación.

El gasto financiero neto en el 2007 ascendió a S/. 25.4 millones que representó el 0.3% de las ventas (S/. 28.5 millones que representó el 0.4% de las ventas en el 2006). La disminución del gasto financiero se origina principalmente por la incidencia en las obligaciones en dólares estadounidenses, de la disminución en el tipo de cambio del nuevo sol en relación al dólar estadounidense.

El capital de trabajo al 31 de diciembre de 2007 ascendió a S/.259.8 millones mayor en S/. 54.9 millones, en comparación al año anterior que fue de S/.204.9 millones.

ESTADOS FINANCIEROS

2. PRINCIPIOS Y PRÁCTICAS CONTABLES QUE SIGUE EL GRUPO

(a) Base de presentación

- (i) En la preparación y presentación de los estados financieros combinados la Gerencia de las Compañías 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 Standard Board (IASB). Estas Normas han sido oficializadas en el Perú por el Consejo Normativo de Contabilidad (en adelante el Consejo) y comprenden las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) aprobadas hasta la NIIF 6, sus interpretaciones (IFRIC) y las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) aprobadas hasta la NIC 41 y sus interpretaciones (SIC).

No obstante, existen las siguientes excepciones:

Para el año 2006

- Se dejó sin efecto obligatorio hasta el 31 de diciembre de 2006, la aplicación de la NIC 21 "Efecto de las variaciones en los tipos de cambio de monedas extranjeras" (versión modificada en 2003), por la versión revisada en 1993, con excepción de que las diferencias de cambio en ningún caso deben incluirse en el valor en libros del activo relacionado. A su vez, se restituyó la SIC 19 y 30 relacionadas con la NIC 21 revisada en 1993. En el 2007 la Compañía optó por la versión modificada, sin tener efectos materiales en los estados financieros

Para los años 2006 y 2007

- Se ha resuelto por norma del Consejo, que se continúe aplicando por los años anotados anteriormente, el método de participación patrimonial en los estados financieros individuales, para las valuaciones de las inversiones en subsidiarias, empresas conjuntamente controladas y asociadas, en adición a los métodos del costo y del valor razonable estipulados en las NIC 27 y 28.
- La NIIF 7 - Instrumentos Financieros, de aplicación obligatoria internacionalmente a partir del 1 de enero de 2007, aún no ha sido aprobada en el Perú por el Consejo. 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 compañías y entender su extensión y riesgo. Sustituye aquellas revelaciones requeridas por la NIC 32 sobre instrumentos financieros.

Nuevo pronunciamiento

- La nueva NIIF 8 – Segmentos operativos, de aplicación internacional obligatoria a partir de enero de 2009, reemplazará a la NIC 14 – Información sobre segmentos. Básicamente trata sobre cómo informar sobre los segmentos operativos existentes.

- (ii) Los estados financieros combinados adjuntos han sido preparados a partir de los registros contables de las Compañías, 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 y por las inversiones financieras permanentes, los cuales están valuados 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 lleve a cabo estimaciones y supuestos para la determinación de los saldos de los activos y pasivos, el monto de las contingencias y el reconocimiento de los ingresos y gastos. 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 adjuntos están referidas a la provisión para cuentas de cobranza dudosa, para fluctuación de inversiones 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 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. Los resultados no realizados también son eliminados a menos que el costo de los activos relacionados no pueda ser recuperado.

La participación de terceros, que no forman parte de la Familia Romero, se muestra como interés minoritario en el patrimonio 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 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. 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 2007 y 2006 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 cobrar, cuentas por pagar, endeudamiento en general y a los instrumentos derivados como son las permutas de tasas de interés ("swaps") y permuta de divisas ("forwards").

ESTADOS FINANCIEROS

Los instrumentos financieros se clasifican como de pasivo o de capital de acuerdo con la sustancia del acuerdo contractual que les dio origen. Los intereses, los dividendos, las ganancias y las pérdidas generadas por un instrumento financiero clasificado como de pasivo, se registran como gastos o ingresos en el estado combinado de ganancias y pérdidas. Los pagos a los tenedores de los instrumentos financieros registrados como de capital, se registran directamente en el patrimonio neto. Los instrumentos financieros se compensan cuando las compañías tienen el derecho legal de compensarlos y la Gerencia tiene la intención de cancelarlos sobre una base neta, o de realizar el activo y cancelar el pasivo simultáneamente.

(f) Cuentas por cobrar y provisión para cuentas de cobranza dudosa

Los saldos de las cuentas por cobrar se muestran 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.

(g) 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.

(h) Inversiones financieras permanentes

Las inversiones en vinculadas y otras (cotizadas en bolsa) 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 su vinculada es el método de participación patrimonial debido al control y a la influencia significativa que se tiene sobre esta vinculada. Los resultados obtenidos por dicha vinculada, 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.

- El valor razonable de las inversiones cotizadas en bolsa es la cotización bursátil. Las ganancias y pérdidas no realizadas son registradas en el patrimonio neto y son reconocidas en el resultado del ejercicio cuando las inversiones son vendidas o han sufrido deterioro de su valor. Los dividendos se reconocen como ingresos en el ejercicio que se toma el acuerdo de distribución o capitalización, según corresponda.

(i) 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 8. 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 la Compañía obtenga los beneficios económicos futuros derivados de los mismos y su costo pueda ser valorizado con fiabilidad.

(j) Otros activos

Corresponden a:

- Activos realizables - Este rubro incluye los inmuebles, maquinaria y equipo, correspondientes a las plantas no operativas, los mismos que son registrados a su valor de tasación determinado anualmente por un profesional independiente; así como, los activos fijos no operativos que serán realizados en un período corriente.
- Inversiones inmobiliarias - 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, los demás costos se reconocen en resultados. Cuando el valor en libros del inmueble es mayor a su valor recuperable estimado se reduce inmediatamente 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.

Al 31 de diciembre de 2006, el valor razonable del inmueble de Multimercado Callao ascendente a US\$39.1 millones ha sido determinado por la Gerencia en base a proyecciones de flujos futuros descontados.

- 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.

ESTADOS FINANCIEROS

- Plantaciones - Las plantaciones comprenden el costo de las semillas, mano de obra, insumos utilizados en el proceso de germinación, la preparación del terreno, trasplante definitivo de las palmas aceiteras, vivero, drenajes, puentes, mantenimiento y cooperación técnica. Asimismo, comprenden los cargos correspondientes a los costos financieros directamente relacionados con los pasivos contraídos para la habilitación de la plantación. La amortización se calcula a tasas que se estiman suficientes para absorber el valor de las plantaciones al término de su vida útil.
- Otros activos 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.

(k) Desvalorización de activos

El valor de los inmuebles, maquinaria y equipo 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.

(l) Compensación por tiempo de servicios

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

(m) Reconocimiento de ingresos

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 la Compañía y el ingreso se pueda medir confiablemente.

Los ingresos por intereses se reconocen cuando se devengan.

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

(n) Reconocimiento de costos y gastos

El costo de ventas corresponde al costo de producción y adquisición de los productos que comercializa la Compañía y se registra cuando éstos son entregados al cliente.

Los gastos se reconocen conforme se devengan.

(o) Operaciones de cobertura

Las operaciones de cobertura permiten mitigar los riesgos del mercado a los que se encuentra expuesta el Grupo. La ganancia o pérdida generada por estas operaciones se reconocen como resultado en el período en que se liquidan las mismas. Por las operaciones no liquidadas, la ganancia devengada se abona al patrimonio como ganancia no realizada; en cambio, la pérdida devengada se reconoce en los resultados del año.

(p) 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.

(q) Contingencias

Los activos contingentes al igual que los pasivos contingentes no se reconocen en los estados financieros. Sólo se revelan en una nota a los estados financieros si es probable que exista un flujo económico que pueda ser cuantificado y medido razonablemente.

r) Operaciones de titulización

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

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 2007 el tipo de cambio promedio ponderado publicado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) para las transacciones en dólares estadounidenses era de S/. 2.995 para las operaciones de compra y S/. 2.997 para las operaciones de venta (S/.3.194 para la compra y S/. 3.197 para la venta en 2006).

La Compañía tenía los siguientes activos y pasivos en miles de dólares estadounidenses:

	2007	2006
Activo corriente	144,532	133,382
Activo no corriente	-	47
Total activo	144,532	133,429
Pasivo corriente	(261,247)	(281,860)
Pasivo no corriente	(94,909)	(120,446)
Total pasivos	(356,156)	(402,306)
Pasivo neto	(211,624)	(268,887)

ESTADOS FINANCIEROS

4. CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES Y CUENTAS POR COBRAR A LARGO PLAZO

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

	2007	2006
Facturas	871,754	727,024
Letras	34,357	34,449
Otras menores	518	-
	906,629	761,473
Provisión para cuentas de cobranza dudosa	(143,378)	(141,430)
	763,251	620,043
Cuentas por cobrar a largo plazo	(452)	(2,867)
	762,799	617,176

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):

	2007	2006
Saldo inicial	141,430	113,796
Ajuste por incorporación de nuevas empresas	-	23,845
Adiciones del año	19,779	20,422
Recuperaciones	(11,189)	(8,614)
Castigos	(1,616)	(4,382)
Extornos	(3,295)	(789)
Diferencia en cambio	(1,731)	(2,848)
Saldo final	(143,378)	141,430

5. CUENTAS POR COBRAR DIVERSAS

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

	2007	2006
Reclamos tributarios (a)	32,237	29,853
Empresas relacionadas (b)	26,772	11,857
Reintegro tributario a favor de Alicorp S.A.A. y Subsidiarias	16,088	12,793
Adelantos a proveedores	13,084	24,798
Crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas por recuperar	17,527	16,755
Cobranza dudosa	7,911	6,917
Pagos a cuenta y saldo a favor del Impuesto Temporal a los activos netos de las Compañías del Grupo	7,897	7,058
Anticipos otorgados	12,040	-
Reclamos a terceros y empresas aseguradoras	11,153	10,879
Consortio Naviero Peruano S.A.	2,122	-
Bebidas Interandinas S.A.C.	1,797	-
Warrants honrados	1,756	-
Dividendos por cobrar por inversiones	1,124	-
"Drawback" por recuperar	880	380
Cuenta por cobrar por venta de inmueble)	730	-
Retenciones judiciales	361	-
Servicios electrónicos integrales S.A.	335	-
Retenciones y percepciones	113	-
Certificados de reposición de impuestos	66	5,419
Penalidad compra soya-girasol	-	4,583
Préstamos a terceros	2,328	2,933
Forward y swap de bonos	-	1,887
Depósitos en garantía	167	452
Otros	30,191	25,617
	186,679	162,181
Provisión para cuentas de cobranza dudosa	(16,534)	(10,652)
Cuentas por cobrar a largo plazo	(1,236)	-
	168,909	151,529

- a) Al 31 de diciembre de 2007, el rubro reclamos tributarios incluye 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 incluye los intereses devengados al mes de junio de 2004. Al respecto, la gerencia y sus asesores legales consideran que el resultado será favorable para Alicorp S.A.A.

En el año 2006 la Administración Tributaria (SUNAT) ha devuelto el Impuesto mínimo a la renta pagado en los años 1992 y 1993 por Nicolini Hermanos S.A y Molinera del Perú S.A por S/.10.28 millones, más intereses devengados hasta el 27 de junio de 2006.

- b) Las cuentas por cobrar a empresas relacionadas corresponden principalmente a préstamos otorgados para capital de trabajo, son considerados de vencimiento corriente, no cuentan con garantías específicas y devengan una tasa efectiva de interés anual de 8% y Libor más 2.5%.

ESTADOS FINANCIEROS

6. EXISTENCIAS

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

	2007	2006
Mercadería	89,240	76,200
Productos terminados	122,206	86,757
Subproductos	11,106	10,762
Productos en proceso	47,598	31,789
Materia prima y materiales auxiliares	364,978	236,275
Envases y embalajes y suministros diversos	51,453	58,381
Existencias por recibir	81,822	97,253
	768,403	597,417
Provisión por desvalorización de existencias	(2,549)	(5,656)
	765,854	591,761

7. INVERSIONES FINANCIERAS PERMANENTES

Al 31 de diciembre de 2007 este rubro comprende:

Nombre	Clase de títulos	Cantidad de títulos	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
Afiliadas (no cotizadas en bolsa)							
Panificadora Bimbo del Perú S.A.	Acciones	1,757,322	30.00	10.00	17,870	10.17	17,870
Juan Paulo Quay S.A.C.	Acciones	4,815,860	40.00	1.00	4,649	-	4,649
Sitel S.A.	Acciones	6,363,000	40.96	1.00	6,363	-	2,104
Consortio Portuario Arica S.A.	Acciones	500	20.00	1.00	6,053	-	6,053
Otros menores	Acciones	-	-	-	2,361	-	2,361
					37,296		33,037
Terceros cotizados en bolsa							
Credicorp Ltd.	Acciones	663,845	0.54	14.99	134,370	224.77	134,370
Inversiones Centenario S.A.A.	Acciones	1,689,837	0.49	1.00	8,075	5.04	8,075
Otros menores	Acciones	-	-	-	5,455	-	5,455
					147,900		147,900
Terceros no cotizados en bolsa-							
Ambev Company S.A.	Acciones	15,395,352	30.00	1.00	14,631	-	-
Otros menores	Acciones	-	-	-	4,221	-	-
					18,852		-

Al 31 de diciembre de 2006 este rubro comprende:

Nombre	Clase de títulos	Cantidad de títulos	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
Afiliadas (no cotizadas en bolsa)							
Panificadora Bimbo del Perú S.A.	Acciones	1,757,322	30.00	10.00	17,726	10.09	17,726
Juan Paulo Quay S.A.C.	Acciones	4,815,860	40.00	1.00	4,133	-	4,133
Ransa Centroamérica S.A.	Acciones	154,035	39.05	-	6,458	-	6,458
Consortio Portuario Arica S.A.	Acciones	500	20.00	-	4,359	-	4,359
Loyalty Perú S.A.	Acciones	-	42.5	1.00	3,503	-	3,503
Otros menores	Acciones	-	-	-	4,225	-	4,225
					40,404		40,404
Terceros cotizados en bolsa							
Credicorp Ltd.	Acciones	505,845	0.54	15.99	66,305	131.08	66,305
Textil San Cristóbal S.A.	Acciones	1,427,821	4.40	1.00	1,427		1,427
Inversiones Centenario S.A.A.	Acciones	647,749	0.49	1.00	1,309	2.02	1,309
Inversiones Pacasmayo S.A.	Acciones	814,935	0.43	1.00	1,027	1.26	1,027
Otros menores	Acciones	-	-	-	3,555	-	3,555
					73,623		73,623
Terceros no cotizados en bolsa-							
Ambev Company S.A.	Acciones	53,855,352	30.00	-	53,007	-	53,007
Van Intercorp	Acciones	500	100.00	-	20,675	-	20,675
Otros menores	Acciones	-	-	-	2,335	-	2,335
					76,017		76,017

En los años 2007 y 2006, se ha registrado una ganancia neta no realizada de inversiones disponibles para la venta con abono a resultados acumulados por S/. 50.9 millones y S/. 26.2 millones, respectivamente.

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.

En diciembre de 2006 Ransa Comercial S.A. vendió las acciones de Credicorp Ltd. a la empresa relacionada Van Intercorp, domiciliada en República de Panamá por US\$6.4 millones (equivalente a S/.20.7 millones). La deuda originada por esta transacción fue capitalizada por la Compañía en dicho mes.

Al 31 de diciembre de 2006, el patrimonio neto de Panificadora Bimbo del Perú S.A. asciende a S/.59.6 millones. A la fecha, Panificadora Bimbo del Perú S.A. aún no ha emitido sus estados financieros auditados al 31 de diciembre del 2007, los cuales en opinión de la Gerencia no presentarán variaciones significativas con respecto a los estados financieros incluidas en el combinado. En el año 2007, Alicorp S.A.A. ha registrado con crédito a los resultados del ejercicio, S/. 0.2 millones como resultado de comparar el valor de la inversión con el valor patrimonial según los estados financieros auditados al 31 de diciembre de 2006.

ESTADOS FINANCIEROS

8. INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

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
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 DE:					
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

El movimiento de este rubro durante el año 2006 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	344,393	36,168	9,105	(3,219)	386,447
Edificios, instalaciones y otras construcciones	764,970	73,151	40,232	(20,233)	858,120
Instalaciones, maquinaria y equipo	1,226,769	132,992	89,773	(31,156)	1,418,378
Unidades de transporte	66,310	19,861	7,647	(4,947)	88,871
Muebles y enseres	77,166	9,486	5,189	(3,601)	88,240
Equipos diversos	133,926	4,950	18,167	(1,511)	155,532
Unidades por recibir	13,865	1,618	(9,426)	(108)	5,949
Obras en curso	67,472	105,498	(72,562)	(1,002)	99,406
	2,694,871	383,724	88,125	(65,777)	3,100,943
Provisión por comparación con el límite de actualización	(2,094)	-	-	-	(2,094)
	2,692,777	383,724	88,125	(65,777)	3,098,849
DEPRECIACIÓN ACUMULADA					
Edificios, instalaciones y otras construcciones	378,998	40,053	(96)	(10,815)	408,140
Instalaciones, maquinaria y equipo	532,660	132,322	64,123	(31,622)	697,483
Unidades de transporte	54,103	8,941	194	(3,189)	60,049
Muebles y enseres	53,578	12,247	2,720	(3,629)	64,916
Equipos diversos	80,310	10,403	(25)	(1,173)	89,515
	1,099,649	203,966	66,916	(50,428)	1,320,103
Minusvalía mercantil	(68,835)			68,835	-
Costo neto	1,524,293				1,778,746

Al 31 de diciembre de 2007, las adiciones de depreciación acumulada comprenden el saldo inicial de depreciación de la Compañía Eskimo por S/. 6.9 millones.

Almacenera del Perú S.A. posee un inmueble ubicado en la ciudad de Matarani con un costo neto de S/. 1.13 millones y cuya inscripción se encuentra en registros públicos.

Con fecha 16 de Noviembre de 2007, Almacenera del Perú S.A. ha acordado proceder a la venta del inmueble ubicado en la Av. Argentina N° 5424, Callao, de un área de 18,077 m², que será adquirido por la Compañía Aceros Arequipa a un valor de US\$ 3.6 millones. La venta aún se encuentra en proceso de realización.

En garantía de deudas corrientes con diversas instituciones financieras locales, Industria Textil Piura S.A. ha otorgado prenda industrial sobre maquinaria y equipo por US\$ 16.2 millones (US\$ 16.2 millones al 31 de diciembre de 2006) y endoso de póliza de seguros de edificios por US\$ 13.5 millones (US\$ 13.5 millones al 31 de diciembre de 2006).

ESTADOS FINANCIEROS

Compañía Universal Textil mantiene seguros por sus inmuebles, maquinaria y equipo hasta por un valor de US\$ 35.0 millones

Samtronics Perú S.A. mantiene hipoteca sobre terrenos y edificios a favor de una entidad financiera local hasta por US\$ 908 mil

En el 2006, Molinera Inca S.A. decidió realizar una tasación técnica de sus inmuebles y maquinaria y equipo; y producto de la comparación entre el valor en libros con su correspondiente valor de tasación, la compañía redujo el valor de sus activos por aproximadamente S/.2.9 millones, el mismo que fue registrado con cargo al excedente de revaluación.

A 31 de diciembre de 2006, las adiciones de depreciación acumulada comprenden el saldo inicial de la depreciación de Asa Alimentos S.A. y Molinera Inca S.A. por S/.4.3 millones y S/.75.6 millones, respectivamente.

Al 31 de diciembre de 2006 el saldo de inmuebles, maquinaria y equipo adquiridos a través de contratos de arrendamiento financiero incluye activos vendidos con pacto de retroarrendamiento (sale and leaseback) por S/.15.5 millones (S/.105.8 millones al 31 de diciembre de 2006).

9. OTROS ACTIVOS

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

	2007			2006		
	Corriente	No corriente	Total	Corriente	No corriente	Total
Intangibles y otros activos (a)	-	384,400	384,400	235	347,380	347,615
Instrumentos financieros derivados	-	3,042	3,042	-	-	-
Inversiones disponibles para la venta	-	6,703	6,703	-	-	-
Activos realizables:						
Activos fijos no operativos (b)	-	28,140	28,140	15,246	55,071	70,317
Inversiones inmobiliarias (c)	-	138,470	138,470	-	128,448	128,448
Activos adjudicados	-	-	-	-	787	787
	-	560,755	560,755	15,481	531,686	547,167

a) Intangibles

	2007	2006
Plusvalía Mercantil	181,288	164,692
Plantaciones	104,277	69,716
Software	100,950	80,762
Patentes y marcas	80,178	80,178
Pagos para la obtención de la concesión del puerto de Matarani	38,671	36,634
Estudios de factibilidad y rentabilidad para la explotación de la concesión del puerto de Matarani	-	2,037
Gastos de reestructuración	1,401	1,401
Concesión Minera Estrellas Unidas	787	
Otros	5,137	18,403
	512,689	453,823
Amortización acumulada	(128,289)	(106,208)
	384,400	347,615

- 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. y sus correspondientes costos de adquisición. Asimismo, incluye el goodwill originado por la compra en el 2006 de Primax Ecuador.

En el 2006, Alicorp S.A.A. registró con cargo a los resultados del ejercicio el goodwill correspondiente a Fábrica de Tejidos Ica y Cereales (empresas subsidiarias de Nicolini Hermanos S.A.) por S/.26.4 millones.

- Al 31 de diciembre de 2007, las plantaciones están conformadas principalmente por 9,132 hectáreas (8,987 hectáreas al 31 de diciembre de 2006), de las cuales 1,766 hectáreas no han iniciado aún la producción del fruto fresco de palma (2,001 hectáreas al 31 de diciembre de 2006).
- Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, el rubro software incluye principalmente la inversión en el sistema SAP de Alicorp por S/.45.0 millones, cuya amortización acumulada asciende a S/.35.7 millones (amortización acumulada por S/.31.2 millones al 31 de diciembre de 2006).
- 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.
- La concesión minera no metálica Estrellas Unidas esta ubicada en la Quebrada del Atajo, en el distrito de Ingenio, Provincia de Nazca – Departamento de Ica con una extensión de 48 hectáreas, recibida en cobro de cuentas por cobrar comerciales. Dicho activo está valuado a su valor razonable y será destinado para su venta.

ESTADOS FINANCIEROS

b) Activos fijos no operativos

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 por comparación con el valor de mercado	Saldos finales netos		
		Realizables	Otros activos	Total			Total	Realizables	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

El movimiento de esta cuenta durante el año 2006 es como sigue (expresado en miles de nuevos soles):

Clase de activo	Fecha de paralización	Saldos iniciales netos			Adiciones (Retiros/Ventas)	Provisión por comparación con el valor de mercado	Saldos finales netos		
		Realizables	Otros activos	Total			Total	Realizables	Otros activos
Plantas no operativas									
Fábrica de Jabones Pisco	Junio 1996	-	15,903	15,903	(28)	(1,778)	14,097	-	14,097
Fábrica Trujillo Nicolini	Noviembre 1996	-	5,199	5,199	-	(617)	4,582	-	4,582
Fábrica de Tejidos Ica	Junio 1997	-	4,720	4,720	-	(419)	4,301	4,301	-
Fábrica Lavaggi	Agosto 1997	-	1,536	1,536	-	(134)	1,402	-	1,402
Fábrica de Alimentos Lima	Setiembre 1997	-	28,096	28,096	(183)	(6,750)	21,163	-	21,163
Fidería Lima	Junio 1997	12,009	-	12,009	(144)	(920)	10,945	10,945	-
Desmotadora Pisco	Enero 2000	-	1,869	1,869	-	(191)	1,678	-	1,678
Desmotadora Huacho	Enero 2000	-	1,444	1,444	(1,444)	-	-	-	-
Desmotadora Palpa	Enero 2000	-	1,161	1,161	-	(167)	994	-	994
Desmotadora Catacaos	Enero 2000	-	416	416	-	(30)	386	-	386
Desmotadora Santa Dolores	Enero 2000	-	518	518	-	(90)	428	-	428
Desmotadora Olpisa	Enero 2001	-	397	397	-	(54)	343	-	343
Fábrica Huacho	Diciembre 2001	-	11,002	11,002	(103)	(901)	9,998	-	9,998
		12,009	72,261	84,270	(1,902)	(12,051)	70,317	15,246	55,071

Debido al cierre de ciertas plantas, Alicorp S.A.A. mantiene activos fijos no operativos cuyo valor de mercado, al 31 de diciembre de 2007, determinado sobre la base de una tasación técnica efectuada por un profesional independiente asciende a S/.28.1 millones (S/.70.3 millones al 31 de diciembre de 2006). Los planes de la Gerencia consideran la venta de los mismos y estiman que cualquier disposición final de tales activos no generará pérdidas significativas para Alicorp S.A.A.

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, el valor de tasación está conformado como sigue:

ESTADOS FINANCIEROS

	2007	2006
	S/.000	S/.000
Terrenos	13,876	25,633
Edificios y construcciones	14,264	21,718
Maquinaria y equipo	-	22,461
Vehículos, muebles y enseres y equipos diversos	-	505
	28,140	70,317

En el 2007, Alicorp S.A.A. registró una provisión de S/.23.2 millones (S/.12.1 millones en el 2006) resultante de comparar el valor en libros de los activos no operativos con su correspondiente valor de tasación.

c) Inversiones Inmobiliarias

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

	2007			2006		
	Costo	Depreciación acumulada	Neto	Costo	Depreciación acumulada	Neto
Multimercado Callao:						
Terreno	45,494	-	45,494	45,494	-	45,494
Edificios y otras construcciones	79,670	16,283	63,387	79,064	14,059	65,005
	125,164	16,283	108,881	124,558	14,059	110,499
Centro Comercial Piura:						
Terreno	1,591	-	1,591	1,591	-	1,591
Edificios y otras construcciones	8,177	789	7,388	8,177	543	7,634
	9,768	789	8,979	9,768	543	9,225
Terreno Ica:						
Terreno	3,099	-	3,099	-	-	-
Mall Piura:						
Terreno	8,787	-	8,787	-	-	-
Almacén:						
Terreno	8,724	-	8,724	8,724	-	8,724
	155,542	17,072	138,470	143,050	14,602	128,448

- Multimercado Callao, ubicado en la Av. Argentina No.3093 - Callao, cuya 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, 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 ICSA), 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.
- Mall Piura, 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.
- Almacén, ubicado en Av. Argentina 1784 - Callao, es utilizado por Ransa Comercial S.A.

Al 31 de diciembre de 2007, el valor razonable de los inmuebles ascendente a US\$ 52,786 (US\$ 39,112 mil en el 2006) ha sido estimado por la Gerencia de la Compañía en base a proyecciones de flujos futuros descontados. El valor comercial del terreno utilizado como almacén, asciende a US\$ 2,550 mil según la tasación efectuada en años anteriores por un perito independiente. En opinión de la Gerencia actualmente dicho terreno tiene un mayor valor comercial.

10. SOBREGIROS Y PRÉSTAMOS BANCARIOS

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

	2007	2006
Sobregiros	27,405	40,926
Préstamos bancarios en moneda nacional y extranjera	110,731	192,969
Financiamientos de importación en moneda extranjera	444,589	196,027
	582,725	429,922

Los préstamos bancarios corresponden a préstamos otorgados por entidades bancarias locales con vencimientos entre enero y agosto de 2008 (US\$ 41.2 millones y S/. 73.7 millones en el año 2006 cuyo vencimiento fue entre febrero y junio de 2007) y devengan una tasa efectiva promedio de interés anual en nuevos soles y dólares estadounidenses de 5.68% y 7.65% (5.22% y 7.58% en el año 2006) respectivamente.

Los préstamos para financiamiento de importación de mercadería y materia prima por US\$ 148.3 millones (US\$61.3 millones en el 2006), vencen entre enero y agosto del 2007, devengan una tasa de interés efectiva anual que varía entre 5.65% 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.

ESTADOS FINANCIEROS

11. CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, el saldo de este rubro incluye principalmente cuentas por pagar por la adquisición de materia prima, envases y embalajes y combustible. Son cancelados en un período corriente.

12. PAPELES COMERCIALES

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

EMISOR	SERIE	IMPORTE	EQUIVALENTE EN S/.	TASA	PLAZO EN DÍAS	FECHA DE VENCIMIENTO
		US\$				
2007						
En S/.						
Alicorp S.A.A.	Serie	-	15,000	5.55		
En US%						
Alicorp S.A.A.	Serie	7,000	20,979	5.59		
Ransa Comercial S.A.A.	Serie D	2,500	7,493	5.49		31.03.2008
Ransa Comercial S.A.A.	Serie F	3,000	8,990	5.73		30.04.2008
		12,500	37,462			
			52,462			
2006						
En S/.						
Alicorp S.A.A.	Serie I	-	15,000	5.8754	188	18.01.2007
Alicorp S.A.A.	Serie J	-	15,000	5.5319	180	13.02.2007
Alicorp S.A.A.	Serie K	-	15,000	5.6549	270	29.05.2007
Alicorp S.A.A.	Serie L	-	15,000	5.4926	269	19.07.2007
Ransa Comercial S.A.			75	-	-	
			60,075			
En US\$						
Alicorp S.A.A.	Serie C	5,000	15,985	5.2538	178	23.03.2007
Alicorp S.A.A.	Serie D	5,000	15,985	5.4185	210	11.05.2007
Alicorp S.A.A.	Serie E	5,000	15,985	5.4239	234	21.06.2007
Ransa Comercial S.A.	3PAESB	3,000	9,591	5.41	176	25.06.2007
Ransa Comercial S.A.	3PAESB	2,500	7,993	5.44745	157	06.06.2007
Palmas del Espino S.A.	Serie C	3,500	11,190	5.5022	270	22.04.2007
Compañía Universal Textil S.A.	Serie A	2,500	7,992	5.68552	270	05.08.2007
		26,500	84,721			
			144,796			

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 deben cumplir con ciertos ratios financieros y presentar información financiera de acuerdo a los contratos establecidos. Al respecto, las Gerencias de las Compañías consideran que han cumplido en su totalidad con dichos requisitos.

13. DEUDAS A LARGO PLAZO

Al 31 de diciembre de 2007 este rubro comprende:

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 bancarios	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	131,368	45,887	85,481
Varios	Arrendamiento financiero	Bienes arrendados	3% y 8.5%	Entre febrero de 2007 y diciembre 2012	31,874	14,987	16,887
Terceros	Préstamos	Ninguna	8.85%	Noviembre 2007	31	31	-
Afiliadas	Préstamos	Ninguna			893	128	765
					501,975	142,977	358,998

Al 31 de diciembre de 2006 este rubro comprende:

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 2007 y diciembre de 2009	126,003	39,487	86,516
International Finance Corporation	Préstamos bancarios	Ver c)	Ver c)	Entre diciembre de 2008 y noviembre de 2013	95,910	4,567	91,343
Varios	Bonos corporativos	Ver b)	Ver b)	Febrero de 2007	15,985	15,985	-
Varios	Préstamos bancarios	Ver d)	Ver d)	Entre enero de 2007 y julio de 2014	211,015	30,821	180,194
Varios	Arrendamiento financiero	Bienes arrendados	3.45% y 6.7%	Entre febrero de 2007 y agosto 2011	35,394	15,824	19,570
Personal de la Compañía	Beneficios sociales	Ninguna	4.2%	Entre enero de 2007 y enero 2008	236	175	61
Terceros	Préstamos	Ver e)	6.5% y 7%	Junio 2007 y 2008	39,865	1,501	38,364

ESTADOS FINANCIEROS

a) Bonos titulizados -

Comprende los bonos emitidos por las siguiente Compañías:

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 2007 se canceló US\$ 12.4 millones de capital y US\$ 2.8 millones de intereses (US\$ 11.6 millones de capital y US\$ 3.7 millones de intereses en el año 2006).

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.

ii) En los meses de octubre y noviembre del 2002, Ransa Comercial S.A. emitió dos series de Bonos de Titulización, (Primera emisión de Bonos de Titulización – Ransa), por un importe ascendente a US\$ 7 millones. Dichos bonos fueron cancelados anticipadamente en octubre del 2006, y devengaron intereses a una tasa efectiva anual de 7.5% y 7.94%, respectivamente. El saldo pendiente de redención al 31 de diciembre de 2005 ascendió a aproximadamente US\$ 3.8 millones.

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 del año 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 es de US\$ 10 millones. Dichos bonos serán redimidos en un plazo de tres años contados desde la fecha de emisión y cuyo vencimiento es 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.

Asimismo, el 9 de diciembre de 2003, se efectuó una emisión de bonos corporativos serie A, por un importe ascendente a US\$ 5 millones que corresponde al Primer Programa de Bonos Corporativos por US\$ 20 millones cuya primera emisión es de US\$ 10 millones. Dichos bonos fueron redimidos en un plazo de tres años contados desde la fecha de emisión, vencieron en diciembre del 2006 y devengaron una tasa de interés efectiva anual del 4.38%.

- 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\$ 120,0 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/. 4,4 millones cada una a partir de marzo de 2010. Para reducir la exposición al riesgo de tipo de cambio asociado a los financiamientos obtenidos con la colocación de Bonos, la Compañía Palmas de Espino S.A. adquirió 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.
- 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 7000 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 2007 se amortizó US\$ 700 mil.

c) Préstamo International Finance Corporation (IFC) -

- i) Préstamo recibido del IFC 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 2007 y 2006, el saldo corresponde al préstamo subordinado por US\$ 20 millones, amortizable en dos cuotas iguales con vencimientos en diciembre del 2008 y diciembre del 2009, cuenta con ocho años de gracia 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 2006 Alicorp S.A.A. mantiene contratos de Swaps de intereses con el citibank N.A por el mismo importe del saldo pendiente del préstamo.

- ii) Al 31 de diciembre de 2007 y 2006, incluye el préstamo recibido por Ransa Comercial S.A. por US\$ 10 millones, según contrato suscrito en mayo del 2005, con un periodo de gracia de 24 meses para la amortización del capital, a ser pagado en cuotas semestrales hasta noviembre del 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 el desarrollo y equipamiento de un nuevo almacén.

ESTADOS FINANCIEROS

En adición al 31 de diciembre de 2005, incluye el préstamo otorgado a Ransa Comercial S.A. por un total de US\$ 10 millones, según contrato suscrito en noviembre de 1999, con un período de gracia de 30 meses para la amortización del capital, a ser pagado en cuotas semestrales hasta octubre del 2009. Dicho préstamo fue pagado en forma anticipada en octubre del 2006 y devengó intereses a una tasa anual de Libor más 3.875%. Al 31 de diciembre de 2005, el saldo pendiente de pago ascendió a aproximadamente US\$ 5.0 millones.

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

Palmas del Espino S.A y sus subsidiarias Industria del Espino S.A y Distribuidora del Espino S.A, empresas afiliadas de Ransa Comercial S.A., han firmado un Contrato de Fianza y Garantía Solidaria con el ABN Amor Bank N.V avalando dicha operación.

Los contratos de préstamo con el IFC, contiene ciertas restricciones para ambas 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, 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) Préstamos bancarios:

Al 31 de diciembre del 2007, este rubro comprende:

Entidad acreedora	Total		Corriente	No corriente
	En miles de			
	US\$	S/.		
En moneda extranjera -				
Citibank (d.1)	14,411	43,191	17,013	26,178
Banco Continental (d.2)	10,458	31,349	10,456	20,893
Banco de Crédito (d.3)	3,500	10,489	3,596	6,893
Banco Bolivariano (d.4)	9,333	27,972	13,025	14,947
Atlantic Security Bank	3,000	8,991	-	8,991
Lloyds TSB Bank	2,000	5,994	-	5,994
Banco del Pacífico S.A.	589	1,466	-	1,466
Banco Santander Benelux	123	369	369	-
Otros menores	517	1,547	1,428	119

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.

d.1) 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.

- Otorgado a Subsidiaria Primax Ecuador S.A. por US\$ 2,500,000 con vencimiento en enero y febrero de 2008.

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

- Préstamo otorgado a Multimercados Zonales por US\$ 8.5 millones el 15 de noviembre de 2006. Dicho préstamo vence en noviembre de 2011.

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

- Préstamo otorgado a Ransa Comercial S.A., al 31 diciembre de 2007 el saldo pendiente de pago asciende a US\$1.5 millones y vence en Noviembre de 2009.
- Préstamo otorgado a Almacenera del Perú S.A., al 31 de diciembre de 2007 el saldo pendiente de pago asciende a US\$ 2.0 millones. Dicho préstamo se amortiza en forma trimestral y vence en julio de 2010.

d.4) Préstamo otorgado a Subsidiaria Primax Ecuador S.A. por US\$ 10,000,000, con vencimiento en julio y 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.

ESTADOS FINANCIEROS

14. IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACION DE LOS TRABAJADORES DIFERIDO

En los años 2007 y 2006, 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, el impuesto a la renta diferido calculado está conformado por las siguientes partidas temporales:

	2007	2006
	S/.000	S/.000
Impuesto a la renta y participación de los trabajadores diferido acreedor (deudor) -		
- Inmueble, maquinaria y equipo	284,440	445,532
- Revaluación voluntaria de activos fijos	100,836	-
- Intereses registrados como costo de activos fijos	8,321	8,839
- Intangibles	21,917	7,749
- Provisión para cuentas de cobranza dudosa	(3,359)	-
- Inversiones en valores	(6,657)	61,865
- Certificado de participación neto	79,527	-
- Otros activos	(19,194)	(23,982)
	465,831	500,003

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

	2007	2006
	S/.000	S/.000
Impuesto a la renta diferido acreedor	180,088	183,465
Impuesto a la renta diferido deudor	(12,502)	(3,237)
Impuesto a la renta diferido acreedor, Neto	167,586	180,228

15. PATRIMONIO NETO

- a) Capital social -- Al 31 de diciembre de 2007, 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.

En Junta Obligatoria de Accionistas de Alicorp S.A.A de fecha 20 de marzo de 2006 se acordó la emisión de 67,918,335 acciones correspondientes a la reexpresión por efectos de la inflación del capital social de años anteriores.

En Junta Especial de Accionistas de Alicorp S.A.A de fecha 20 de marzo de 2006 se aprobó la conversión de las 54,624,193 acciones preferenciales Clase "A" en acciones comunes.

- b) Acciones de inversión -- Las acciones de inversión tienen el mismo derecho que una acción común en la distribución del patrimonio de la Compañía 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) 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.
- d) 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.
- e) Excedente de revaluación -- El saldo de este rubro se origina de la revaluación voluntaria que efectúa 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 respectivo impuesto a la renta diferido.
- 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 2007 y 2006, los dividendos distribuidos corresponden principalmente a los realizados por las empresas Alicorp S.A.A., Ransa Comercial S.A., Palmas del Espino S.A., Artefactos Perú Pacífico 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.; Santa Sofía Puertos S.A. y Trabajos Marítimos S.A. (subsidiarias de Ransa Comercial S.A.); 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. y Construcciones Modulares.

16. ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS

Las actividades de las Compañías conformantes 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 ("swaps") de tasas de interés para cubrir ciertas exposiciones y cobertura de materia prima "commodities" ("futuros" y "opciones").

ESTADOS FINANCIEROS

La administración de riesgos se efectúa a través de un Departamento Centralizado de Finanzas que sigue las políticas aprobadas por la Dirección Central de Finanzas del Grupo. El Departamento Centralizado de Finanzas identifica, evalúa y cobertura los riesgos financieros en estrecha cooperación con las unidades operativas.

La Dirección Central de Finanzas 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 el uso de instrumentos financieros derivados.

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

Riesgo de tipo de cambio

Las compañías 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. La Dirección Central de Finanzas es la responsable de resguardar la posición neta en cada moneda a través de la utilización de los instrumentos financieros correspondientes.

Al 31 de diciembre del 2007, Alicorp S.A.A. mantiene contratos de compra de dólares a futuro con entidades financieras por US\$ 29.1 millones con vencimientos entre enero y mayo del 2008 (US\$ 55.5 millones al 31 de diciembre del 2006 cuyos vencimientos fueron entre enero y julio del 2007). En el 2007, dichas operaciones originaron una pérdida neta de aproximadamente S/.5.4 millones (S/. 11.1 en el año 2006) que se muestra incluida en el rubro gastos financieros, neto del estado combinado de ganancias y pérdidas y el pasivo correspondiente se muestra como cuentas por pagar diversas en el balance general combinado.

La ganancia o pérdida generada por las operaciones de compra - venta de moneda extranjera a futuro es incluida en los resultados conforme se devenga.

Riesgo de tasa de interés

Los ingresos y los flujos de caja operativos de las compañías son sustancialmente independientes de los cambios en las tasas de interés del mercado. Adicionalmente, la Gerencia de cada Compañía obtiene financiamiento a tasas de interés fijas y variables, las mismas que son pactadas de acuerdo con las condiciones de mercado.

Las operaciones de "swap" de intereses se efectuaron en el año 2006 con el propósito de cubrir los intereses generados por los bonos de titulización y por los préstamos recibidos del International Finance Corporation - IFC, los que devengan una tasa de interés variable que se indexa con la tasa Libor.

Las ganancias o pérdidas generadas por las operaciones de cobertura son registradas en los resultados del ejercicio conforme se devengan los intereses correspondientes a los bonos de titulización y los préstamos del IFC, de acuerdo con la estructura de pagos establecida.

Riesgo del precio del producto

El Grupo Romero se ve expuesto principalmente al riesgo de fluctuaciones en los precios del café, trigo y soya en los mercados internacionales. En el caso del trigo y de la soya utilizan instrumentos financieros derivados tales como futuros y opciones para cubrir ciertas exposiciones y cobertura de materia prima "commodities".

Riesgo crediticio

Las Compañías no tienen riesgos significativos de concentración de crédito, habiendo establecido políticas para asegurar que la venta de bienes y servicios se efectúan a clientes con adecuada historia de crédito. En forma adicional, las Compañías establecen garantías sobre los bienes vendidos y, cuando es aplicable, garantías adicionales.

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.

17. 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.
- 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 2006 y 2005 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, a partir de 1999 Palmas del Espino S.A. está exonerada 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) 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 fideicomitidos 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.

- e) 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

ESTADOS FINANCIEROS

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 2007) y Otras empresas del Grupo Romero (principalmente del 2003 al 2007).

- f) De acuerdo con la legislación vigente a partir del ejercicio gravable 2001, para propósitos de la determinación del Impuesto a la Renta y del Impuesto General a las Ventas, el precio de transferencia entre partes vinculadas y no vinculadas debe contar con documentación e información que sustente los métodos y criterios de valuación aplicados en su determinación. La Administración Tributaria está facultada a solicitar esta información al contribuyente.

- g) Impuesto Temporal a los Activos Netos

A partir del 1 de enero de 2005, es de aplicación el Impuesto Temporal sobre los Activos Netos, que grava a los generadores de rentas de tercera categoría sujetos al régimen general del Impuesto a la Renta.

La base imponible del Impuesto está constituida por el valor de los activos netos consignados en el balance general ajustado según el Decreto Legislativo No.797 al 31 de diciembre del ejercicio anterior al que corresponda el pago deducidas las depreciaciones y amortizaciones. La tasa del impuesto es de 0.6% aplicable al monto de los activos netos que excedan S/.5 millones.

18. COSTO DE VENTAS Y GASTOS INDUSTRIALES

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

	2007	2006
Inventario inicial de mercaderías, productos terminados y subproductos	173,719	165,749
Inventario inicial de productos en proceso	31,789	21,573
Consumo de materias primas e insumos	5,790,441	4,943,579
Mano de obra directa	271,930	238,023
Otros gastos de fabricación	528,707	258,914
Menos:		
Inventario final de productos en proceso	(52,506)	(31,789)
Inventario final de mercaderías, productos terminados y subproductos	(241,423)	(173,719)
	6,502,657	5,422,330

19. GASTOS DE VENTAS, GENERALES Y DE ADMINISTRACIÓN

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

	2007	2006
Cargas de personal	185,880	173,038
Servicios prestados por terceros	357,329	338,871
Provisiones del ejercicio	8,925	28,258
Cargas diversas de gestión	46,007	36,305
Tributos	30,804	26,962
	628,945	603,434

20. GASTOS FINANCIEROS, NETO

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

	2007	2006
Gastos financieros		
Intereses de préstamos bancarios	(32,892)	(39,316)
Intereses de financiamiento de importaciones	(18,572)	(11,708)
Intereses de bonos corporativos	(12,163)	(13,396)
Intereses por préstamos IFC	(7,569)	-
Gastos bancarios y comisiones	(5,248)	-
Intereses por papeles comerciales	(4,658)	
Pérdida por participación en empresas relacionadas	(4,132)	(202)
Otros gastos financieros	(15,932)	(20,434)
	(101,166)	(85,056)
Ingresos financieros		
Intereses por préstamos a terceros	7,612	3,084
Dividendos recibidos	2,848	10,288
Ganancia neta por diferencia en cambio	62,206	39,641
Otros ingresos financieros	3,116	3,571
	75,782	56,584
	(25,384)	(28,472)

ESTADOS FINANCIEROS

21. OTROS, NETO

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

	2007	2006
Reclamos tributarios	726	48,753
Pérdida en venta de inversiones en valores	(2,777)	22,368
Penalidades por compra de soya - girasol	3,141	4,583
Baja de goodwill	-	(26,413)
Provisión por comparación con el valor de mercado de activos fijos no operativos	(23,233)	(12,051)
Pérdida en venta de inmuebles, maquinaria y equipo y activos fijos no operativos	(12,446)	(5,908)
Provisión por fluctuación de valores	-	(4,579)
Incineración de materiales	(5,271)	(3,556)
Recuperación (gastos) por cuenta de terceros y vinculadas	4,338	2,856
Alquileres diversos	5,425	1,186
Recupero de provisión de cobranza dudosa de ejercicios anteriores	4,886	1,360
Cobranza dudosa	-	860
Utilidad en venta de materias primas	736	623
Impuestos general a las ventas y sanciones administrativas y fiscales	(3,227)	(1,610)
Cargas de ejercicios anteriores	(2,026)	(1,463)
Otros (egresos) ingresos, neto	(9,630)	4,131
	(39,358)	31,140

22. INFORMACIÓN POR SEGMENTOS

La información financiera por segmentos que se presenta a continuación esta expresada en millones de soles:

	2007				Almacena- namiento	Segmento de servicios			Segmento comercial	Elimina- ciones	Total combinado
	Segmento industrial					Portuarios / navieros	Otros servicios	Total segmento			
	Industria de alimentos	Agro- industria	Industria textil	Total segmento							
Ingresos por ventas y servicios a clientes no afiliados	2,781	75	219	3,075	476	8	265	749	4,001	65	7,890
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	(224)	7,890
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	(1,577)	4,534
Total activos fijos	893	174	180	1,247	348	1	2	351	250	-	1,848
Depreciación y amortización	82	10	17	109	29	-	2	31	14	-	154

22. INFORMACIÓN POR SEGMENTOS

La información financiera por segmentos que se presenta a continuación esta expresada en millones de soles:

	2006								Segmento comercial	Elimina- ciones	Total combinado
	Segmento industrial				Segmento de servicios						
	Industria de alimentos	Agro- industria	Industria textil	Total segmento	Almace- namiento	Portuarios / navieros	Otros servicios	Total segmento			
Ingresos por ventas y servicios a clientes no afiliados	2,143	195	212	2,550	74	205	250	529	3,469		6,549
Ingresos por ventas y servicios entre segmentos	106	34	3	143	15	17	68	100	38	(280)	-
Total ingresos por venta y servicios	2,249	229	215	2,693	89	222	318	629	3,507	(280)	6,549
Utilidad de operación	221	6	27	254	28	18	36	82	43	(1)	378
Total activos	2,328	129	328	2,785	328	238	572	1,138	793	(638)	4,078
Total activos fijos	974	28	172	1,174	121	82	130	333	272		1,779
Desembolsos de capital	82	1	10	93	31	23	39	93	24		210
Depreciación y amortización	82	3	16	101	9	6	12	27	17		145

23 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 2007, ha recibido acotaciones por concepto del Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas, derechos aduaneros, aportaciones a Essalud e impuestos municipales por un importe de S/. 147.1 millones, en el que se incluyen moras y multas. Asimismo, tiene reclamos laborales por un importe aproximado de S/. 2.7 millones. Las acotaciones del Impuesto a la Renta, derechos aduaneros y aportaciones a Essalud han sido actualizados considerando el beneficio del fraccionamiento tributario que otorga el Decreto Legislativo N° 914.

Consortio Distribuidor Iquitos S.A. (Subsidiaria de Alicorp S.A.A.)

- Mantiene una serie de procesos en vía 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 y de enero a diciembre de 2005 y de enero a junio de 2006 por la suma total de S/.11.1 millones.

La acotación del Impuesto General a las Ventas de los años 2004, 2005 y 2006 se ha reducido de S/. 86.2 millones a S/. 66.08 millones, al haber declarado la SUNAT fundado las reclamaciones del IGV del año 2006.

ESTADOS FINANCIEROS

Ransa Comercial S.A.

- Existen demandas laborales realizadas a la compañía ascendentes a S/. 0.7 millones principalmente por reintegro de beneficios sociales.
- Al 31 de diciembre de 2007, existe un proceso arbitral por un importe total de S/. 3,9 millones. en 2008 este proceso ha concluido y la empresa ha pagado S/. 0.8 millones.
- La Municipalidad de Callao, mantiene pendiente de resolver la solicitud de devolución de los pagos indebidos de arbitrios de los años 2005 y 2006 por S/. 1.07 millones.
- 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.
- El 11 de agosto de 2006 Ransa Comercial S.A. solicitó la devolución del Impuesto Mínimo a la Renta del año 1996 por S/. 1.4 millones. Mediante Resolución de Intendencia N° 012-018-0006848/SUNAT se declaró improcedente dicha solicitud de devolución. La Compañía apeló dicha resolución.

Agencia Ransa S.A.

- Mantiene reclamaciones en relación a acotaciones recibidas de Essalud por un total de S/. 284 mil.

Almacenera del Perú S.A.

- Existen diversos juicios en contra de la compañía por un importe total de US\$ 2.7 millones. El importe de estos juicios se han reducido a US\$ 2.2 millones al haberse obtenido resultados favorables.
- 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 2007 estos reclamos se encuentran pendiente de resolución.

Compañía Universal Textil S.A.

- Mantiene letras en descuento por S/. 2.9 millones con instituciones financieras locales.
- Mantiene procesos laborales por reintegros del laudo arbitral y del pliego de reclamos, desnaturalización de contratos de trabajo a plazo fijo por exportación no tradicional, solicitud de estabilidad laboral y reintegros de remuneraciones del personal estable, nulidad de despido y reintegro de remuneraciones dejadas de percibir.

Samtronics Perú S.A.

Existen reclamaciones contra dos resoluciones de gerencia de la SUNAT por el acogimiento indebido al acuerdo de complementación económica suscrito con México para la importación de monitores Samsung. Supuestos tributos por pagar por US\$ 1.5 millones y multas por US\$ 4.5 millones. En abril de 2004, se presentó reclamaciones ante la Intendencia de Fiscalización y Gestión de Recaudación Aduanera, las que se encuentran pendientes de resolver por la SUNAT.

En opinión de la Gerencia y de sus asesores legales se espera que dichos procesos tengan un resultado favorable para las compañías.

b) Compromisos -

Al 31 de diciembre del 2007, 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 2005, hipotecas y prendas industriales por aproximadamente US\$ 19.3 millones y US\$ 18.2 millones, respectivamente.

Alicorp S.A.A.

- Carta fianza a favor del Banco de Crédito del Perú por S/. 2,2 millones que garantizan el cumplimiento de la prestación de servicios, con vencimientos entre marzo de 2008 y setiembre de 2009.

Trabajos Marítimos S.A. (Subsidiaria de Ransa Comercial S.A.)

- Fianzas solidarias a favor del Banco de Crédito del Perú, que garantizan las deudas de la subsidiaria Construcciones Modulares S.A. con dicho banco y con el Interbank, con vencimiento en marzo de 2008.

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\$ 725,000 el cual esta garantizado por las hipotecas y prendas agrícolas que los asociados han constituido. Al 31 de diciembre de 2007, la compañía ha otorgado préstamos a estos productores agropecuarios por aproximadamente S/. 64,808 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 2007 Palmas del Espino S.A. y su subsidiaria Industrias del Espino S.A. mantienen un contrato de Fianza y Garantía solidaria con el Banco Continental avalando la carta fianza otorgada a la empresa afiliada Terminal Internacional del Sur S.A. hasta por US\$ 1 millón. Esta garantía vence en agosto del 2008.
- Al 31 de diciembre de 2007, Agrícola del Chira S.A. (subsidiaria de Palmas del Espino S.A.) mantiene Fianzas bancarias por US\$ 3.5 millones otorgadas por el Banco Internacional del Perú y garantías hipotecarias por US\$ 28 millones para garantizar el compromiso de inversión y las demás obligaciones contractuales contraídas en el contrato de compra/venta de lotes celebrado con el Proyecto Especial Chira – Piura.

Santa Sofia Puertos S.A. (Subsidiaria de Ransa Comercial S.A.)

- Carta fianza a favor del Citibank N.A. por US\$ 0.7 millones que garantizan el pago de los intereses de la deuda a largo plazo con dicho banco.

ESTADOS FINANCIEROS

Samtronics Perú S.A.

- El 16 de agosto de 2004, la empresa intervino como garante en el contrato suscrito por su vinculada Romero Trading S.A. con un tercero, respaldando y garantizando 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 Samtronics solo puede ser liberada por dicho tercero. Dentro de los compromisos asumidos por la compañía está, el de 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 de forma oportuna.

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 titulación 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 titulación y presentar ciertos reportes e información financiera.

iii) Compromisos con terceros:

Alicorp S.A.A.

- Ha otorgado cartas fianzas a favor de entidades nacionales por S/. 0.8 millones y US\$ 0.4 millones.
- Cartas fianzas a favor del Ministerio del Interior por S/. 0.5 millones y US\$ 0.3 millones.
- Carta fianza a favor de la Superintendencia Nacional Tributaria – SUNAT por un total de US\$ 0.5 millones 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 2008. Asimismo, la compañía ha otorgado a favor de SUNAT cartas fianzas emitidas por una institución financiera local correspondiente a la autorización de depósitos aduaneros temporales por un total de US\$ 1.1 millones con vencimiento entre enero y abril de 2008.
- Cartas de crédito con dos proveedores del exterior por € 0.2 millones y US\$ 0.3 millones y carta de crédito por € 1.7 millones que corresponden a un contrato de leasing que se encuentra en proceso de suscripción con una entidad financiera local.

Ransa Comercial S.A.

- Carta fianza a favor de la Superintendencia Nacional Tributaria – SUNAT por un total de S/. 9.9 millones emitidas por Secrex Compañía de Seguros y Garantías, que corresponde al seguro de caución en garantías de almacenes aduaneros, con vencimientos en enero de 2008.

Agencias Ransa S.A.

- Carta fianza a favor de la Superintendencia Nacional Tributaria – SUNAT por un total de US\$ 3.8 millones (S/. 11.4 millones) emitidas por Secrex Compañía de Seguros y Garantías, que corresponde al seguro de caución en garantías de almacenes aduaneros, con vencimientos en enero de 2009.
- Carta fianza emitidas por el Banco de crédito del Perú por un total de US\$ 7 mil (S/. 13 mil) por la autorización de depósito aduanero, con vencimientos entre marzo de 2008 y setiembre de 2009.

Trabajos Marítimos S.A. (Subsidiaria de Ransa Comercial S.A.)

- Carta fianza a favor de la Superintendencia Nacional Tributaria – SUNAT por un total de S/. 0.9 millones emitidas por entidades financieras locales y terceros, que garantizan las operaciones como Terminal autorizado de aduanas, entre otros, con vencimiento hasta diciembre de 2008.
- Carta fianza a favor de Petróleos del Perú por US\$ 0.1 millones emitidas por entidades financieras, locales a fin de garantizar los acuerdos firmados con dicha compañía, con vencimiento hasta julio de 2008.
- Carta fianza a favor de Autoridad Portuaria Nacional por US\$ 0.1 millones emitidas por entidades financieras locales, que garantizan sus licencias de estiba y agenciamiento marítimo, con vencimientos hasta mayo de 2008.
- Carta fianza a favor de Empresa Nacional de Puertos por US\$ 0.1 millones emitidas por entidades financieras locales, con vencimientos hasta mayo de 2008.

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 2008, que garantizan las obligaciones del contrato de concesión del Terminal Portuario de Matarani.
- Carta fianza a favor de la SUNAT por US\$ 0.2 millones emitidas por Secrex Compañía de Seguros y Garantías con vencimiento en enero de 2008 y que garantizan las operaciones que realiza la subsidiaria como terminal autorizado en el puerto de Matarani.

Construcciones Modulares S.A. (Subsidiaria de Ransa Comercial S.A.)

- Carta fianza a favor del terceros, emitida por una entidad financiera por US\$ 0.07 millones y S/. 0.1 millones.

Trabajos Marítimos S.A. (Subsidiaria de Ransa Comercial S.A.)

- Fianzas solidarias a favor del Pluspetrol S.A. por US\$ 72 mil y S/. 142 mil, que garantizan operaciones realizadas por Construcciones Modulares S.A., con vencimientos hasta marzo de 2008.
- Fianzas solidarias a favor del G-Star por Sealand Pacific emitida por el Atlantic Security Bank por US\$ 1 millón con vencimiento hasta octubre de 2008.

Consortio Naviero Peruano S.A.

- Mantiene cartas fianzas por una entidad financiera local a favor de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT por S/. 174 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\$ 52 millones que garantizan principalmente el cumplimiento de sus obligaciones comerciales (US\$ 34 millones en 2006).

ESTADOS FINANCIEROS

24 CUENTAS DE ORDEN

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

	2007	2006
Mercaderías de terceros en depósitos financiero	20,838	56,376
Almacén de campo	1,371,197	1,262,204
Depósito aduanero financiero	73,830	93,446
Depósito simple almacén general	61,938	280
Depósito aduanero simple	18,906	1,504
Otras cuentas de orden	1,548	2,025
	1,548,257	1,415,835

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 2006).

Conceptualización, Dirección y Producción General:
Relaciones Institucionales Grupo Romero

Redacción y estilo: Fabiana Videla

Ilustraciones: Ricardo Tsuchiya W.

Retoque y edición final: Digital Xpress S.A.

Impresión: Exituno S.A.