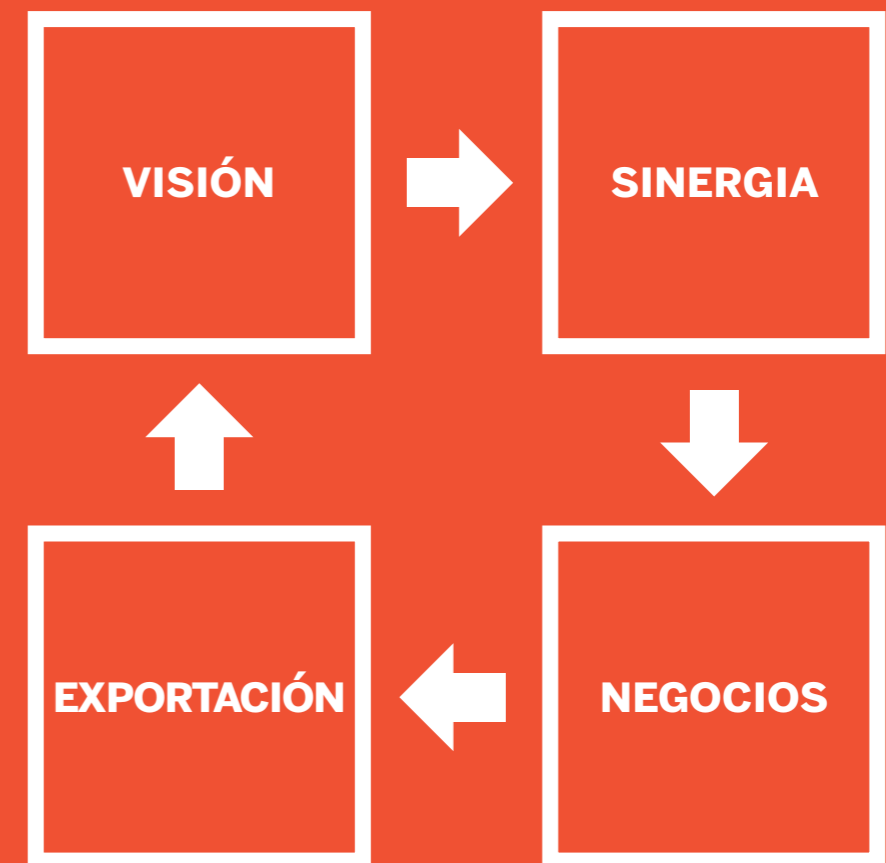
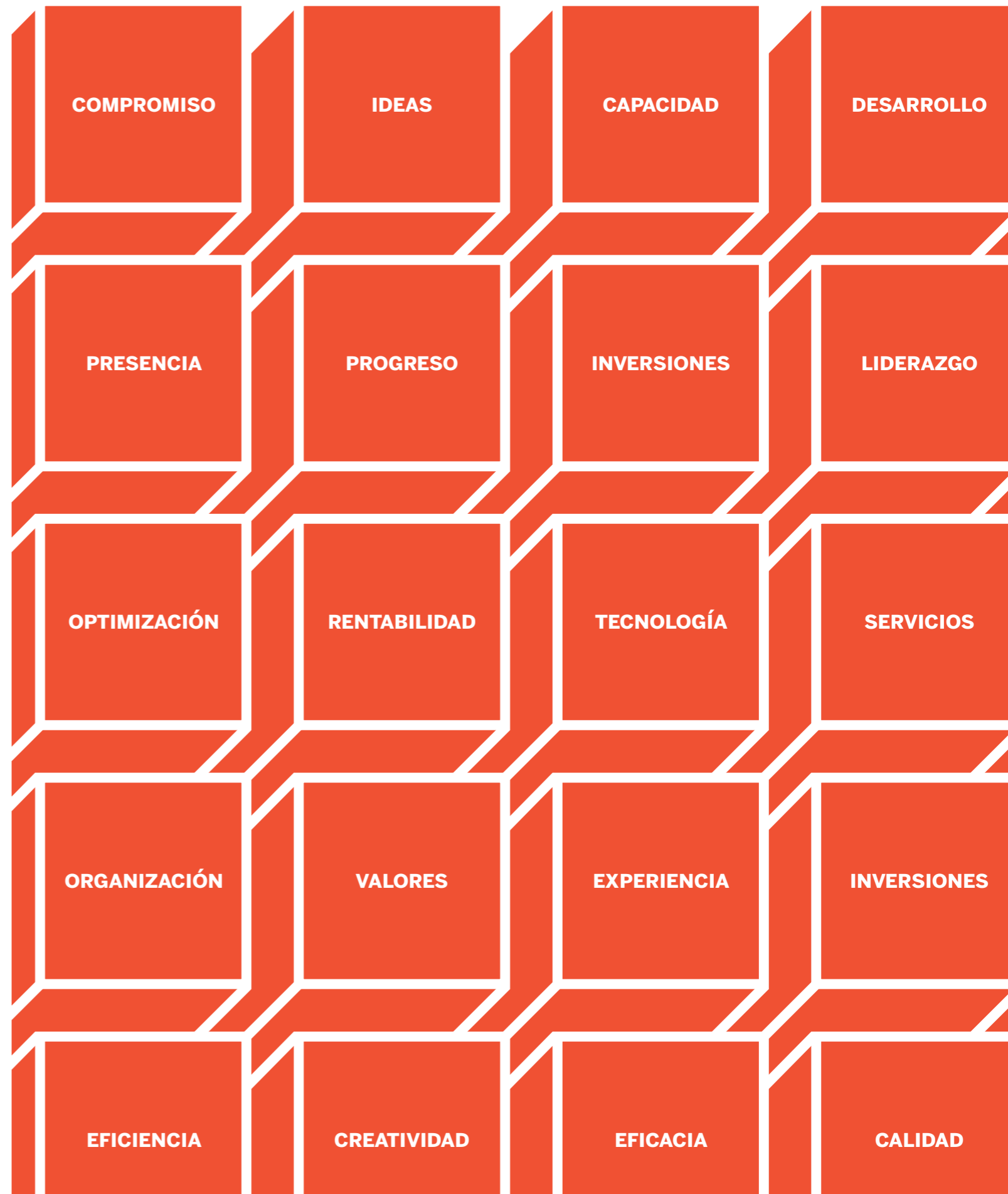
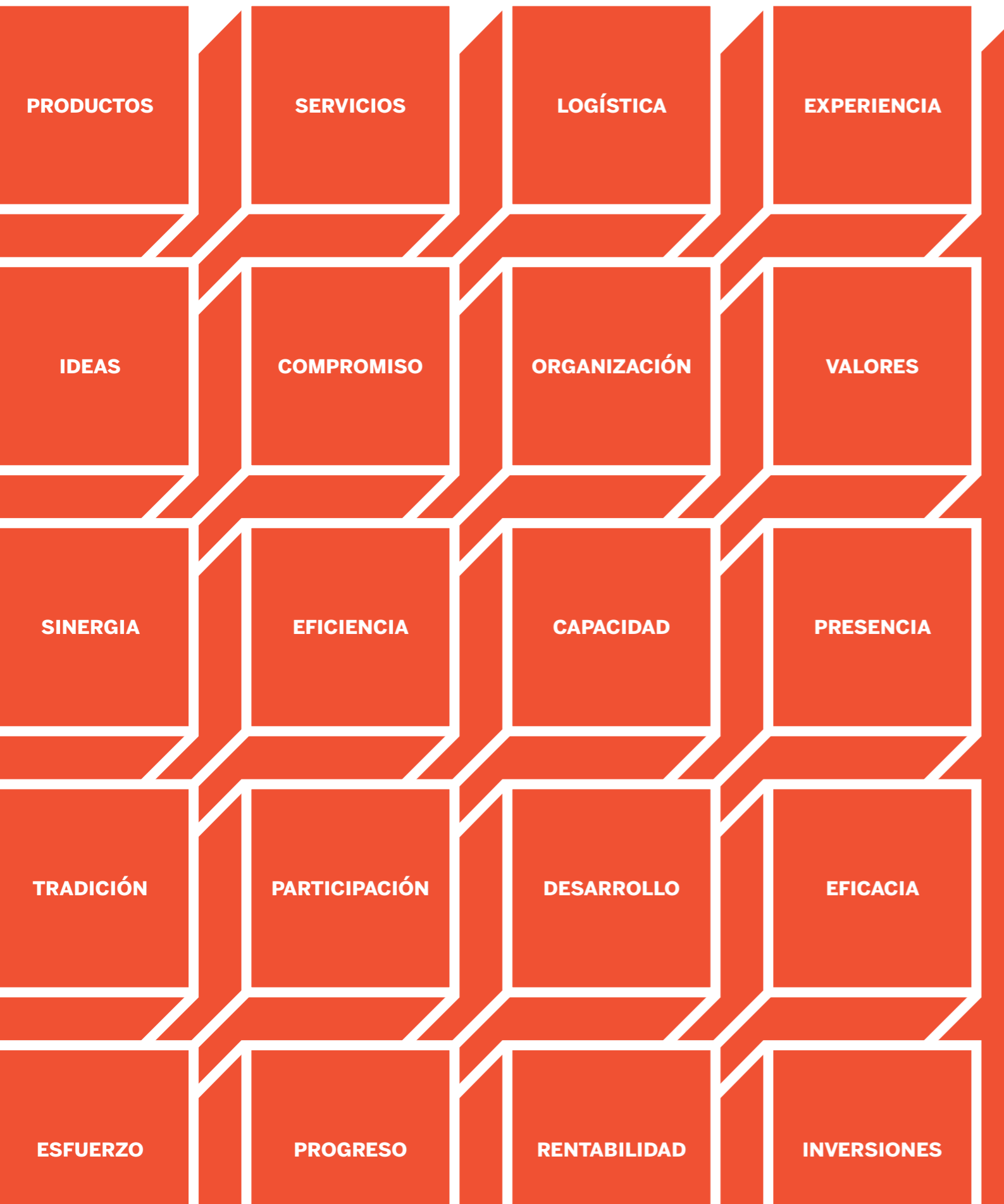




# EXPORTANDO IDEAS







CALIDAD

LIDERAZGO

OPTIMIZACIÓN

TECNOLOGÍA

CREATIVIDAD

#### EXPORTANDO IDEAS

➔ Apostar por el Perú ha sido la visión empresarial con la que el **GRUPO ROMERO** ha enfrentado los desafíos del crecimiento en sus actividades. La independencia y el manejo profesional que el **GRUPO** ha promovido en sus empresas son parte de esta visión. Sus importantes inversiones han sido un reflejo de su compromiso con el desarrollo del país.

El **GRUPO ROMERO** aspira a fortalecer el espacio ganado en diversos mercados de exportaciones e inclusive crecer con presencia directa en los países de la Comunidad Andina, con los que se tiene afinidad comercial y cultural. Su meta es convertirse en una importante transnacional de capitales peruanos.

El 2005 ha sido un año de grandes cambios en la organización, sistemas y estructuras de las empresas del **GRUPO**. El objetivo ha sido desarrollar proyectos de índole corporativa para que las empresas se beneficien de sus potenciales sinergias.

Éste y otros cambios conducirán al **GRUPO** a tener una conformación y organización capaz de afrontar la mayor competencia frente a los tratados de libre comercio, así como seguir expandiéndose hacia otros mercados, para exportar sus productos y también sus ideas. ◀

**LIDERAZGO**

+

**COMPROMISO**

+

**MERCADOS**

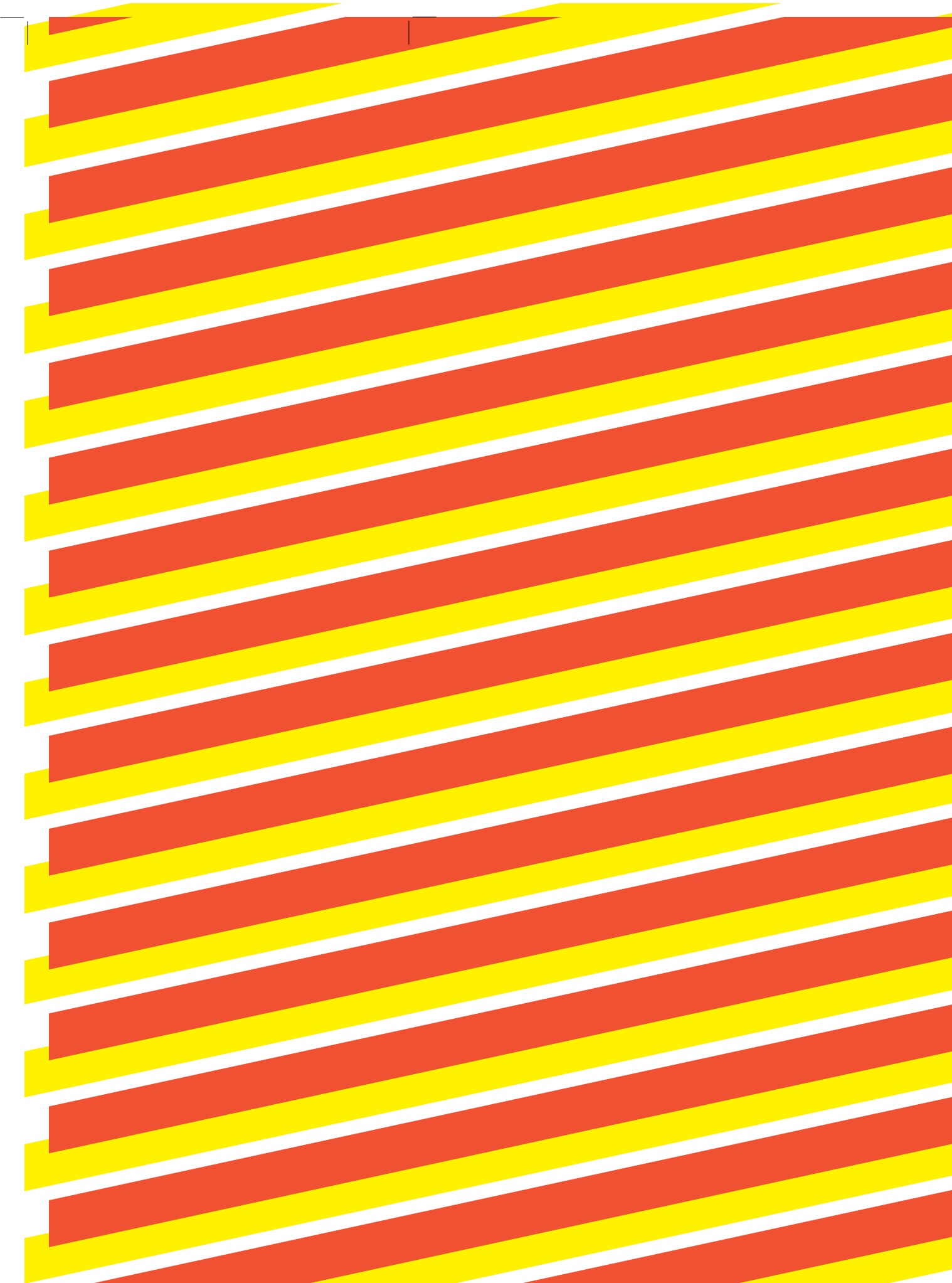
---

**EXPORTACIÓN**

## CONTENIDO

<b>Presentación</b>	<b>4</b>
Carta a los Accionistas	6
La Economía Peruana en el Año 2005	8
<b>Empresas</b>	<b>12</b>
Alicorp S.A.A.	44
Industrias de Aceite S.A.	45
Palmas del Espino S.A. e Industrias del Espino S.A	46
Romero Trading S.A.	47
Primax S.A.	48
Multimercados Zonales S.A.	49
Ransa S.A.	50
Almacenera del Perú S.A.	51
Compañía Almacenera S.A.	52
Terminal Internacional del Sur S.A.	52
Consorcio Naviero Peruano S.A.	54
Trabajos Marítimos S.A.	54
Industria Textil Piura S.A.	54
Compañía Universal Textil S.A.	56
Corporación General de Servicios S.A.	57
Orus S.A.	57
Samtronics Perú S.A.	58
Responsabilidad Social	60
<b>Estados Financieros</b>	<b>62</b>
Estados Financieros Combinados	64

Grupo Romero



## PRESENTACIÓN

**GENERAMOS EMPLEO, DINAMIZAMOS LA ECONOMÍA Y ESTAMOS  
COMPROMETIDOS CON UNA ESTRATEGIA DE RESPONSABILIDAD  
SOCIAL QUE CONTRIBUYA AL CRECIMIENTO DEL PAÍS.  
EXPORTAMOS AL MUNDO PRODUCTOS Y SERVICIOS CON  
ELEVADOS ESTÁNDARES DE CALIDAD Y CON ELLOS, UN INNOVADOR  
Y EXITOSO ESTILO DE GESTIÓN EMPRESARIAL.**

**CARTA A LOS ACCIONISTAS**

► **Estimados colaboradores**

El año 2005 ha concluido con resultados favorables para la mayor parte de las empresas del **GRUPO ROMERO**. El crecimiento en la actividad económica nacional, aunado al buen comportamiento de la economía mundial y a los esfuerzos empresariales para reducir costos, les ha permitido ampliar sus ventas y, en muchos casos, acelerar sus estrategias de exportación y/o expansión al exterior. Tal es el caso de **ALICORP, RANSA, UNIVERSAL TEXTIL** y, particularmente, **PRIMAX**.

Dos de las empresas, sin embargo, han enfrentado un entorno adverso que tuvo que ser superado con gran esfuerzo. En **ROMERO TRADING**, el negocio del café de exportación se vio afectado por la sequía, lo que originó una reducción de más del 20 por ciento en la producción de grano a nivel nacional. Todos los exportadores -incluyendo a **ROMERO TRADING**- ejercieron una mayor presión de compra a fin de poder cumplir con los compromisos de exportación, lo que no generó los resultados esperados. En el caso de **UNIVERSAL TEXTIL**, si bien la empresa se sumó al esfuerzo exportador con éxito, sus ventas en el mercado local se vieron afectadas por el explosivo incremento en las importaciones de telas y confecciones de países asiáticos.

En materia corporativa, la implementación de la herramienta SAP (proyecto IDEAS) está significando para el **GRUPO** crear una plataforma de última generación y sistemas estándar que generen y aprovechen oportunidades de negocio, a nivel individual y en conjunto. Con el tiempo, se analizarán todas las condiciones y mejores alternativas para la consolidación del área de soporte SAP que deben tener todas las empresas del **GRUPO**, asegurándose el máximo nivel operativo.

Por otro lado, se concluyeron las bases para la conformación de la Central de Riesgo que inició sus actividades el 1 de enero de 2006, principalmente en lo que se refiere a la política de crédito y de provisiones. Durante el primer semestre del 2006, se tendrá el área totalmente operativa y con el soporte tecnológico necesario para brindar un adecuado servicio. Se viene desarrollando, además, herramientas que permitan hacer negociaciones corporativas con el objeto de lograr ahorros en las compras que realizan las empresas del **GRUPO**.

Otra iniciativa importante en el rubro de la logística y, particularmente, en el área de transporte, es el proyecto denominado Mesa de Carga, que busca desarro-

llar un sistema inteligente de manejo de las cargas por transportar en las diferentes empresas del **GRUPO**, habiéndose identificado grandes posibilidades de ahorro.

Ofrecer a nuestros colaboradores óptimas condiciones de trabajo es otro de los objetivos permanentes del **GRUPO**. Por ello, es necesario expresar un agradecimiento al Comité Organizador del Festival Deportivo del **GRUPO ROMERO** 2005, así como a un gran número de ustedes que participaron en estos juegos. Una vez más, fue un evento muy bien organizado que nos ofreció agradables momentos de diversión y, sobre todo, posibilitó la interacción entre el personal de todas las empresas. En esta ocasión agradezco también el muy sentido homenaje a mis tíos, Calixto Romero Seminario y José Antonio Onrubia Romero, por sus 50 años de labores en el **GRUPO**.

De esta manera, los resultados en la gran mayoría de empresas han sido satisfactorios. Se incrementaron las ventas, tanto en los nuevos productos y servicios como en los tradicionales, a lo que se agregó la puesta en marcha de una activa estrategia de internacionalización.

El mensaje con el que me dirigí a ustedes a fines del año 2004 sigue siendo válido en la actualidad: los cambios políticos que experimentará nuestro país seguirán siendo los principales desafíos para el desarrollo de nuestras actividades, puesto que las inquietudes y expectativas derivadas del proceso electoral generarán volatilidad e indefinición en el comportamiento de los agentes económicos. Tengo la confianza de que nuestro país mantendrá e incluso incrementará el ritmo de crecimiento económico, y se desarrollarán mecanismos efectivos y eficientes para hacer que los peruanos más pobres y marginados también puedan acceder a las oportunidades de crecimiento.

Mis palabras finales son para felicitar a todos ustedes, nuestros colaboradores, por un año 2005 de crecimiento y desearles la mejor de las suertes en el 2006, tanto en el ámbito laboral-profesional como en lo social y familiar. ◀

Atentamente,



**DIONISIO ROMERO PAOLETTI**





**En particular, el buen desempeño de la inversión privada fue resultado de la reinversión de las mayores utilidades de las empresas, la ampliación de sus plantas (sobre todo en las manufactureras y mineras), la mayor importación de bienes de capital, las mejores expectativas sobre el comportamiento de la economía -interna e internacional- y la mayor inversión en construcción.**

## LA ECONOMÍA PERUANA EN EL AÑO 2005

► La actividad económica durante el año 2005 estuvo marcada por el crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI) en 6,7 por ciento, tasa superior al 4,5 por ciento estimado a inicios del año, siendo impulsado por los buenos resultados de las actividades no primarias. Se continuó, así, con la tendencia creciente sin presiones inflacionarias durante 54 meses consecutivos desde el segundo semestre del año 2001. (FIG.1)

La demanda global creció 7,1 por ciento, lo que fue resultado del mayor dinamismo de sus componentes, principalmente las exportaciones y la inversión privada. En particular, el buen desempeño de la inversión privada fue resultado de la reinversión de las mayores utilidades de las empresas, la ampliación de sus plantas (sobre todo en las manufactureras y mineras), la mayor importación de bienes de capital, las mejores expectativas sobre el comportamiento de la economía -interna e internacional- y la mayor inversión en construcción.

Por su parte la inflación acumulada en el año 2005 fue 1,5 por ciento, alcanzando la meta inferior establecida por el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). Las principales razones que explican esta baja inflación son la ausencia de choques de oferta que se reflejaron en menores precios de algunos alimentos con respecto al año 2004. Además, las disminuciones del Impuesto Selectivo al Consumo a los combustibles y la eliminación del arancel al GLP ocasionaron menores precios de combustibles al consumidor. En cuanto al tipo de cambio, el nuevo sol se apreció 3,4 por ciento con respecto al dólar estadounidense. Esta evolución se explica por el mayor superávit comercial y el aumento de las remesas de residentes peruanos en el exterior.

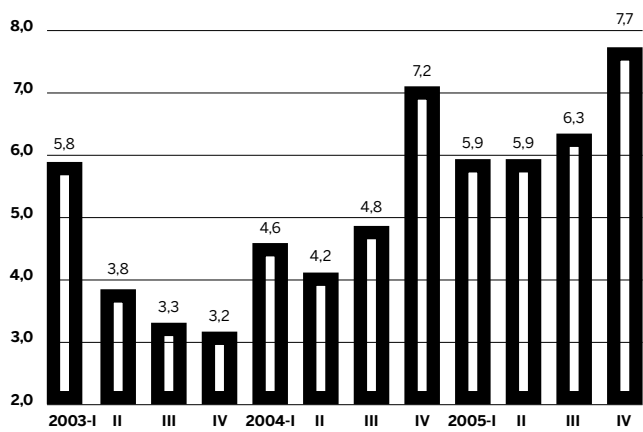
La balanza comercial registró superávit por cuarto año consecutivo, al alcanzar un saldo de US\$ 5.260 millones (6,6 por ciento del PBI). Las exportaciones registraron un crecimiento de 35,3 por ciento, ascendiendo a US\$ 17.336 millones. A su vez, las importaciones FOB crecieron un 23 por ciento con relación al 2004, registrando un flujo récord ascendente a US\$ 12.076 millones; comportamiento impulsado principalmente por una mayor demanda de insumos y de bienes de capital. (FIG.2)

Por otro lado, el Resultado Económico del Sector Público No Financiero fue negativo (-0,3 por ciento

## PRESENTACIÓN

### PBI TRIMESTRAL

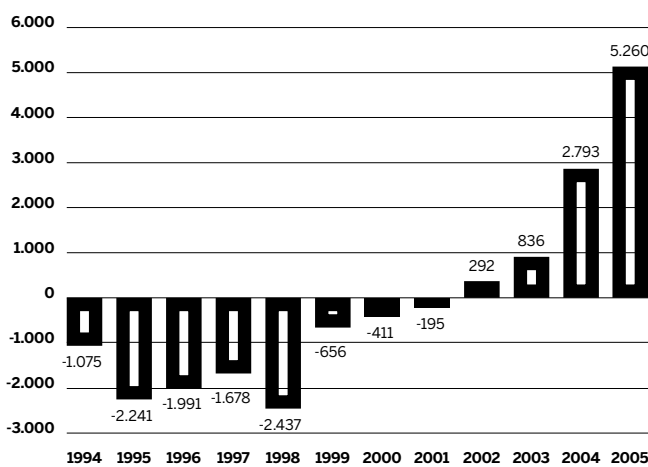
VARIACIÓN PORCENTUAL REAL ANUALIZADA (FIG.1)



Fuente Banco Central de Reserva del Perú

### BALANZA COMERCIAL

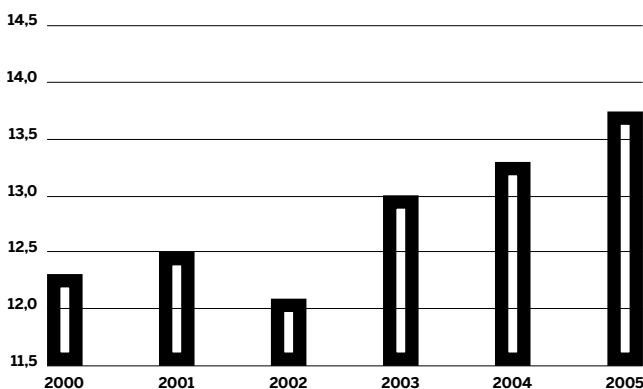
MILLONES DE US\$ (FIG.2)



Fuente Banco Central de Reserva del Perú

### PRESIÓN TRIBUTARIA

PORCENTAJE DEL PBI (FIG.3)



Fuente Ministerio de Economía y Finanzas

del PBI), pero menor en 0,7 por ciento al del 2004, continuando con la trayectoria decreciente iniciada hace 6 años y compatible con el objetivo de consolidación de las finanzas públicas.

La mayor presión tributaria (13,6 por ciento del PBI) fue resultado de un aumento en el Impuesto a la Renta, en el IGV y a la creación del Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN) que aportó un 0,08 por ciento del PBI a la recaudación tributaria. (FIG.3)

La deuda pública disminuyó en el 2005 de US\$ 30.905 millones a US\$ 29.968 millones, lo que se debió principalmente a la variación del saldo de la deuda por efecto de las depreciaciones del euro y el yen frente al dólar. La deuda pública externa se redujo en 7 puntos porcentuales del PBI, ubicándose en 28,1 por ciento, como consecuencia de las operaciones de prepago ejecutadas por el gobierno con el Club de París y con Japan Perú Oil Co - JAPECO.

Se estima que en el año 2006 el PBI crezca 6,6 por ciento con respecto al año 2005, explicado básicamente por el favorable comportamiento de la demanda privada. Por su parte, se espera que la inflación acumulada se ubique cerca al nivel medio del rango meta establecido por el BCRP (1,5 por ciento).

Las exportaciones continuarán con su tendencia creciente, alcanzando US\$ 22.730 millones, debido al importante impulso en las exportaciones tradicionales y no tradicionales, que aumentarían 18,5 por ciento y 12,6 por ciento con relación al año anterior, respectivamente. Es importante destacar que se prevé la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos, lo cual permitiría la continuidad de los contratos de exportación a dicho país, en especial, de los relacionados a exportaciones no tradicionales. ◀

**CRECIMIENTO**

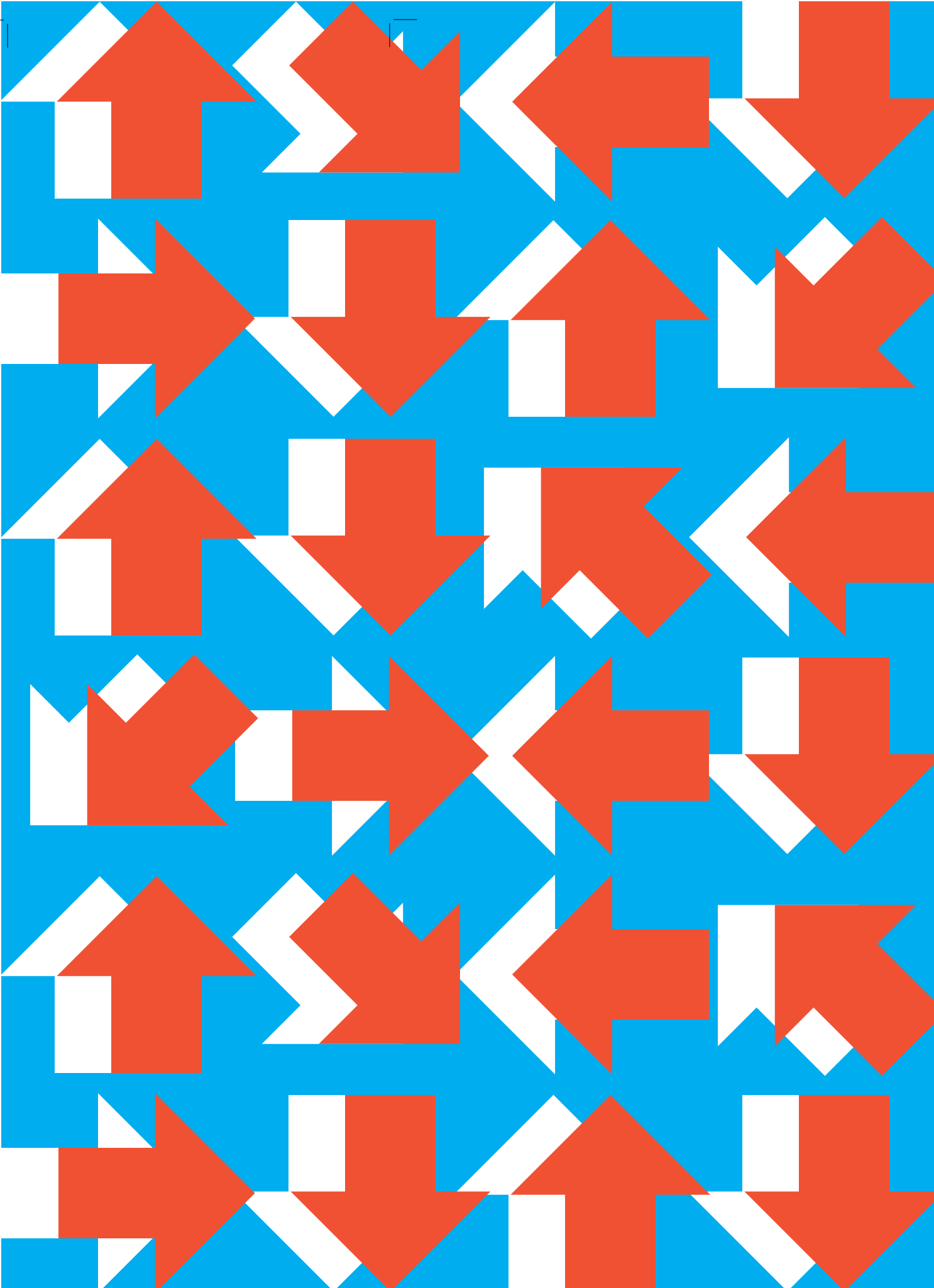
+

**ESTABILIDAD**

---

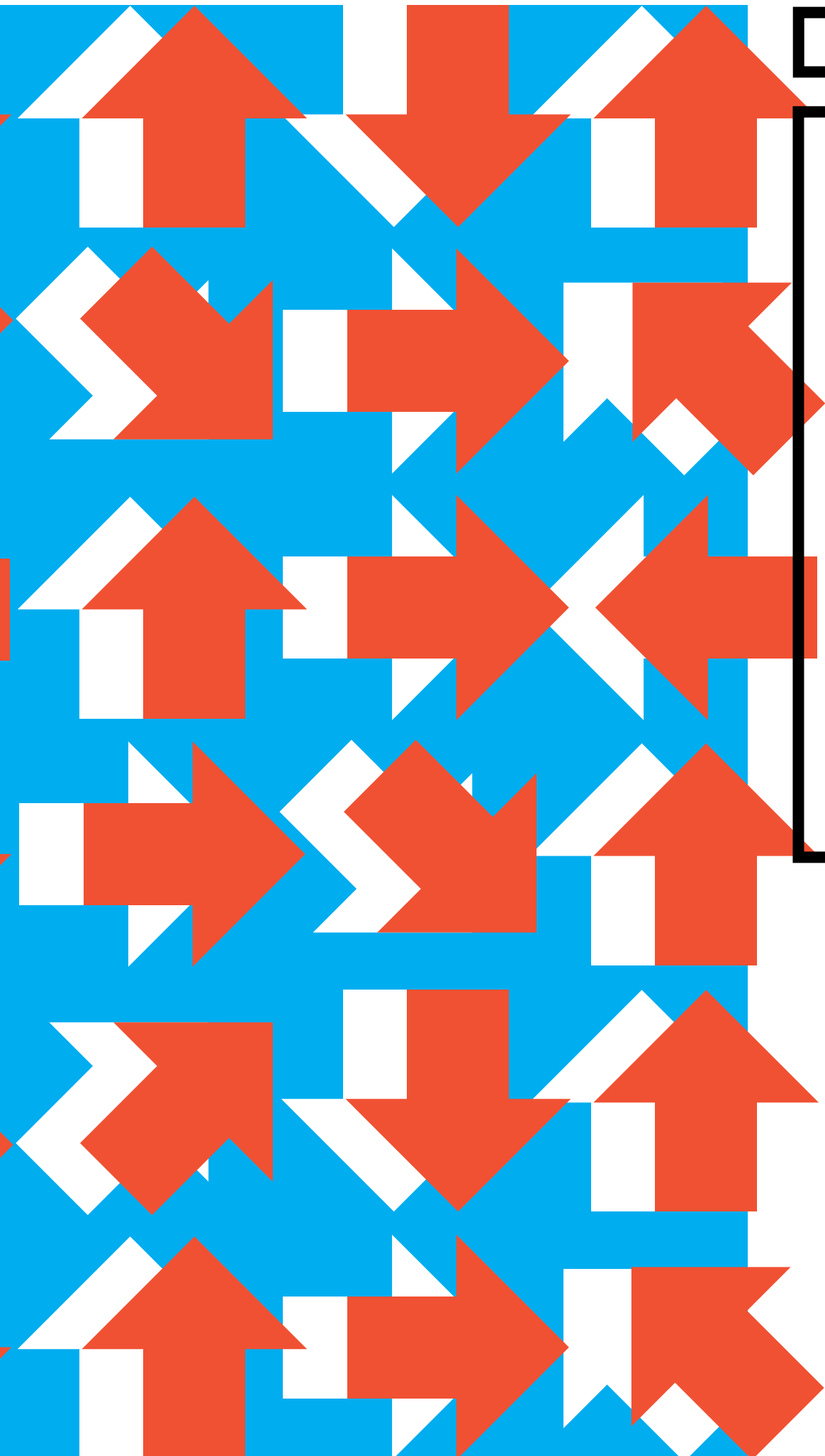
**ECONOMÍA PERUANA**

Grupo Romero



## EMPRESAS

ESTAMOS ACOSTUMBRADOS A ASUMIR RETOS Y A APROVECHAR LAS SINERGIAS DE NUESTRAS EMPRESAS. SOMOS LÍDERES EN CADA SECTOR DE LA ECONOMÍA NACIONAL Y HEMOS LOGRADO UNA PRESENCIA EXITOSA EN EL ÁMBITO INTERNACIONAL, PRODUCTO DE UN ADECUADO DESARROLLO DE NUESTRAS MARCAS.



EMPRESAS







Los productos de Alicorp se exportan a 15 países del mundo, con una operación propia en el Ecuador. Su excelente calidad nos ha permitido alcanzar el liderazgo indiscutible en el Perú y ofrecerla a los consumidores del exterior, para satisfacer su demanda y ganar su preferencia.



EMPRESAS





Nos estamos preparando para enfrentar los nuevos retos de la apertura de los mercados de la Comunidad Andina a los que se dirige la exportación de Industrias de Aceite, que se tornarán más competitivos debido a los acuerdos de sus miembros con Estados Unidos y el Mercosur.



**PALMAS DEL ESPINO**

**INDUSTRIAS DEL ESPINO**



Sobre la base de sus óptimos estándares de calidad, que le han permitido obtener la certificación internacional ISO 9001:2000, Industrias del Espino se ha convertido en la primera empresa peruana en ingresar al mercado colombiano de manteca.



**ÁNGEL IRAZOLA, GERENTE GENERAL**





Brindamos lo mejor de nuestra tierra al mundo y aplicamos nuestra experiencia en la producción y exportación de la mejor variedad de café producida en nuestros valles. Ofrecemos los productos derivados de los granos de cacao, y abastecemos exigentes mercados con el algodón Tangüis y Áspero.







Queremos aplicar en otros países las mismas estrategias y acciones que nos condujeron a conseguir la preferencia y liderazgo en Perú. Nuestra decisión de registrar el logotipo de Primax y sus marcas relacionadas en los países vecinos fortalecerá nuestro negocio de combustibles en el ámbito internacional.







EMPRESAS





Somos un producto exportable. Nos encontramos ante un fenómeno comercial muy singular, creado y desarrollado a pulso, bajo las características de nuestros clientes, sus necesidades, hábitos y costumbres. Hemos diseñado un concepto que no tiene otro nombre que el de Minka y, así, esperamos que se le reconozca.



RANSA

ALMACENERA DEL PERÚ

COMPAÑÍA ALMACENERA



Tras 66 años de exitosa operación en el mercado logístico peruano y gracias al *boom* de la tercerización en Latinoamérica, decidimos exportar. En los últimos cuatro años nos hemos convertido en una transnacional que busca la rentabilidad en la exportación de su *expertise* logístico.



EMILIO FANTOZZI, GERENTE GENERAL





Nos apoyamos en una organización especializada, con infraestructura y tecnología de vanguardia. Somos la alternativa ideal para la integración sur continental, mediante la interconexión de Brasil, Bolivia y Perú con el mundo entero.





EMPRESAS







Estamos calificados entre los más destacados agentes de las líneas navieras de mayor prestigio en Sudamérica. Lo bueno que hacemos en el Perú lo implementamos en otros países. La vinculación entre experiencia e impulso, le otorga al Grupo más oportunidades de trascender.

**ALEJANDRO PEDRAZA, GERENTE GENERAL**





Aspiramos a convertirnos, a través de la unidad de negocio de Tareas Marítimas, en la principal empresa de salvataje y rescate de embarcaciones y naves en la costa oeste de Sudamérica.





EMPRESAS





Desde su origen, Industria Textil Piura ha tenido una activa política exportadora. La revista *América Economía* la ha considerado este año como la empresa peruana que ha obtenido mayor rendimiento a partir de su inversión total, mostrando lo bien que han sido aprovechados sus activos.



EMPRESAS





La diferenciación de producto y la segmentación de mercados sustentan nuestras exportaciones. Gracias al desarrollo de productos en nuestra fábrica integrada, mezclamos hilados de fibras naturales -como algodón Pima y lino- con hilados tradicionales, para atender a clientes con marcas prestigiosas.





Al brindar servicios a las empresas del Grupo Romero compartimos su compromiso con el país y su desarrollo. Con un equipo humano profesional, eficiente e identificado con los valores de su organización, nos proyectamos al exterior para recibir ideas y propuestas de sinergias corporativas, y ponerlas en práctica.









Orus se ha convertido en el más destacado proveedor de servicios de seguridad electrónica. El profesionalismo, experiencia y capacidad de nuestro personal nos ha merecido el reconocimiento de países a los que hemos prestado asesoría para promover nuestra concepción de seguridad integral en el exterior.







Tenemos un socio comercial líder en tecnología y con un posicionamiento de marca que nos inserta en el mercado global. La eficiencia logística del Grupo Romero nos permite destacar entre las preferencias de nuestros clientes y proyectar al exterior un estilo de gestión basado en la calidad y el liderazgo.





**ALICORP**

► Nacida de la fusión entre Compañía Industrial Perú Pacífico S.A. (CIPPSA), Calixto Romero S.A., La Fabril, Nicolini Hermanos y Molinera del Perú S.A., **ALICORP** ha elevado sus niveles de producción afianzando el liderazgo en sus tres unidades de negocio: consumo masivo, nutrición animal y productos industriales. Desarrolla, produce y comercializa productos líderes en el mercado de las líneas de aceites, fideos, harina de trigo, mayonesa, margarinas y alimentos balanceados para animales, entre otros.

En el año 2005, las utilidades consolidadas, antes de participaciones de los trabajadores e impuesto a la renta, alcanzaron S/. 138,6 millones (US\$ 42,1 millones), lo que representó 7,3 por ciento sobre las ventas, es decir, un incremento de S/. 39 millones (US\$ 11,7 millones) con relación a las obtenidas en el año 2004. (FIG.4)

Los volúmenes de venta en toneladas tuvieron un crecimiento de 5,5 por ciento, en comparación con los obtenidos el año anterior, fundamentalmente en las categorías de consumo masivo y de nutrición animal, en las que se destaca el crecimiento de las categorías de alto valor agregado y, sobre todo, de las exportaciones. Las ventas consolidadas sólo aumentaron en S/. 12,7 millones en valor, a raíz de la importante reducción de los precios de las materias primas más esenciales, que fue trasladada al precio final de los principales productos de la empresa.

**ALICORP** continuó con su estrategia de desarrollar innovadoras categorías y productos de alto valor agregado, tales como las galletas *Crikas Sándwich*; el jabón *Bolívar Bebé*; *Mimaskot Cordero* y *Cereales*, un alimento balanceado hipoalergénico; las salsas *AlaCena* (salsa golf y mayonesa picante); el nuevo alimento para

mascotas *Nutrican*; el lanzamiento de la pre mezcla *Experta* con una imagen totalmente renovada; y el portafolio de helados *Lamborghini* con 16 presentaciones originales y con la fortaleza brindada por una alianza estratégica con líderes mundiales en el rubro.

De acuerdo con su política de expansión internacional, en el mes de agosto se inició la operación de comercialización en Ecuador, con oficinas de venta propias en las ciudades de Quito y Guayaquil, para atender de manera directa a cerca de 11 mil puntos minoristas y estar presente en todas las cadenas de supermercados de ese país. El posicionamiento internacional de **ALICORP** se afianza, así, luego de su incursión en los mercados de Colombia, Chile, Bolivia, Haití y España.

En el mes de setiembre, se concretó la compra de la planta de detergente de Colgate Palmolive, que permitirá fabricar localmente el detergente *Bolívar*, importado de Argentina, y generará substanciales ahorros para la empresa, así como mayor competitividad en el mercado.

En noviembre se formalizó la adquisición de las marcas *Marsella* en jabones de lavar, y *Opal* y *Amigo*, en detergentes, con lo cual **ALICORP** se convierte en el líder del mercado de lavandería en el ámbito nacional.

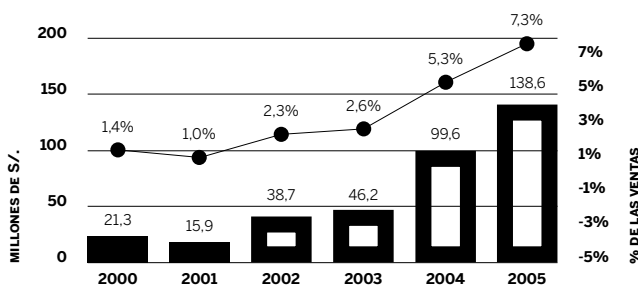
Asimismo, cabe destacar que la marca *AlaCena* fue premiada con el EFFIE Perú 2005 a la Marca Moderna, en reconocimiento a una de las mejores estrategias de marketing de los últimos años en el Perú. Desde su lanzamiento en la categoría de mayonesas, *AlaCena* consiguió el liderazgo del mercado rápidamente y cuenta hoy con el 92 por ciento de participación a nivel nacional, consagrándose como líder absoluto de la categoría y logrando triplicar la cobertura del mercado de mayonesas.

**Los resultados alcanzados durante el año 2005 son consecuencia del esfuerzo desplegado en los años anteriores, dentro de la adopción de una estrategia de crecimiento basada en la ampliación del portafolio de productos y el mantenimiento de una cultura permanente de reducción en los costos y gastos de la empresa.**

**ALICORP** obtuvo el nivel 5 de un máximo de 10 (lo óptimo para la industria de alimentos es un nivel 8) de reconocimiento del Sistema de Clasificación Internacional de Seguridad de Det Norske (DNV), auditora internacional en seguridad y control de pérdidas. Luego de la auditoría realizada en todas sus plantas, almacenes y áreas en el país, **ALICORP** alcanzó una mejora en 23 por ciento con respecto al puntaje conseguido en la primera auditoría efectuada en el año 2003. Es de destacar que la planta Calixto Romero en Piura, ha logrado el récord de mil días de trabajo sin registrar accidentes.

Asimismo, en el estudio elaborado por Great Place to Work Institute y diario *El Comercio*, **ALICORP** fue calificada como uno de los mejores lugares para trabajar en el Perú, destacando en el puesto 17 entre las 65 empresas presentadas al concurso.

**UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES, IMPUESTO A LA RENTA E INTERESES MORATORIOS (FIG.4)**



Con relación a los programas de apoyo social, en el mes de marzo se llevó a cabo el lanzamiento del programa de nutrición comunitaria denominado “Recuperar”, el cual surgió de la alianza con la institución Cáritas del Callao.

Como parte del programa de nutrición comunitaria “Recuperar”, **ALICORP** y Cáritas han diseñado una metodología que permite recuperar nutricionalmente a los niños y a la vez desarrollar capacidades en sus padres en lo referente a prácticas adecuadas de higiene y alimentación.

El programa “Recuperar” ha logrado evaluar la condición nutricional de casi 1.500 niños del Callao. A través de la ingesta de antianémicos y antiparasitarios, así como las consejerías personalizadas, se recuperó a más de 400 niños en el año 2005 y se espera duplicar la cifra en el 2006.

## INDUSTRIAS DE ACEITE

**INDUSTRIAS DE ACEITE** es una empresa productora de grano de soya y girasol; comercializa aceites crudos, aceites hidrogenados, tortas de soya y girasol para el sector industrial, y ofrece aceites refinados de soya y girasol, mantecas y margarinas de alta calidad para el consumidor boliviano.

Los productos de **INDUSTRIAS DE ACEITE** cuentan con el sello IBNORCA (Instituto Boliviano de Normas de Calidad), que certifica que cumplen con las normas bolivianas de calidad. Además ha obtenido la certificación de la ISO 9001:2000, norma certificada por Lloyds de Londres, Inglaterra.

En el ejercicio fiscal 2005 –de junio de 2004 a julio de 2005- se molieron 326.455 TM de granos en la Planta de Santa Cruz, mientras que en la Planta de Cochabamba se elaboraron 48.909 TM de productos terminados.

Este desempeño estuvo acompañado de un intenso esfuerzo orientado hacia la exportación de soya en forma de producto a granel, con el objetivo de reducir el significativo costo de los sacos de polipropileno.

Por otro lado, al comenzar el año 2005 se reinició la utilización del puerto de Arica como alternativo al Terminal de Matarani para canalizar las exportaciones de harina de soya. Asimismo, hacia fines del año se dio comienzo a la exportación de un lote de 13 mil toneladas de harina de soya por la hidrovía del río Paraguay que conduce al Océano Atlántico, de tal forma que se diversifiquen las rutas de exportación y se aprovechen las mejores oportunidades de costo.

La expansión de la molienda Tecnal fue otro de los eventos de trascendencia en **INDUSTRIAS DE ACEITE** durante el año 2005. Se han emprendido las obras civiles y el montaje de los equipos, con una inversión de US\$ 7,5 millones, lo que elevará la capacidad de la planta de 800 toneladas al día a 1.500 toneladas al día y reducirá los costos de transporte marítimo al incluirse equipos para peletizar la harina de soya.

De igual manera, se ha impulsado la exportación de margarinas en potes a la zona norte y central de Chile, y a Colombia. La perspectiva es mantener flujos permanentes de exportación de este producto de gran valor agregado.

**PALMAS DEL ESPINO E INDUSTRIAS DEL ESPINO**

➔ **PALMAS DEL ESPINO E INDUSTRIAS DEL ESPINO** son dos empresas peruanas con 25 años de experiencia dedicadas al cultivo e industrialización de la palma aceitera. Cuentan con más de 900 trabajadores y han logrado desarrollar el sector palmicultor a niveles muy altos, además de haber promovido el progreso de las comunidades aledañas.

debido a que fue un año con un clima inusual, no sólo por las bajas precipitaciones, sino porque estuvo marcado por la presencia de la plaga Sibine que influyó de manera substancial en el comportamiento productivo de la plantación.

Con la ampliación de la capacidad de la planta de extracción para producir 60 TM / hora, la empresa puede atender actualmente el procesamiento de 13 mil hectáreas. En Tocache se espera instalar una

**En el año 2005, Palmas del Espino obtuvo la certificación ISO 9001, versión 2000, por su proceso agrícola, lo que la convierte en una de las pocas empresas agrícolas en el Perú que tienen esta certificación.**

**Palmas del Espino**

**PALMAS DEL ESPINO** realiza actualmente sus operaciones en el distrito de Uchiza, ubicado en la provincia de Tocache, departamento de San Martín. Es la más destacada empresa productora de aceite de palma en el Perú, contando con 8.411 Ha sembradas que representan la mitad del área total de esta planta en el país, de las cuales 7.011 Ha se encuentran en producción y 1.400 Ha en crecimiento. Además, recientemente se han adquirido 1.611 Ha que permitirán continuar con el crecimiento de áreas cultivadas. (FIG.5)

El proceso de transformación empieza por la cosecha de los racimos de frutos frescos, que son procesados, envasados y empacados en fábrica, para luego comercializar los productos finales a través de los canales de distribución. Después de cosechados los racimos de fruto fresco, éstos son transportados a las instalaciones de **INDUSTRIAS DEL ESPINO** para su transformación. Como resultado de la extracción y refinación del aceite de palma se obtiene aceite crudo de palma, aceite de palmiste y ácidos grasos. Mediante un proceso de refinación aplicado al aceite crudo de palma se produce el aceite refinado, que al pasar a la etapa de fraccionamiento, da origen a la oleína de palma, las mantecas no hidrogenadas y la estearina.

La producción de **PALMAS DEL ESPINO**, tanto de frutos como de aceite crudo, se vio afectada en el 2005

planta que permita extraer 10 TM / hora, con una inversión de US\$ 3 millones, con el fin de procesar el fruto de 3.000 Ha de terceros. Asimismo, se contempla la posibilidad de implementar una refinería en Pucallpa, donde la empresa Oleaginosas Amazónicas S.A. (Olamsa) produce en la actualidad aceite crudo.

**Industrias del Espino**

**INDUSTRIAS DEL ESPINO** se constituyó como subsidiaria de **PALMAS DEL ESPINO** en noviembre de 1992 en la misma localidad. Su actividad se orienta a la extracción y transformación del fruto de palma en sus productos derivados como son aceites y grasas comestibles (aceite y manteca), así como la industrialización, envasado y comercialización de jabones y artículos de lavar.

**INDUSTRIAS DEL ESPINO** adquiere la totalidad de la materia prima producida por **PALMAS DEL ESPINO** y se abastece, además, de pequeños productores en un porcentaje menor que al cierre del año 2005 fue de aproximadamente 12 por ciento del total de racimos de fruto fresco procesados.

Respecto a los productos terminados, la empresa produce y comercializa los aceites *Palmerola* y *Tondero*, la manteca *Tropical*, los jabones de lavar *Fortuna* y *Popeye* y los jabones de tocador *Spa* y *Sanix*, productos dirigidos, principalmente, al mercado interno. Adicionalmente, en el ámbito industrial, la empresa

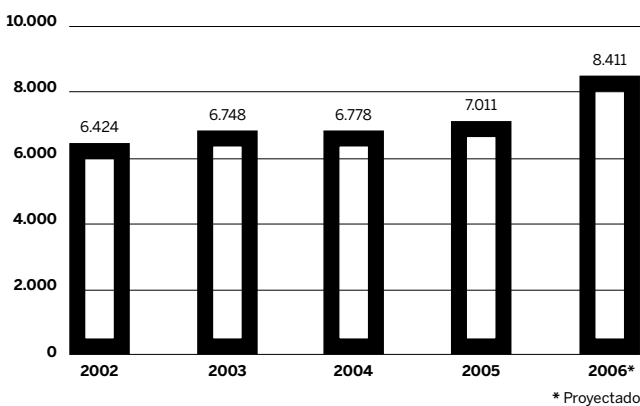


produce aceite refinado de palma, oleína de palma (envasado y granel), manteca de palma para panificadoras, galleteras, helados, snacks y enriquecimiento de productos lácteos, y cobertura de chocolate para panificadoras, galleteras y helados.

Luego de que en el año 2004 **INDUSTRIAS DEL ESPINO** adquiriera un moderno filtro prensa de alta presión que posibilitó la producción de mantecas especiales con mayor valor agregado, durante el 2005 se invirtió en la adquisición de maquinaria y equipo para fabricación industrial de coberturas de chocolate, insumo necesario para la elaboración de diversos productos en la industria alimenticia. El objetivo es alcanzar en el primer año de operación un 5 por ciento de participación de mercado o 400 TM / año. (FIG.6)

Con un certificado HACCP para los procesos de aceites y mantecas, otorgado por SGS en el año 2003,

**ÁREA PRODUCTIVA DE PALMAS DEL ESPINO**  
NÚMERO DE HECTÁREAS CULTIVADAS (FIG.5)



**PRINCIPALES INVERSIONES DE PALMAS DEL ESPINO E INDUSTRIAS DEL ESPINO EN EL AÑO 2005** (FIG.6)

Proyectos	Monto (Miles de US\$)
400 Ha sembradas en el año 2005	1.063
500 Ha por sembrar en el año 2006	855
500 Ha por sembrar en el año 2007	188
Ampliación de palmistería	484
Proyecto "Kero" (cobertura de chocolates)	537
Proyecto SAP	303
Adquisición de 2 camiones para transporte de racimos de fruto fresco	232

así como con la certificación del sistema de gestión de la calidad ISO 9001, versión 2000, **INDUSTRIAS DEL ESPINO** viene realizando innovaciones en sus plantas industriales para lograr la obtención del certificado de medio ambiente ISO 14000.

Aun cuando fue un año agrícola de menor rendimiento, **INDUSTRIAS DEL ESPINO** mostró un buen desempeño en sus indicadores del año 2005 debido al nivel de los precios de los aceites y grasas en los mercados internacionales.

**El resultado consolidado de PALMAS DEL ESPINO E INDUSTRIAS DEL ESPINO fue 12 por ciento superior a lo presupuestado a principios del año. la producción de mantecas especiales a gran escala y de la manteca base para la fabricación de chocolate fueron eventos que acompañaron este logro.**

Con una visión de desarrollo regional, durante el 2005 la empresa inició la exportación de manteca vegetal no hidrogenada al mercado colombiano para abastecer a la industria galletera en dicho país. La manteca vegetal no hidrogenada, la cual se viene exportando desde hace más de cuatro años a Chile, es un producto elaborado a base del aceite de palma, que además de ser utilizado para la fabricación de galletas, es utilizada para la industria alimentaria en general. ◀

#### ROMERO TRADING

▶ **ROMERO TRADING** se constituyó en 1997 a raíz de la fusión de Peruana de Industrias y Servicios S.A. y Selva Industria S.A. y adoptó como actividad central la comercialización y prestación de servicios vinculados con la actividad agroindustrial. Los principales productos comercializados tanto el mercado local como en el internacional fueron algodón, café mango y soya. En el año 1998 se incorporó el negocio de café tostado al comprar la marca Cafetal.

En 1999 se iniciaron las operaciones de comercialización de cemento y materiales de acabados para la construcción. Llegado el año 2000, **ROMERO TRADING** incluyó dentro de sus actividades la división de combustibles y derivados, que se convertiría en su principal rubro hasta el año 2004 en el que tuvo lugar la fusión con ENAP de Chile que dio origen a Primax S.A.

Hacia fines del 2003, la empresa adquirió las marcas de arroz *Paisana* y *Tropical* de su afiliada Alicorp

y, en el año 2004, dio inicio al negocio de cacao y sus derivados, que se proyecta con resultados auspiciosos.

**ROMERO TRADING** realiza operaciones en Piura, Lambayeque, Amazonas, San Martín, Cajamarca, La Libertad, Ancash, Junín, Lima, Ica, Cusco, Ayacucho y Arequipa.

Los negocios de mayor importancia en **ROMERO TRADING** enfrentaron dificultades durante el año 2005. El negocio de café de exportación –que es el que aporta el mayor volumen en sus ventas- se vio afectado por el alto precio registrado en el mercado interno, por lo que se redujo la participación de la empresa en el mercado y no se obtuvo los resultados esperados. Con el propósito de modificar esta situación, durante el año 2006 se buscará operar con un menor volumen con el fin de encaminarse hacia una estrategia hand to mouth.

Por su parte, la marca *Cafetal* registró una venta de 1.000 TM, por lo que la participación de mercado aumentó ligeramente, hasta llegar a un 15 por ciento del total nacional.

En el negocio del cacao, se molieron 3.500 TM, mientras que la producción nacional en el año alcanzó 21.000 TM. Se logró una participación de mercado de más de 20 por ciento en la exportación de manteca de cacao y, en el mes de noviembre, se lanzó la cocoa *Tropical* embolsada, con excelente aceptación en el mercado.

En cuanto a la soya, las utilidades superaron las expectativas iniciales y el volumen de ventas.

La importación de arroz a granel permitió obtener óptimos resultados en este rubro de negocio. El mercado de arroz embolsado se estima en 45.000 TM y **ROMERO TRADING** participa con un 14 por ciento en dicho mercado, lo que equivale a 6.300 TM. Adicionalmente, durante el año 2005 se comercializaron 3.900 TM de arroz a granel.

Finalmente, el negocio de cemento y materiales de construcción mantiene la distribución de Cemento Pacasmayo y acabados de Cerámica San Lorenzo.

La diversificación de productos agroindustriales que comercializa **ROMERO TRADING** ha contribuido a fortalecer sus estrategias para enfrentar el entorno cambiante que caracteriza los mercados que atiende. Su capacidad de adaptar sus operaciones a las variaciones de precio y volúmenes producidos le permite obtener un adecuado balance en sus actividades, con el respaldo empresarial del Grupo Romero. ←

## PRIMAX

➤ En agosto del año 2004, la Empresa Nacional de Petróleo de Chile (ENAP) y Romero Trading se asociaron para comprar el negocio de combustibles de Shell en el Perú y para fusionarlo con el negocio de combustibles de Romero Trading. En diciembre de 2005, la empresa cambió de nombre a **PRIMAX**, que es también la marca que se lanzó para las estaciones de servicio con marca *Shell*.

Pese a que el volumen comercializado de combustibles se redujo en un 5,3 por ciento en el año 2005, debido fundamentalmente a la presencia de gas natural y gas licuado de petróleo provenientes de Camisea, las ventas de **PRIMAX** se elevaron en 9,2 por ciento respecto al año 2004, por lo que su participación de mercado se elevó en 11,8 por ciento, al pasar de 23,8 por ciento en el año 2004 hasta 27 por ciento en el 2005.

Actualmente, y sobre la base del estudio de marcas elaborado por Apoyo Opinión y Mercado S.A., **PRIMAX** es la marca preferida por los consumidores y, como empresa, lidera el mercado de combustibles.

El incremento de las ventas no se produjo gracias a una disminución del margen o un aumento de las cuentas por cobrar. Por el contrario, el margen unitario de combustibles se elevó en 11 por ciento, y también lo hizo el de las tiendas y otros productos. En cuanto a las cuentas por cobrar, los días promedio de cobranza fueron similares a los del periodo anterior.

En este contexto, la utilidad neta, excluyendo los ítems extraordinarios, mostró un nivel 20 por ciento superior a lo esperado a inicios del año 2005.

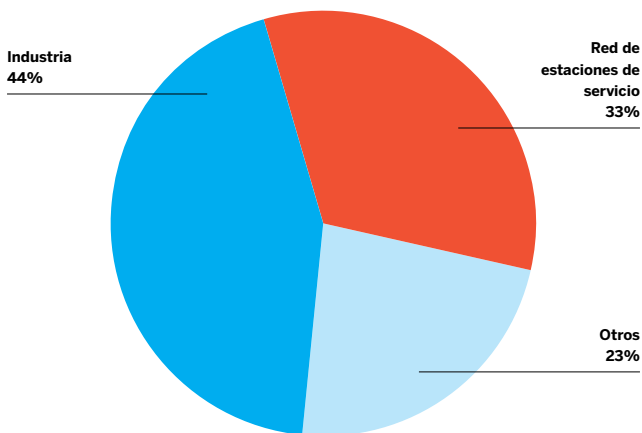
Este desempeño ha estado complementado por una estrategia comercial que ha generado que **PRIMAX** haya conseguido afiliar 141 estaciones de servicio en el Perú. Es importante destacar que, en diciembre de 2005, la empresa firmó un acuerdo de compra del negocio de combustibles de Shell Ecuador, el mismo que está pendiente de aprobación por parte de las autoridades de ese país para que puedan iniciarse las operaciones. Finalmente, se ha incursionado en el negocio de gas licuado de petróleo, con el alquiler de una planta en Ventanilla y la distribución industrial de lubricantes Shell. (FIG.7)

Al concluir el año 2005, la respuesta del público fue positiva, por la calidad de los productos –de un estándar y dosis de aditivos similar a la utilizada por Shell–, la imagen de las estaciones –con colores

cálidos e iluminados-; y la campaña publicitaria, elementos determinantes que han contribuido a que, en promedio, las estaciones de servicio **PRIMAX** hayan elevado sus ventas respecto a los meses iniciales de su lanzamiento. ◀

#### COMERCIALIZACIÓN DE COMBUSTIBLES DE PRIMAX, POR CANAL DE DISTRIBUCIÓN

EN PORCENTAJES (FIG. 7)



#### MULTIMERCADOS ZONALES

▶ **MINKA** inició sus operaciones en 1999 con 340 puestos comerciales destinados a las líneas de alimentos -principalmente-, los cuales ocupaban un área total de 50 mil metros cuadrados. En dicho año, el tráfico de visitantes estaba conformado por 350 mil personas al mes, aproximadamente, y su facturación bordeaba los US\$ 3 millones mensuales.

Actualmente, **MINKA** tiene más de 900 negocios operativos, distribuidos en un área de 85 mil metros cuadrados. Se han integrado nuevas superficies de *retail*, con negocios propios de los centros comerciales convencionales, es decir, tiendas de moda, calzado, electrodomésticos, ferretería, gimnasio, farmacias, ópticas, artículos deportivos, muebles, restaurantes y otros más. **MINKA** se ha convertido en la primera ciudad comercial del Perú. (FIG.8)

La afluencia de público ha evolucionado favorablemente. Luego de recibir 5 millones y 8 millones de visitantes los años 2002 y 2003, respectivamente, el tráfico creció hasta 10 millones de personas el 2004 y 11 millones el 2005, lo que equivale a cerca de un millón de visitantes al mes.

Por sus características, tipo de público, materialidad e inversión en infraestructura, **MINKA** es un concepto comercial que puede instalarse en cualquier ciudad que tenga necesidades de abastecimiento a un buen precio, en un lugar seguro y con todas las facilidades que le ofrecen los principales centros comerciales.

**MINKA** es un desarrollo único en su género, pues nace en la zona industrial del Callao, partiendo de la mezcla de abastecimiento del tipo mercado con conceptos minoristas y un centro comercial, todo en un solo lugar. No existen ejemplos similares en el mundo salvo el proyecto The Grove at Farmer Market, en Los Ángeles, donde después del éxito de un mercado distrital se construyó un centro comercial al lado, validando y aprovechando la sinergia del primero.

Durante los últimos cuatro años, **MINKA** ha crecido casi un 50 por ciento anualmente en superficie arrendable, en un proceso estructurado, con visión de futuro y en forma ordenada con base en un staff ejecutivo, equipos de trabajo altamente profesionales y en continua capacitación. Asimismo, la empresa ha logrado la más alta permanencia del público en el establecimiento, al alcanzar un promedio de 3,15 horas versus 1,5 horas en los mejores centros comerciales del país.

#### Minka mezcla muy bien las 4P del marketing estratégico

■ Tiene los **PRECIOS** más baratos del mercado, si se los compara con las cadenas de supermercados en un porcentaje inferior que va del 15 por ciento al 25 por ciento, en todas las categorías. Solo en los casos de ofertas es superado en no más de 15 ítems de un muestrario de 500 artículos.

■ En cuanto al **PRODUCTO**, la diversidad que presenta en la sección “mercado” es muy superior, tanto en amplitud como en profundidad, pues tiene hasta 60 variedades en algunos productos y, a su vez, muchas alternativas de comercios donde estos se expenden.

■ Como **PLAZA**, también se ha logrado afirmar con la afluencia mensual de casi un millón de personas y, por su ubicación, que está equidistante de distritos de gran potencial comercial como el Callao, San Miguel, Carmen de la Legua, San Martín de Porres, etc.

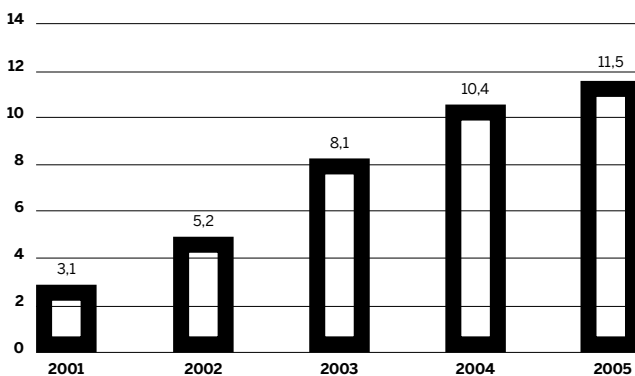
■ En **PROMOCIÓN** cada vez se va adquiriendo un posicionamiento mayor y el número de empresas que quieren participar auspiciando eventos sigue creciendo.

El 2005 ha sido un año de consolidación exitosa para **MINKA**, al obtener indicadores positivos en los

negocios de alimentos y en el desarrollo del centro comercial, al que se ha convocado nuevos operadores e introducido innovadores formatos. La apertura de agencias bancarias del BBVA, Banco de la Nación e Interbank, así como la ampliación de la oferta de servicios con la incorporación de una oficina de Edelnor, son un ejemplo de este proceso. De esta manera, durante el año 2005 los ingresos de **MINKA** llegaron a S/. 25,6 millones.

A comienzos del año, la tienda por departamentos Ripley abrió Super Remates Max, un renovado concepto de la tienda que ocupaba dentro de **MINKA** 2.570 m<sup>2</sup>. Ante los positivos resultados conseguidos, Ripley tomó la decisión de expandir su tienda a 10.600 m<sup>2</sup> en el año 2006. En este desarrollo, **MINKA** invertirá US\$ 1,5 millones, adicionales a los US\$ 2 millones que destinará Ripley al proyecto, el mismo que se espera origine ventas de aproximadamente US\$ 500 mil anuales. ◀

**NÚMERO DE VISITANTES A MINKA**  
MILLONES DE PERSONAS (FIG.8)



**RANSA**

➔ **RANSA** fue fundada en 1939 por Anderson Clayton & Co. bajo el nombre de Reprensa Algodonera y Almacén Nacional S.A. Posteriormente, en 1970 la empresa fue adquirida por el Grupo Romero y en 1974 tomó el nombre con el cual se le conoce en la actualidad.

La actividad de la empresa consiste en la prestación de servicios de logística que incluyen almacenaje, aduanas, transporte, distribución horizontal y servicio a navieras. Asimismo, la empresa posee una alianza con operadores globales de comercio exterior para proveer una solución total de logística a sus clientes. Complementariamente, brinda los servicios de refri-

geración y congelamiento de toda clase de productos alimenticios.

En el año 2005, **RANSA** continuó fortaleciendo sus operaciones con importantes clientes de diferentes sectores comerciales y ha elevado sus volúmenes de ventas. Asimismo, ha seguido participando activamente en la solución logística del sector minero e hidrocarburos, para clientes como Yanacocha, Antamina, Southern Peru Copper Corporation, Enersur, Consorcio Minero Horizonte, Pluspetrol, Transportadora de Gas del Perú, entre otros.

En el ámbito de consumo masivo, la empresa sigue trabajando con Alicorp, Supermercados Peruanos, Arcor, Warner Lambert, Cadbury Adams, Johnson and Son, Palmas del Espino entre otros, realizando, además, la distribución horizontal de la cerveza *Brahma* -desde que Ambev Perú efectuara su lanzamiento en mayo de 2005- y las gaseosas de Pepsi en las principales ciudades del norte del país y en Lima.

En la división de electrodomésticos, se presta servicios a las marcas *Samsung* y *Oster*, así como la cadena de tiendas La Curacao, que han seguido confiando en **RANSA**, mientras que en telefonía, se encarga de toda la logística de almacenes y distribución de los productos de la empresa Claro.

En el sector agroindustrial, se provee servicios dirigidos a las exportaciones de cebollas, espárragos, mangos, cítricos, uvas, así como el almacenamiento de alimentos a granel (maíz, trigo, arroz, azúcar, leche, etc.), harina de pescado, fertilizantes, productos congelados y refrigerados. Al respecto, cabe señalar que la empresa cuenta con instalaciones a lo largo del país ubicadas en Piura, Paíta, Chiclayo, Trujillo, Chimbote, Cajamarca, Callao, Pisco, Arequipa, Mollendo e Ilo.

Es así como se viene desarrollando una estrategia de internacionalización que en algunos casos busca la asociación con grupos empresariales líderes en otros países y la contribución con el avance de la logística en aquellos mercados. Después de que en el 2003 ingresara a Bolivia, en enero de 2004 **RANSA** inició sus operaciones en Quito y Guayaquil y se orientó esencialmente a servicios logísticos para firmas cerveceras y productos de consumo masivo. En mayo de 2004, la empresa adquirió en Guayaquil el 45 por ciento de las acciones de Logiran S.A., dedicada a la prestación de servicios similares a los que ofrece **RANSA**.

Durante la primera semana de octubre de 2004,

**Se estima que el mercado mundial de las operaciones logísticas crecerá alrededor de 20 por ciento en los próximos tres años, por lo que Ransa buscará negocios nuevos y creativos, que produzcan valor para los clientes y los accionistas.**

AmBev se incorporó oficialmente al mercado ecuatoriano con el propósito de abastecer con cerveza *Brahma* a los aproximadamente 15 mil puntos de venta en Guayaquil. El transporte del producto, desde la planta de AmBev -ubicada en la vía a Daule-, hasta los puntos de venta, fue encargado a **RANSA**.

En el año 2005, la empresa penetró al mercado de El Salvador a través de la constitución de la empresa Operadores Logísticos **RANSA** S.A. de C.V., en la cual **RANSA** participa del 45 por ciento del accionariado. En dicho país, se alcanzó un importante contrato de seis años de duración con el supermercado Superselectos que cuenta con 72 tiendas y para la que se realizará una inversión de US\$ 8,5 millones en un moderno centro de distribución.

Además **RANSA** se posicionó en el mercado guatemalteco a finales del 2005, para proveer servicios de consultoría logística al supermercado Unisuper con el que se suscribió un contrato para manejar el centro de distribución de sus productos durante 5 años. También se ha adquirido la cuenta del cliente Kellogg dentro del sector de consumo masivo.

Por otro lado, en agosto del 2005 destaca el lanzamiento de un moderno servicio para pequeñas y medianas empresas denominado "Ransa Empresario", dirigido a los empresarios en expansión para hacerse cargo de todo el proceso de comercio exterior.

El desenvolvimiento de las operaciones de **RANSA** en el entorno nacional e internacional se ha visto reflejado en un incremento de su nivel de ventas en 8,83 por ciento durante el año 2005 respecto al 2004, al haber logrado S/. 189,99 millones. Su utilidad operativa fue de S/. 20,29 millones, 130 por ciento superior a la mostrada el año 2004, sustentada en una reducción de sus costos financieros y al mayor importe de las inversiones en valores de otras empresas.

En los próximos años, **RANSA** continuará con el crecimiento hacia otros países de la región andina y centroamérica e invertirá en el desarrollo de los mercados logísticos de los países en los que ya tiene presencia, para contar con una posición competitiva frente a la llegada de grandes transnacionales u otras empresas locales en proceso de expansión.

Esta estrategia de internacionalización está muy ligada a un proceso de cambio organizacional para lo cual ha optado por implementar una estructura divisional especializada por sectores económicos, con la finalidad de darle mayor flexibilidad y adaptabilidad a la organización y la transmisión de conocimiento desde la matriz a las sucursales y viceversa. De esta forma, el personal estará preparado y capacitado para afrontar los retos que implica este proceso y la nueva organización, y llevar a la empresa hacia los objetivos planteados. ◀

#### **ALMACENERA DEL PERÚ**

▶ **ALMACENERA DEL PERÚ** fue constituida en el año 1964 con el exclusivo propósito de orientarse al negocio de almacenaje físico y financiero. En el año 1991, la empresa fue adquirida por el Grupo Romero.

En 1979, **ALMACENERA DEL PERÚ** fue la primera en obtener la licencia para operar como depósito aduanero. Cuenta con recintos aduaneros en sus almacenes de Lima, Arequipa y Tacna. La legislación aduanera vigente permite al importador internar artículos en depósitos autorizados difiriendo el pago de los derechos correspondientes hasta por seis meses.

Al ser un almacén general de depósito, autorizado para emitir certificados de depósito y warrants, **ALMACENERA DEL PERÚ** está bajo la supervisión de la Super-

intendencia de Banca y Seguros y la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.

Sus resultados económicos en el año 2005 fueron satisfactorios. Los ingresos ascendieron a S/. 13,6 millones y una utilidad operativa de S/. 4,5 millones. Las ventas y ganancias superaron los valores presupuestados en 11 por ciento y 25 por ciento, respectivamente. El margen de rentabilidad fue de 33 por ciento.

La contribución del negocio de depósito propio ha sido sumamente importante durante el año. Con ingresos por encima de los S/. 3,5 millones, este rubro tuvo una participación de 26 por ciento en el total de ventas, cifra superior a la registrada el año 2004. Este buen desempeño se debió, en gran parte, a la recuperación económica del país que ha originado una elevación de los inventarios de los principales clientes de **ALMACENERA DEL PERÚ**.

El negocio de depósito financiero ha mostrado una dinámica muy diferente a la del año 2004. Si bien los volúmenes de producción de harina de pescado -sector de gran relevancia en la constitución de *warrants*- han sido similares a los del año pasado, la velocidad de exportación fue mucho mayor, lo que ha tenido un impacto en la vigencia de los títulos emitidos. Sin embargo, los ingresos obtenidos en el negocio de depósito financiero han superado en 5 por ciento a los presupuestados.

También en el 2005 la empresa inició el desarrollo de un sistema que permitirá la utilización del internet para agilizar el proceso de solicitud, aprobación, emisión y endoso de *warrants*. se han concluido las pruebas piloto con los principales clientes y bancos, de quienes **ALMACENERA DEL PERÚ** recogió importantes sugerencias para optimizar el uso de esta nueva herramienta.

El Sistema de Gestión Integral (SIG) es otro de los proyectos que la empresa concretó en el año 2005. El objetivo de este sistema es optimizar el uso de sus recursos humanos, económicos y tecnológicos, con el fin de elevar la satisfacción de clientes internos y externos. Para dicho fin, **ALMACENERA DEL PERÚ** ha realizado una detallada revisión de todos sus procesos operativos, no incluidos en las funciones de las áreas de soporte o *back office*. ←

#### COMPAÑÍA ALMACENERA

➔ **COMPAÑÍA ALMACENERA** es una empresa con más de 25 años en el mercado de almacenaje financiero, dedicada a la emisión de *warrants* y certificados de depósito, los que son aceptados por todas las instituciones financieras como garantía en sus colocaciones. Actualmente, es reconocida como una de las almaceneras más seguras del mercado, pues cuenta con almacenes propios en Piura, Chiclayo, Trujillo, Chimbote, Pisco, Arequipa y Lima, así como almacenes de campo en todo el país.

En respuesta a la necesidad de agilizar las operaciones logísticas en todos los negocios, **COMPAÑÍA ALMACENERA** ha creado 'solución logística financiera', un innovador servicio cuya rapidez y agilidad facilita las operaciones y disminuye los costos de las empresas. Consiste en el manejo de toda la cadena logística ya sea de exportación o de importación, desde la salida de la mercadería de los almacenes hasta el puerto de embarque, o desde el puerto hasta los almacenes donde se deposita la mercadería, respectivamente.

En febrero del 2005 la empresa inició operaciones en un nuevo almacén en Chiclayo, empleado en el almacenamiento de todo tipo de productos, tales como arroz, azúcar, café, etc. Asimismo, el almacén está destinado a brindar servicios a entidades que coloquen o deseen colocar sus productos en esta zona, manejando la venta y distribución de la mercadería. Los servicios prestados son recepción y despacho de mercadería, almacenaje simple, almacenaje financiero (emisión de *warrants* y certificados de depósito), estiba y desestiba y otros que se ajusten a las necesidades logísticas de los clientes. ←

#### TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR

➔ **TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR** tiene a su cargo la administración del Puerto de Matarani, en Arequipa, que es el segundo puerto más destacado del litoral peruano, pues moviliza el comercio de la Macro Región Sur y recibe gran parte de los productos bolivianos que se originan en el Pacífico.

El terminal cuenta con instalaciones preparadas para ofrecer todos los servicios necesarios a las naves y a la carga con la máxima eficiencia. Su infraestructura incluye amplias áreas de operaciones y equipos

adecuados para el manejo de diferentes volúmenes de carga: mercadería general, granel sólido, carga en contenedores, rodante y líquida, con eficiencia, rapidez, seguridad y calidad. Además, ha implementado más de 55 mil metros cuadrados de áreas para almacenamiento, totalmente acondicionadas.

Las ventas en el año 2005 alcanzaron S/. 30,1 millones y la utilidad neta fue de S/. 3,3 millones, ligeramente inferior a la registrada en el año 2004, debido a la mayor inversión en activos fijos ejecutada en el terminal.

Si bien se redujo el movimiento de algunas cargas tradicionales como la harina de soya y el trigo, la empresa pudo remplazarlas con otras en el rubro de contenedores y carga de proyectos. (FIG.9)

Dos contratos significativos fueron suscritos en el año 2005. El primero fue con Sociedad Minera Cerro Verde, por un periodo de 22 años, relacionado con el proyecto de “Ampliación del Sistema de Recepción, Almacenamiento y Embarque de Minerales”, para el manejo de 800 mil toneladas métricas de concentrado de cobre al año. El segundo fue un contrato de crédito con Citibank N.A., por US\$ 15,7 millones, para el financiamiento del proyecto antes mencionado. Asimismo, la atención de la carga de la Sociedad Minera Cerro Verde condujo a **TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR** a llevar a cabo un joint venture con Santa Sofía Puertos, Oiltanking y Graña y Montero PetroleraGMP, para la elaboración del proyecto “Recepción, Almacenamiento y Embarque de NaSH” (sulfhidrato de sodio).

Por otro lado, se consolidaron las operaciones con la línea naviera Evergreen Marine Corporation de Taiwán, tercera empresa mundial en transporte de carga,

con lo cual se establece un servicio de línea regular con tres recaladas mensuales para manejar carga en contenedores peruana y boliviana.

La optimización en el manejo de carga fue significativa en el año 2005, dado que se lograron rendimientos diarios de descarga de granos de 20 mil toneladas métricas y, por ende, se incrementó la productividad del puerto en 5 por ciento. De igual forma, se produjo un aumento en la rotación de transporte y se atendieron 13.882 camiones nacionales (86 por ciento de ellos en menos de dos horas) y 9.748 camiones bolivianos (100 por ciento de ellos en menos de 24 horas), por lo que se disminuyeron costos y el puerto adquirió mayor competitividad.

En materia de responsabilidad social, **TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR** suscribió un convenio con el Instituto Apoyo para otorgar anualmente textos escolares de matemáticas a los alumnos de primer grado de los tres colegios nacionales de la zona de influencia del puerto, hasta conformar un banco de libros para los estudiantes de todos los grados. ◀

**RESULTADOS DE GESTIÓN  
DE TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR**  
MILES DE DÓLARES (FIG.9)

Línea de Negocio	Año 2004	Año 2005
Servicios a la carga	597	1.121
Servicios a la nave	78	151
Otros servicios	94	155
<b>Total</b>	<b>769</b>	<b>1.427</b>

**Desde el inicio de sus actividades, Terminal Internacional del Sur ha mostrado un constante crecimiento en los volúmenes de carga. En el año 2000, la carga movilizada en el puerto fue de 1,3 millones de toneladas métricas, mientras que en el año 2005 ese nivel llegó a 1,62 millones de toneladas métricas.**

**CONSORCIO NAVIERO PERUANO**

➤ Luego de más de 45 años de actividades, **CONSORCIO NAVIERO PERUANO** se ha afianzado como una sólida empresa dedicada al transporte marítimo nacional e internacional de carga, especializada en servicios de línea y carga a granel.

En el año 2005, las ventas fueron superiores en 25 por ciento a las obtenidas el año 2004, mientras que las utilidades superaron en 55 por ciento las registradas el año anterior.

La empresa mantuvo el liderazgo en su participación dentro del mercado de carga de contenedores, tanto de importación como de exportación. Destaca el incremento del transporte de contenedores refrigerados que creció en un 60 por ciento, respecto al año anterior.

Las perspectivas futuras de **CONSORCIO NAVIERO PERUANO** son alentadoras. Aunque para el año 2006 se espera una mayor competencia y, por ende, la disminución en el nivel de fletes, la empresa espera una positiva evolución del tráfico de carga.

En el ámbito de la carga a granel, se aspira a que la participación de **CONSORCIO NAVIERO PERUANO** en el transporte de dichas cargas sea más activa, en especial en aquél correspondiente a las empresas del Grupo como Alicorp e Industrias de Aceite.

Además de sus servicios regulares, **CONSORCIO NAVIERO PERUANO** ofrece uno dirigido al transporte de concentrados de minerales al norte de Europa, lo cual le permite garantizar un manejo eficiente de este tipo de cargas a niveles de fletes muy competitivos. En este servicio emplea naves de entre 30 mil y 42 mil toneladas de peso muerto, todas debidamente certificadas bajo los estándares ISM de Bimco. ◀

**TRABAJOS MARÍTIMOS**

▶ Fundada en 1990, **TRABAJOS MARÍTIMOS** se constituye como la empresa líder del negocio de operaciones portuarias en el Perú ofreciendo el conjunto completo de servicios portuarios en el ámbito nacional: agenciamiento marítimo, remolcaje, practicaje, estiba y desestiba de todo tipo de carga, terminales de almacenamiento de contenedores y carga líquida, salvataje y reflotamiento de embarcaciones y mantenimiento de estructuras submarinas. Todas estas actividades son desarrolladas a través de una red de

11 sedes regionales, estratégicamente ubicadas a lo largo de la costa peruana.

Las ventas de **TRABAJOS MARÍTIMOS** aumentaron nuevamente en el año 2005, esta vez en 23 por ciento, respecto a lo presupuestado. El crecimiento de las exportaciones registrado en el país fue oportunamente capitalizado por la empresa a través de las actividades de estiba y desestiba y las operaciones en su terminal de contenedores. Asimismo, a pesar de la fuerte competencia y del entorno político adverso, el fortalecimiento del negocio de practicaje en el país ha sido significativo. El negocio del terminal de líquidos en Ilo contribuyó en gran manera al resultado favorable del año, al haber captado el 100 por ciento de los aceites vegetales y alcohol de exportación, provenientes de Bolivia.

**TRABAJOS MARÍTIMOS** ha estandarizado sus servicios con los más altos niveles de calidad y seguridad, constituyéndose como el primer operador portuario que a nivel nacional ha obtenido la certificación de calidad (ISO 9001), seguridad industrial y salud ocupacional (OHSAS 18,000), certificación anticorrupto (BASC) y protección de operaciones portuarias (ISPS).

Un hecho de notable relevancia es el crecimiento de las inversiones efectuadas por la empresa que bordean los US\$ 8 millones, entre las que destaca la adquisición de dos remolcadores, uno de los cuales – el RAM Islay, fabricado en el astillero nacional SIMA – se constituye en el de mayor potencia y modernidad en el Perú. ◀

**INDUSTRIA TEXTIL PIURA**

➤ La elaboración de hilados crudos de algodón pima –altamente cotizados en mercados internacionales– ha convertido a **INDUSTRIA TEXTIL PIURA** desde 1972 en uno de los casos más exitosos de una industria de exportación desarrollada en el interior del Perú. La mayor parte de su materia prima es provista por agricultores de la zona de Piura, contribuyendo así con el desarrollo económico de la región y promoviendo el crecimiento de industrias afines.

La tecnología utilizada por **INDUSTRIA TEXTIL PIURA** en su proceso de producción es de última generación. La planta fue diseñada e implementada para obtener la máxima eficiencia en la producción de títulos finos, retorcidos, compactos y gaseados.



La fuerte competencia de hilados procedentes de India, Pakistán y otros países de Asia, los cuales se venden a precios muy bajos, fue uno de los importantes desafíos que **INDUSTRIA TEXTIL PIURA** debió enfrentar durante el año 2005, tanto en el mercado local como en el exterior.

Para hacer frente a esta situación, la producción, las ventas y las inversiones de la empresa se dirigieron a un segmento diferenciado que es el de hilados finos retorcidos y gaseados. De esta manera, para producir hilados más finos se ha instalado 7.500 husos con sus bobinadoras y se ha aumentado la capacidad de retorcido y gaseado con la adquisición de máquinas dobladoras, retorcedoras y gaseadoras.

Las ventas totales de la empresa alcanzaron S/. 123,9 millones, lo que equivale a una producción de 5.261 toneladas de hilado y una venta de 5.110 toneladas.

**INDUSTRIA TEXTIL PIURA** ha sido reconocida por la revista *américa economía* como la empresa peruana más competitiva de América Latina, al ubicarla en el puesto 20 de su reciente ranking de las '100 empresas competitivas globales del 2006.

Este ranking ha seleccionado a las empresas que participan en mercados locales o que han salido a competir en el exterior, consiguiendo resultados operativos destacados en sectores de alta competencia internacional.

**Industria Textil Piura puede atender a sus clientes locales con hilados dirigidos a la confección de prendas de mayor valor agregado y con mejores posibilidades de competir en el mercado internacional.**

Actualmente la capacidad instalada de su fábrica es de 430 TM por mes en título promedio de Ne 56. En sus inicios la empresa contaba con 22.460 husos, mientras que a partir del 2005 un total de 91.056 husos estandarizados en hilatura convencional forman parte de su equipamiento.

Su producción se exporta a diferentes mercados: Italia, España, Taiwan, Suiza, Japón, Estados Unidos, Brasil, Israel, Argentina y Colombia. La exportación directa a Europa representó el 35 por ciento de las ventas, mientras que el 65 por ciento se ha vendido localmente a confeccionistas que fabrican y exportan prendas de vestir, destinadas en un 80 por ciento a Estados Unidos, gracias a los beneficios del ATPDEA.

Con la finalidad de incentivar el cultivo del algodón Pima y a partir de la experiencia obtenida en el año 2004, **INDUSTRIA TEXTIL PIURA** formó parte de una cadena productiva conformada por el Gobierno Regional de Piura, su Programa Pima –como operador-, las hilanderías y los agricultores. Durante el 2005 se sembró 2.500 Ha, con buenos resultados, a pesar de la escasez de agua que caracterizó el año.

Por otro lado, en materia de responsabilidad social, hace más de 14 años, la empresa viene desarrollando perfeccionamientos genéticos para generar una nueva variedad de algodón Pima, con propiedades que beneficiarán a los agricultores del norte peruano. El proyecto “Vicus” tiene como objetivo optimizar genéticamente el algodón Pima peruano para crear una variedad de algodón cuya fibra tenga las mejores características posibles de resistencia, sin perder su fineza.

La semilla tratada genéticamente en el proyecto “Vicus” está actualmente en la condición de semilla básica. Sin embargo, en el año 2006 se espera tenerla como semilla registrada y finalmente, en el año 2008, como semilla certificada. Cuando la semilla se encuentre registrada, se tendrá una producción para 3.000 quintales y, luego de su certificación, ésta se duplicará a 6.000 quintales, con lo cual se iniciará la entrega de esta semilla a los agricultores del Perú, especialmente los de la zona norte, brindando la oportunidad de alcanzar una producción a gran escala. ◀

**COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL**

► **COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL** es una empresa dedicada a la fabricación de tejidos planos y pantalones, a partir de mezclas íntimas de fibras discontinuas sintéticas y artificiales con inclusión de fibras naturales. Los tejidos vendidos a terceros están, orientadas a la confección de vestidos, trajes, ternos, faldas, pantalones, sacos, ropa de trabajo, ya sea en tafetanes, sargas, gabardinas, dibujos, y fantasías, que se tiñen en pieza, en colores unidos, con efectos o mezclas y en diversos acabados.

Por su parte, el mercado de exportación ha experimentado un notable aumento. En el año 2005, **COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL** acentuó su transformación de empresa vendedora de tejidos en el mercado nacional a fabricante de prendas de vestir para atender el mercado internacional, especialmente el norteamericano. Esta situación se consolidó, en gran medida, con la puesta en vigencia, a partir de octubre de 2003, del Andean Trade Promotion Drug Eradication Act (ATPDEA), cuyo vencimiento será el 31 de diciembre de 2006. Dicho instrumento de promoción, ha permitido a la empresa llegar al mercado norteamericano, sin pagar aranceles.

**Además de los planes de expansión derivados de la vigencia de los beneficios del TLC con Estados Unidos, Compañía Universal Textil tiene planes de expansión a países como Brasil, Chile, México y a Europa con los cuales el Perú espera celebrar tratados de libre comercio, lo que permitirá desarrollar la estrategia de diversificación de mercados.**

Al cierre del año 2005, la empresa alcanzó un nivel de ventas de S/. 90,2 millones, lo que significó un ligero descenso de uno por ciento, en comparación con el año 2004. De ese total el 52 por ciento correspondió a ventas en el mercado local y el 48 por ciento restante al mercado de exportación, el mismo que históricamente había representado tan solo el 10 por ciento de las ventas. Si bien es cierto que, en términos absolutos, las ventas en el ámbito nacional se redujeron en un 25 por ciento respecto al año 2004, el nivel de exportaciones aumentó en 54 por ciento.

La razón de este comportamiento de las ventas nacionales se sustenta en el levantamiento de las medidas de salvaguardia que se encontraban vigentes el año anterior, por lo que las importaciones de prendas de vestir provenientes de países del Asia, principalmente de China y Bangladesh, -y en muchos casos a precios de dumping o subvaluados- se incrementaron en más de 500 por ciento.

En perspectiva, con la suscripción del Tratado de Libre Comercio (TLC) con los Estados Unidos y luego de que se ponga en marcha en enero del año 2007, **COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL** continuará introduciendo sus confecciones -e incluso sus hilados y tejidos- en el mercado norteamericano, libres de derechos de importación. Asimismo, el TLC permitirá a la empresa importar desde Estados Unidos materias primas, maquinarias y equipos, fibras, filamentos, hilados, productos químicos, colorantes, botones, entretelas, cierres, etiquetas y demás avíos, sin el pago del arancel de aduana.

El panorama que viene enfrentando la empresa en el mercado internacional ha significado el continuo crecimiento de sus exportaciones a marcas de prestigio tales como *Levis, Dockers, Perry Ellis, Van Heusen, Wrangler, Izod, Haggar, Bill Blass, Tehama*, etc., que se comercializan en reconocidas cadenas de tiendas norteamericanas como Lord & Taylor, JC Penney, Sears, Sams Club, Costco, Harold's, Macy's, etc.

En términos financieros, los márgenes y la utilidad neta disminuyeron con relación al año 2004, debido básicamente al alza de los precios del petróleo, materia prima de las más importantes fibras que la empresa utiliza en la manufactura de sus tejidos. Sin embargo, a finales del año 2005 se inició una reducción de los precios del petróleo, lo que conducirá a una caída de los precios de las fibras de poliéster. Esta situación se aúna a la rebaja en los derechos de importación de las fibras poliéster, de 12 por ciento a 4 por ciento, lo que significará un substancial ahorro para la empresa.

Las inversiones totales en el año 2005 fueron del orden de US\$ 2,5 millones, sobre todo en las áreas de tintorería y confección de prendas de vestir. Dentro de este total, es de destacar la finalización de las inversiones de US\$ 650 mil en la transformación de los equipos y maquinarias de la empresa para acceder al uso de gas natural, lo que equivale a un ahorro en consumo de combustibles del orden de US\$ 850 mil al año.

Las mismas estrategias de diferenciación y nichos de mercado serán aplicadas a estos mercados y, más adelante, también se incorporarán marcas propias en los diversos países, tal como lo hizo, a nivel de plan piloto, en el mercado ecuatoriano, donde la empresa ha introducido sus marcas *Jackerton* y *Flyer*. ◀

#### **CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS**

➔ En 1976, el Grupo Romero decide crear la **CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS** con la finalidad de brindar servicios de contraloría, auditoría interna, asesoría legal, sistemas de información y de telecomunicaciones, asesoramiento financiero, contable y tributario, personal y gestión empresarial a las empresas afiliadas del Grupo. Desde entonces **CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS** ha buscado proponer y conseguir ahorros y sinergias corporativas, con calidad y a precios competitivos.

Manteniendo su tendencia hacia la innovación tecnológica, durante el año 2005, **CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS** continuó el desarrollo de un importante proyecto para implementar módulos SAP en las empresas del Grupo, de tal forma que al tener la contabilidad bajo una misma plataforma se podrá tener, on line, información consolidada de los Esta-

dos Financieros, así como disponer de información corporativa de los créditos otorgados y las compras realizadas.

La puesta en marcha de esta tecnología en las empresas del Grupo permitirá constituir una Central de Riesgo que evaluará los créditos otorgados centralizadamente y eliminar su dispersión entre cerca de 25 empresas. Asimismo, los módulos SAP se orientarán a la conformación de una Mesa de Compras Corporativa con el objetivo de negociar contratos anuales con los principales proveedores del Grupo, con el consiguiente aprovechamiento de mejores condiciones de volumen y precio. A partir de esto último, se identificaron a los 50 proveedores nacionales de mayor importancia considerados como “terceros”, a los que cada uno de las empresas adquirió servicios y los 50 primeros proveedores que abastecen a dos o más empresas del Grupo.

El servicio de **CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS** hacia las empresas del Grupo Romero se extiende hacia la optimización de los sistemas de comunicación, pues administra y gestiona planes de telefonía celular en red para el personal y viene desarrollando soluciones de banda ancha e infinternet que promuevan cambios tecnológicos de alto rendimiento.

Aunado a lo anterior y gracias a la implementación del SAP, los Estados Financieros consolidados podrán ser elaborados en menor tiempo y con mayor eficiencia.

Esta estrategia ha sido igualmente desarrollada para aplicarla a la posición corporativa de la deuda provisionada en todas las empresas del Grupo Romero, según la gestión de cobranza propia. ◀

#### **ORUS**

➔ **ORUS** fue fundada en 1985 con el fin de brindar servicios de seguridad a las empresas del Grupo Romero. Su compromiso con la excelencia resultó de gran atractivo para diversos sectores, por lo que la empresa decidió extender sus servicios a terceros.

Cuenta con más de 3.000 trabajadores a lo largo del territorio nacional y ofrece servicios de seguridad personal, seguridad privada, seguridad electrónica y limpieza a través de Limtek. Sus principales clientes se encuentran en sectores como banca, minería, industria, comercio, energía, entre otros.

La empresa conservó durante el 2005 el liderazgo en el negocio de seguridad privada, con una participación de mercado de aproximadamente 40 por ciento, pese a la fuerte competencia.

**ORUS, como una organización preocupada permanentemente por la mejora continua de sus servicios, ha logrado desarrollar e integrar exitosamente diferentes sistemas de gestión para garantizar su eficiencia, su compromiso con la sociedad y la satisfacción total de sus clientes.**

Con una estrategia comercial y un eficaz programa de distribución directa, las ventas de alarmas en domicilios se han podido incrementar en un 50 por ciento. El objetivo es colocar 250 alarmas al mes. En el año 2006 se prevé que el mercado siga expandiéndose dado que continúa la necesidad de protección en los hogares.

En el negocio de limpieza, las ventas aumentaron en 12 por ciento durante el año 2005. Para el 2006, la perspectiva es que el mercado se siga ampliando con el crecimiento de las empresas del Grupo y la llegada de nuevas inversiones.

En el ejercicio 2005, **ORUS** obtuvo ingresos por S/. 96 millones y una utilidad antes de impuestos de S/. 4 millones. ◀

#### **SAMTRONICS PERÚ**

▶ **SAMTRONICS PERÚ** fue creada en 1993 con el objetivo de dedicarse a la importación y comercialización de artefactos electrodomésticos y electrónicos de la línea audio y video, línea blanca, informática (monitores e impresoras) y telecomunicaciones (teléfonos celulares) de las marcas *Samsung* y *Oster* –esta última incorporada en 1999-.

En 1994 la empresa fue nombrada Golden Distributor, al haberse ubicado entre los cinco mejores representantes de la marca en el mundo. En solo un año, **SAMTRONICS PERÚ** había logrado, así, ubicar a la marca *Samsung* entre las más importantes en el Perú. Desde 1995, la empresa viene operando también en la Zona Franca de Tacna, a través de *Samtronics Tacna S.A.*

Durante el año 2005, los resultados de **SAMTRONICS PERÚ** fueron satisfactorios. Debido a la estrategia aplicada por *Samsung* Corea, la empresa se vio en la necesidad de reorientar sus actividades hacia productos de mayor valor agregado y ha retirado de su portafolio

los de bajo precio, con el fin de focalizar sus operaciones en los segmentos medio y alto del mercado.

En el mes de septiembre de 2005, **SAMTRONICS PERÚ** vendió la participación que mantenía en el accionariado de Servicios Eléctricos Integrales S.A. - SEISA, por lo que esta última dejó de pertenecer a su portafolio de empresas. Sin embargo, se mantienen los contratos de prestación de servicios de garantías que SEISA presta a las marcas *Samsung* y *Oster*.

La marca *Oster* es la única de renombre internacional en la categoría de pequeños electrodomésticos que ha podido aumentar su participación en el mercado y, así, hacer frente a la presión de productos de bajo precio de procedencia china. De esta forma, Artefactos Perú Pacífico S.A., a cargo de su comercialización, ha visto incrementada su rentabilidad, gracias a un adecuado portafolio de productos y a una alta rotación de los mismos en el canal de distribución.

**Como perspectiva para el año 2006, SAMTRONICS PERÚ continuará con su orientación a productos de alto valor y buscará consolidar su posición entre los productos de tecnología digital, apoyándose fuertemente en la imagen de calidad y tecnología que posee la marca, así como en las inversiones en marketing dirigidas a difundir las cualidades de los productos.** ◀

**TRADICIÓN**

+

**INNOVACIÓN**

---

**EMPRESAS**



➡ **Nuestro compromiso con los trabajadores**

- Óptimas condiciones de trabajo, porque al hacerlo no sólo los beneficiamos sino que contribuimos a fomentar una conciencia empresarial de responsabilidad social en el país.
- Participación en programas de capacitación y especialización, con el fin de potenciar sus competencias y habilidades.
- Salud ocupacional, preocupados por la seguridad de los trabajadores.

- Políticas especializadas de prevención y control de pérdidas, certificaciones de salud y seguridad ocupacional y reglamentos de prácticas de seguridad en el trabajo, entre otros, en función de los distintos rubros de actividades.
- El Festival Deportivo del **GRUPO ROMERO**, como un evento en el que todos los trabajadores de las distintas empresas pueden compartir momentos de sano esparcimiento y camaradería.

### Trabajamos con la comunidad y por el medio ambiente

■ El programa “Recuperar”, iniciativa de la empresa **ALICORP** ha beneficiado ya a 1.400 niños y 800 madres del Callao, convirtiéndose en una alternativa para reducir los niveles de desnutrición de los niños en el Callao. Este proyecto busca convertirse en una alternativa sostenible para reducir tales niveles. A través de una metodología especialmente diseñada para este proyecto de nutrición comunitaria, las madres participan de capacitaciones gracias a las cuales desarrollan prácticas positivas en salud, higiene y nutrición. Los niños además son recuperados mediante la ingesta de medicamentos y antianémicos y el monitoreo constante de su condición nutricional.

■ Desde hace más de 14 años, **INDUSTRIA TEXTIL PIURA** viene realizando mejoramientos genéticos para generar una nueva variedad de algodón Pima que tendrá características de resistencia, sin perder su fineza, y beneficiará a los agricultores del norte peruano.

■ El **GRUPO** está involucrado en el proyecto de investigación genética “Vicus” mediante el cual se está desarrollando una nueva variedad de algodón Pima que se caracteriza por su resistencia, longitud y productividad en el campo. A través del desarrollo de esta nueva variedad, los agricultores lograrán obtener una mayor producción por hectárea y así aumentarán el rendimiento, lo que beneficiará a todos los involucrados en la cadena productiva.

**ORGANIZACIÓN**

+

**RESPONSABILIDAD SOCIAL**

## GRUPO ROMERO


■ **ALICORP**, junto con el Centro Internacional de Mejoramiento de Maíz y Trigo de México, logró el desarrollo genético de semillas en variedades de trigo durum fideero de alta calidad y rendimiento adecuados a las condiciones climáticas de los valles de Majes, Apurímac, Ancash, Ayacucho y Cusco.

■ Debido a que muchas de las empresas que conforman el **GRUPO ROMERO** se encuentran estrechamente ligadas al sector agrícola, éstas apoyan activamente las iniciativas que fomentan su desarrollo. **PALMAS E INDUSTRIAS DEL ESPINO** apuestan desde hace 25 años por el cultivo de la palma aceitera, que en la actualidad ofrece una alternativa de cultivo rentable para el productor cocalero nacional, lo que ayuda a paliar el problema del narcotráfico. En un trabajo conjunto con los agricultores, se les brinda plantones de palma, capacitación y asesoría técnica para garantizar el buen crecimiento de las palmeras.

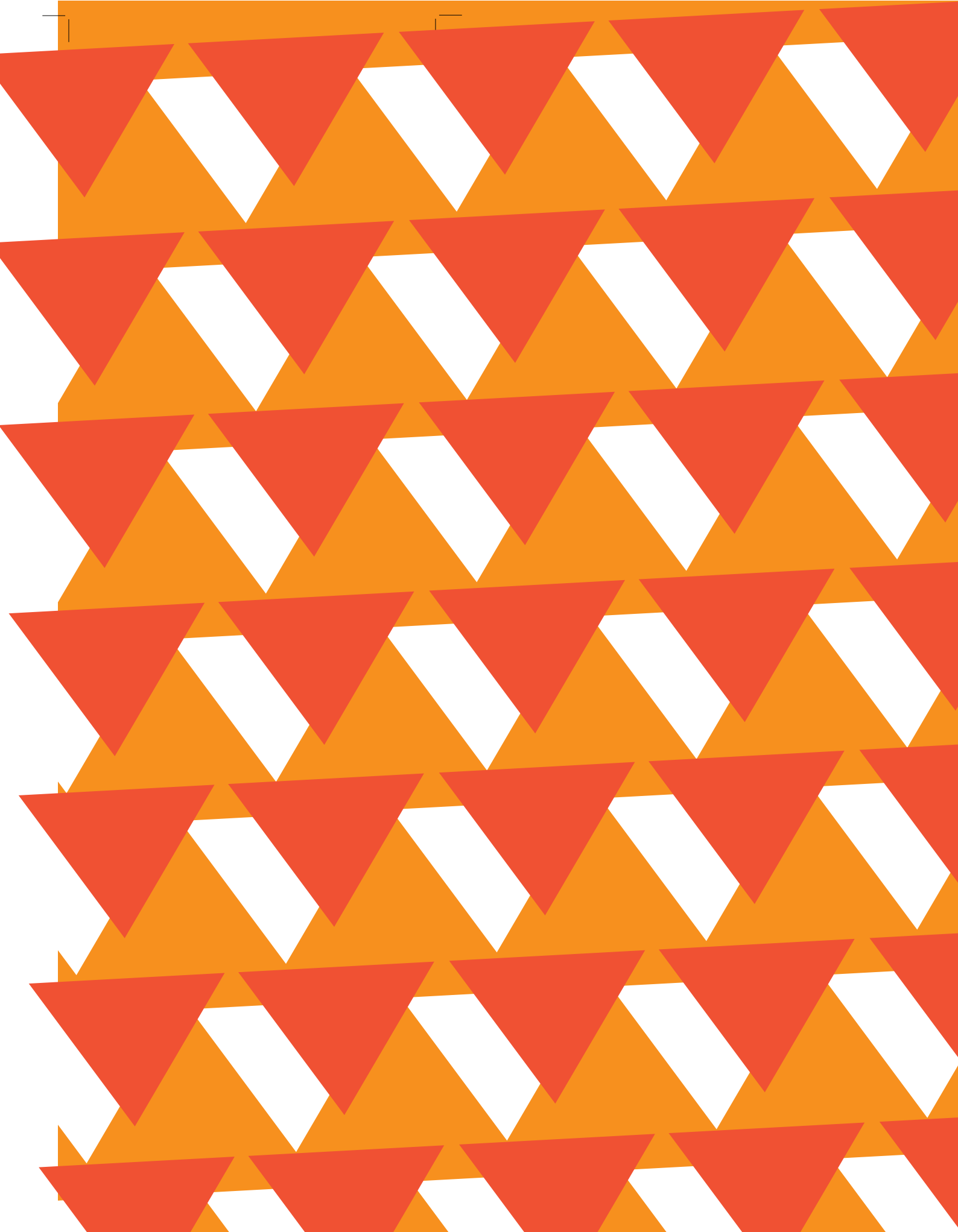
■ **PALMAS DEL ESPINO**, en defensa del medio ambiente, tuvo la interesante iniciativa de crear un refugio, en sus propias instalaciones, para animales de la selva en vías de extinción, dando el cuidado y la atención que necesitan. También ha desarrollado el proyecto José Carlos Mariátegui, que consiste en la siembra de 500 Ha de palma a cargo de 54 familias de agricultores de la zona, y el proyecto del taller de confecciones de Santa Lucía.

### Fundación Calixto Romero Hernández

■ Desde hace 24 años, el **GRUPO ROMERO** contribuye, a través de esta fundación, con un conjunto de instituciones dedicadas a mejorar la calidad de vida de personas en situación de desventaja y vulnerabilidad.

■ La **FUNDACIÓN CALIXTO ROMERO** viene apoyando a Centro Peruano de Audición Lenguaje y Aprendizaje (CPAL) -única institución del país que brinda un programa educativo y ayuda social, sin fines de lucro, para los niños con discapacidad auditiva- desde sus inicios, gracias a lo cual ha podido ofrecer becas de estudio a niños con escasos recursos, así como adquirir equipos para la evaluación auditiva, audífonos e implantes coclear. 

Grupo Romero





## **ESTADOS FINANCIEROS**

**NUESTROS ESFUERZOS SE CONCENTRAN EN EL ESTRICTO  
CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS PERUANAS E INTERNACIONALES  
APLICABLES A LA PRESENTACIÓN DE RESULTADOS FINANCIEROS  
CONSOLIDADOS, LOS MISMOS QUE REFLEJAN LA SOLIDEZ DE  
NUESTRAS EMPRESAS Y EL MANEJO PRUDENTE Y TRANSPARENTE  
DE SUS FINANZAS.**

## ESTADOS FINANCIEROS

### ESTADOS FINANCIEROS COMBINADOS 31 DE DICIEMBRE DEL 2005 Y 31 DE DICIEMBRE DEL 2004

Dictamen de los auditores independientes	65
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	72
-----	
Nuevo sol	S/.
Dólar estadounidense	US\$

## DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

15 de febrero del 2006

A los señores Accionistas  
**Grupo Romero**


Hemos auditado los balances generales combinados adjuntos del Grupo Romero al 31 de diciembre del 2005 y al 31 de diciembre del 2004 y los correspondientes estados combinados de ganancias y pérdidas, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas. La preparación de dichos estados financieros es responsabilidad de la Gerencia del Grupo Romero. Nuestra responsabilidad consiste en emitir una opinión sobre estos estados financieros basada en las auditorías que efectuamos. No hemos auditado los estados financieros de Almacenera del Perú S.A., Compañía Almacenera 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 del 2005 y al 31 de diciembre del 2004 los cuales reflejan activos totales de S/.484.5 millones y S/.488.9 millones, respectivamente e ingresos totales por S/.446.8 millones y S/.487.5 millones, respectivamente por los años terminados en esa fecha. Asimismo, no hemos auditado los estados financieros de Alicorp S.A.A. y subsidiarias al 31 de diciembre del 2005 los cuales reflejan activos totales de S/.1,817.1 millones e ingresos totales por S/.1,887.1 millones por el año terminado en esa fecha. 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. Asimismo, los estados financieros de Interamérica de Comercio S.A. al 31 de diciembre del 2005 y al 31 de diciembre del 2004 no han sido auditados y reflejan activos totales de S/.6.4 millones y S/.17.1 millones, respectivamente.

Nuestras auditorías fueron efectuadas de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas en el Perú. Tales normas requieren que planifiquemos y realicemos nuestro trabajo con la finalidad de obtener una seguridad razonable de que los estados financieros no contienen errores importantes. Una auditoría comprende el examen, basado en comprobaciones selectivas, de las evidencias que respaldan los importes y las divulgaciones expuestas en los estados financieros. Una auditoría también comprende la evaluación de los principios de contabilidad aplicados y de las estimaciones significativas efectuadas por la Gerencia del Grupo Romero, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros. Consideramos que las auditorías efectuadas y la opinión de los otros auditores constituyen una base razonable para fundamentar nuestra opinión.

En nuestra opinión, basados en nuestras auditorías y en el dictamen 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 del 2005 y al 31 de diciembre del 2004, 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.

*Dongo Soria Gaveglio*

Refrendado por

 (socio)  
Arnaldo Alvarado L.  
Contador Público Colegiado  
Matrícula No.7576

ESTADOS FINANCIEROS

**BALANCE GENERAL COMBINADO** NOTAS 1, 2, 3 Y 23

**ACTIVO**

Al 31 de diciembre del	2005	2004
	S/.000	S/.000
<b>Activo corriente</b>		
Caja y bancos	92,302	85,768
Cuentas por cobrar comerciales (nota 4)	516,197	507,498
Otras cuentas por cobrar:		
Préstamos a accionistas y personal	6,422	24,364
Diversas (nota 5)	177,349	144,021
	699,968	675,883
Existencias (nota 6)	493,203	440,696
Gastos pagados por anticipado	51,984	49,773
Otros activos realizables (nota 9)	13,860	11,540
<b>Total del activo corriente</b>	<b>1,351,317</b>	<b>1,263,660</b>
<b>Cuentas por cobrar a largo plazo (nota 4)</b>	<b>3,280</b>	<b>631</b>
<b>Inversiones en valores (nota 7)</b>	<b>106,576</b>	<b>77,508</b>
<b>Inmuebles, maquinaria y equipo, neto (nota 8)</b>	<b>1,524,293</b>	<b>1,605,004</b>
<b>Otros activos (nota 9)</b>	<b>480,159</b>	<b>426,080</b>
<b>Total activo</b>	<b>3,465,625</b>	<b>3,372,883</b>
<b>Cuentas de orden (nota 25)</b>	<b>967,314</b>	<b>963,635</b>

**BALANCE GENERAL COMBINADO NOTAS 1, 2, 3 Y 23 (CONTINUACIÓN)****PASIVO Y PATRIMONIO NETO**

Al 31 de diciembre del	2005	2004
	S/.000	S/.000
<b>Pasivo corriente</b>		
Sobregiros y préstamos bancarios (nota 10)	355,836	331,895
Cuentas por pagar comerciales (nota 11)	390,064	428,612
Otras cuentas por pagar:	—	—
Papeles comerciales (nota 12)	130,676	74,798
Préstamos de terceros	10,160	30,022
Tributos por pagar	41,346	43,864
Dividendos por pagar	—	899
Parte corriente de deuda a largo plazo (nota 13)	106,149	68,429
Diversas	115,491	95,837
<b>Total del pasivo corriente</b>	<b>1,149,722</b>	<b>1,074,356</b>
<b>Impuesto a la renta diferido (nota 18)</b>	<b>125,222</b>	<b>131,468</b>
<b>Deuda a largo plazo (nota 13)</b>	<b>336,897</b>	<b>363,880</b>
<b>Ganancias diferidas</b>	<b>1,806</b>	<b>1,513</b>
<b>Interés minoritario (nota 14)</b>	<b>815,228</b>	<b>898,579</b>
<b>Patrimonio neto (nota 15)</b>		
Capital	710,196	715,482
Acciones de inversión	3,148	4,120
Excedente de revaluación	12,669	11,990
Reserva legal	25,700	16,126
Reserva especial	2,165	2,409
Resultados acumulados	282,872	152,960
	<b>1,036,750</b>	<b>903,087</b>
<b>Situación tributaria (nota 17)</b>		
<b>Contingencias y compromisos (nota 24)</b>		
<b>Total pasivo y patrimonio neto</b>	<b>3,465,625</b>	<b>3,372,883</b>
<b>Cuentas de orden (nota 25)</b>	<b>967,314</b>	<b>963,635</b>

Las notas que se acompañan forman parte de los estados financieros combinados.

**ESTADOS FINANCIEROS**

**ESTADO COMBINADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS** NOTAS 1, 2 Y 23

Por los años terminados el 31 de diciembre del	<b>2005</b>	<b>2004</b>
	S/.000	S/.000
Ventas netas e ingresos por servicios	5,750,606	5,196,152
Costo de ventas y gastos industriales (nota 19)	(4,751,018)	(4,224,851)
Gastos de ventas, generales y de administración (nota 20)	(499,434)	(526,554)
Depreciación y amortización	(131,620)	(149,809)
Total costos y gastos de operación	(5,382,072)	(4,901,214)
Utilidad de operación	368,534	294,938
<b>Otros ingresos (egresos):</b>		
Gastos financieros, neto (nota 21)	(81,658)	(66,335)
Incentivos por renuncia voluntaria del personal (nota 16)	(2,173)	(4,559)
Amortización de la minusvalía mercantil	5,341	—
Resultado por exposición a la inflación	—	65,869
Otros, neto (nota 22)	(19,275)	(28,123)
	(97,765)	(33,148)
Utilidad antes de participación de los trabajadores e impuesto a la renta	270,769	261,790
Participación de los trabajadores corriente	(30,719)	(11,491)
Participación de los trabajadores diferido	6,771	412
Impuesto a la renta corriente (nota 17)	(90,661)	(33,433)
Impuesto a la renta diferido (nota 18)	19,013	785
<b>Utilidad antes de interés minoritario</b>	<b>175,173</b>	<b>218,063</b>
Interés minoritario (nota 14)	(71,754)	(80,903)
<b>Utilidad neta del año</b>	<b>103,419</b>	<b>137,160</b>

Las notas que se acompañan forman parte de los estados financieros combinados.

**ESTADO COMBINADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO** NOTAS 1, 2 Y 15  
**POR LOS AÑOS TERMINADOS EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2005 Y EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2004**

	<b>CAPITAL</b>	<b>ACCIONES DE INVERSIÓN</b>	<b>EXCEDENTE DE REVALUACIÓN</b>	<b>RESERVA LEGAL</b>	<b>RESERVA ESPECIAL</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>TOTAL</b>
	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000
<b>Saldos al 1 de enero del 2004</b>	<b>694,358</b>	<b>3,572</b>	<b>17,236</b>	<b>11,156</b>	<b>2,409</b>	<b>70,709</b>	<b>799,440</b>
Aumento neto en la participación de la familia Romero	20,934	548	1,248	(214)	—	(37,692)	(15,176)
Ajustes	—	—	—	—	—	(69)	(69)
Aporte de capital	190	—	—	—	—	—	190
Transferencia a la reserva legal	—	—	—	5,184	—	(5,076)	108
Distribución de dividendos	—	—	—	—	—	(3,754)	(3,754)
Ganancia en operaciones de cobertura	—	—	—	—	—	435	435
Pérdida por desvalorización de inmuebles, maquinaria y equipo	—	—	(6,494)	—	—	—	(6,494)
Ganancia neta no realizada en inversiones disponibles para la venta	—	—	—	—	—	801	801
Impuesto a la renta diferido	—	—	—	—	—	(9,554)	(9,554)
Utilidad neta del año	—	—	—	—	—	137,160	137,160
<b>Saldos al 31 de diciembre del 2004</b>	<b>715,482</b>	<b>4,120</b>	<b>11,990</b>	<b>16,126</b>	<b>2,409</b>	<b>152,960</b>	<b>903,087</b>
Aumento neto en la participación de la familia Romero	21,263	(972)	679	795	(244)	9,950	31,111
Ajustes	(9,306)	—	—	1	—	9,653	348
Aporte de capital	11,403	—	—	—	—	—	—
Transferencia a la reserva legal	—	—	—	8,778	—	(8,778)	—
Distribución de dividendos	—	—	—	—	—	(17,098)	(17,098)
Ganancia en operaciones de cobertura	—	—	—	—	—	708	708
Reducción del capital social	(28,646)	—	—	—	—	28,646	—
Ganancia neta no realizada en inversiones disponibles para la venta	—	—	—	—	—	11,712	11,712
Impuesto a la renta diferido	—	—	—	—	—	(7,940)	(7,940)
Utilidad neta del año	—	—	—	—	—	103,419	103,419
<b>Saldos al 31 de diciembre del 2005</b>	<b>710,196</b>	<b>3,148</b>	<b>12,669</b>	<b>25,700</b>	<b>2,165</b>	<b>282,872</b>	<b>1,036,750</b>

Las notas que se acompañan forman parte de los estados financieros combinados.

ESTADOS FINANCIEROS

**ESTADO COMBINADO DE FLUJOS DE EFECTIVO**

Por los años terminados el 31 de diciembre del	2005	2004
	S/.000	S/.000
<b>Flujos de efectivo de las actividades de operacion</b>		
Utilidad neta del año	103,419	137,160
Ajustes al resultado neto que no afectan los flujos de efectivo de las actividades de operación:		
Depreciación y amortización	131,620	149,809
Amortización minusvalía mercantil	(5,341)	—
Pérdida en la venta de inmuebles, maquinaria y equipo y activos fijos no operativos	15,611	1,901
Castigo de activo fijo	1,072	
Provisión para cuentas de cobranza dudosa	16,847	29,790
Provisión por fluctuación de valores	161	2,288
Impuesto a la renta y participación de los trabajadores diferido	(25,784)	(1,197)
Interés minoritario	71,754	80,903
Provisión por comparación con el valor de mercado de activos fijos no operativos	8,991	18,555
Ajuste por reexpresión de plantas paralizadas	—	5,811
Ajustes	1,829	4,410
Variaciones en los activos y pasivos, neto:		
Cuentas por cobrar	(43,581)	39,567
Existencias	(52,507)	(31,534)
Gastos pagados por anticipado	(2,211)	22,014
Cuentas por pagar	(41,881)	99,449
Interés minoritario	(45,704)	(55,310)
<b>Efectivo neto provisto por las actividades de operación</b>	<b>134,295</b>	<b>503,616</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de inversion</b>		
Cobranza por venta de inmuebles, maquinaria y equipo y otros activos	21,818	17,476
Pagos por compra de inversiones en valores	(8,780)	(4,946)
Pagos por compra de inmuebles, maquinaria y equipo	(137,072)	(104,507)
Pagos por compra de otros activos realizables	(2,741)	(9,790)
Pagos por compra de otros activos	(85,847)	(4,453)
<b>Efectivo neto aplicado a las actividades de inversión</b>	<b>(212,622)</b>	<b>(106,220)</b>
<b>Flujos de efectivo de las actividades de financiamiento</b>		
Aportes de capital	11,403	190
Sobregiros y préstamos bancarios recibidos (pagados), neto	23,941	(86,210)
Préstamos recibidos y pagos de deudas a largo plazo, neto	66,615	(291,291)
Pago de dividendos	(17,098)	(1,185)
<b>Efectivo neto provisto por (aplicado a) las actividades de financiamiento</b>	<b>84,861</b>	<b>(378,496)</b>
Aumento neto del efectivo	6,534	18,900
Efectivo recibido de Primax S.A.	—	24,251
<b>Saldo del efectivo al inicio del año</b>	<b>85,768</b>	<b>42,617</b>
<b>Saldo del efectivo al final del año</b>	<b>92,302</b>	<b>85,768</b>



<b>ESTADO COMBINADO DE FLUJOS DE EFECTIVO (CONTINUACIÓN)</b>
--

Por los años terminados el 31 de diciembre del	2005	2004
	S/.000	S/.000
<b>Información adicional sobre el flujo de efectivo</b>		
Operaciones que no generaron flujos de efectivo :		
Impuesto a la renta diferido acreedor con débito al patrimonio neto	7,940	9,554
Transferencia de inmuebles, maquinaria y equipo a otros activos realizables e intangibles	1,950	4,599
Contrato de arrendamiento financiero	—	8,319
Pérdida en operaciones de cobertura	708	435
Ganancia neta no realizada de inversiones disponibles para la venta	11,712	801
Adquisición de activos fijos pendientes de pago	—	19,481
Escisión del bloque patrimonial del negocio de lubricantes	—	33,231
Extorno de la provisión por deterioro de activo neto del impuesto a la renta y participaciones diferidas, pasivo	—	15,592
Escisión del bloque patrimonial del negocio combustible	—	1,710

## NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS COMBINADOS: 31 DE DICIEMBRE EL 2005 Y 31 DE DICIEMBRE DEL 2004

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 del 2005 y al 31 de diciembre del 2004 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. Dichas compañías se mencionan a continuación:

COMPAÑÍA	% PARTICIPACIÓN		ACTIVIDAD ECONÓMICA
	2005	2004	
<b>Alicorp S.A.A. y subsidiarias</b>	46.98	45.16	Fabricación y distribución de aceites y grasas comestibles, fideos, harinas, galletas, jabones para lavar, salsas y alimentos balanceados para consumo animal y otros productos fabricados por terceros. En adición, incluye el Patrimonio Fideicometido Alicorp 2004-Decreto Supremo No.093-2002-EF-Título XI.
<b>Palmas del Espino S.A. y subsidiarias</b>	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.
<b>Ransa Comercial S.A. y subsidiarias</b>	100.00	100.00	Prestación de servicios de almacén general de depósito, depósito autorizado de aduana, operador de carga nacional e internacional, agenciamiento marítimo, 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.
<b>Agencias Ransa S.A.</b>	100.00	100.00	Afianzador de aduanas.
<b>Corporación General de Servicios S.A. y subsidiaria</b>	100.00	100.00	Corredor e intermediario en la colocación de seguros.
<b>Orus S.A. y subsidiaria</b>	100.00	100.00	Prestación de servicios de vigilancia privada y servicios complementarios de limpieza, mantenimiento y otros
<b>Witt S.A. "Corredores de Seguros"</b>	100.00	100.00	Corredor e intermediario en la colocación de seguros.
<b>Romero Trading S.A. y subsidiaria*</b>	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 y soya. Asimismo, a través de su subsidiaria Primax S.A. se dedica a la comercialización de combustibles y lubricantes.
<b>Multimercados Zonales S.A.</b>	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.
<b>Almacenera del Perú S.A.</b>	100.00	74.98	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).
<b>Industria Textil Piura S.A.</b>	33.21	33.27	Fabricación y venta de hilado de algodón en el mercado local y en diversos mercados del exterior.,

COMPAÑÍA	% PARTICIPACIÓN		ACTIVIDAD ECONÓMICA
	2005	2004	
<b>Compañía Universal Textil S.A.</b>	32.55	31.89	Fabricación y distribución de hilados y tejidos de fibras sintéticas y artificiales, así como el teñido y acabado.
<b>Consorcio Naviero Peruano S.A</b>	50.00	49.00	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.
<b>Construcciones Modulares S.A.</b>	51.00	51.00	Instalación, explotación, almacenaje, carga y remodelación de terminales de contenedores, de carga y frigoríficos.
<b>Samtronics Perú S.A.</b>	100.00	100.00	Importación y comercialización de artefactos electrodomésticos y electrónicos, así como de telefonía fija y celular de la marca Samsung.
<b>Samtronics Tacna S.A.</b>	100.00	100.00	Importación y comercialización de artefactos electrodomésticos y electrónicos de las marcas Samsung, Sunbeam y Oster.
<b>Artefactos Perú Pacífico S.A.</b>	100.00	100.00	Importación y comercialización de artefactos electrodomésticos de las marcas Sunbeam y Oster.
<b>Interamérica de Comercio S.A.</b>	100.00	100.00	Sin actividad comercial. En proceso de reestructuración.

\* Primax S.A. (antes Distribuidora Petrox S.A.) fue incorporada al Grupo Romero en el 2004 con una participación de 6.50% debido a que la Gerencia estaba a cargo de la Compañía. Al 31 de diciembre del 2005, Romero Trading S.A. es accionista de dicha empresa con el 51%.

**Titulización de activos fijos** El 22 de diciembre del 2004, mediante Acto Constitutivo de Fideicomiso de Titulización, Alicorp S.A.A. transfirió a BWS Sociedad Titulizadora S.A. (en adelante la Sociedad Titulizadora), el dominio fiduciario de sus activos fijos por un valor total de S/.398.5 millones (US\$122.1 millones) con la finalidad de que este último constituya un Patrimonio Fideicometido. Con el respaldo del Patrimonio Fideicometido, la Sociedad Titulizadora procedió a emitir 248 bonos denominados "Bonos de Titulización - Alicorp 2004", que serán redimidos en forma trimestral en un plazo de cinco años y su valor nominal es de US\$62.0 millones y un certificado de participación de un valor nominal de US\$60.1 millones. Los fondos obtenidos por esta operación de titulización fueron destinados exclusivamente a la cancelación de deudas bancarias de Alicorp S.A.A.

Al respecto, de acuerdo a los términos del Acto de Fideicomiso de Titulización, los activos fijos transferidos han sido arrendados a Alicorp S.A.A., por lo que el 23 de diciembre del 2004, Alicorp S.A.A. suscribió un contrato con la Sociedad Titulizadora, mediante el cual esta última le arrienda los activos fijos transferidos. En contraprestación, la Sociedad Titulizadora, recibirá una renta fija trimestral de US\$3.7 millones. El plazo del contrato es de cinco años contados a partir del 27 de diciembre del 2004, dicho plazo se podrá prorrogar en forma automática si por cualquier circunstancia, se prorrogase el plazo de vencimiento de los bonos de titulización.

**Adquisición y fusión de empresas** El 29 de diciembre del 2005, Corporación General de Servicios S.A. adquirió la totalidad de las acciones de Sitel S.A. por S/.170,000, empresa dedicada a las telecomunicaciones. El valor razonable de los activos y pasivos identificados de Sitel S.A. a la fecha de adquisición ascienden a S/.0.3 millones y S/.1.5 millones, respectivamente. Asimismo, en dicha fecha se efectuó un aporte de capital de US\$1,250,000.

El 30 de enero del 2004 Alicorp S.A.A. adquirió el 100% de las acciones de las empresas Alimentum S.A. y Distribuidora Lamborghini S.A. firmas dedicadas a la producción y comercialización y distribución, respectivamente, de helados de la marca Lamborghini. El valor razonable al 31 de diciembre del 2003 de los activos y pasivos identificables de las empresas adquiridas ascendió a US\$2.8 millones y US\$2.6 millones, respectivamente y el precio pagado ascendió a US\$0.2 millones.

Posteriormente, en Junta General de Accionistas de Alicorp S.A.A. celebrada el 30 de marzo del 2004, se acordó la fusión simple de la empresa Alimentum S.A. por absorción de esta última a Alicorp S.A.A., fijándose el día 1 de junio del 2004 como la fecha de entrada de vigencia de la fusión.

## ESTADOS FINANCIEROS

**Escisión de negocios** Asimismo, en Junta General de Accionistas del 14 de agosto del 2004, se aprobó la reorganización de Romero Trading S.A. y el aporte a RT Combustibles S.A. (en adelante RTC) del bloque patrimonial correspondiente al segmento de negocios de combustible.

Los activos, pasivos y patrimonio neto que conformaron dicho bloque patrimonial a valores históricos al 14 de agosto del 2004, fueron:

	S/.,000
<b>Activos</b>	
Cuentas por cobrar comerciales, neta	40,950
Gastos pagados por anticipado	127
Existencias	20
Inmueble, maquinaria y equipo, neto	3,841
	<b>44,938</b>
<b>Pasivo y patrimonio neto</b>	
Cuentas por pagar comerciales	43,231
Capital adicional	2
	<b>43,233</b>

Asimismo, en Junta General de Accionistas de RTC se aprobó la recepción del bloque patrimonial de Romero Trading S.A. y el respectivo aumento del capital social emitiéndose 1,704,500 acciones nominativas de S/.,1 valor nominal cada una.

Por otro lado, de acuerdo con la Junta General de Accionistas de RTC celebrada el 16 de agosto del 2004 se aprobó la fusión de RTC mediante su absorción por parte de Primax S.A. (antes Distribuidora Petrox S.A.), empresa dedicada a la comercialización de combustible.

**Situación económica** En el año 2005, las compañías conformantes del Grupo Romero obtuvieron utilidades netas antes del interés minoritario por S/.,175.2 millones, mostrando una disminución de S/.,42.9 millones en comparación con la obtenida en el año 2004. Esta disminución en el resultado, se debe principalmente al aumento de los gastos financieros en S/.,15.3 millones. Del mismo modo el resultado por exposición a la inflación del 2004 fue positivo en S/.,65.9 millones.

El incremento en las ventas se originó principalmente por los mayores ingresos obtenidos por: Primax S.A. en S/.,1,097.3 millones, Ransa Comercial S.A. en S/.,15.4 millones, Trabajos Marítimos S.A. en S/.,17.6 millones, Alicorp S.A.A. en S/.,12.7 millones y Orus S.A. en S/.,9.5 millones.

Por otro lado, siete compañías conformantes del Grupo Romero tuvieron una disminución en las ventas con relación al año anterior por un total de S/.,617.5 millones (Romero Trading S.A., Palmas del Espino S.A., Witt S.A "Corredores de Seguros", Industria Textil Piura S.A., Compañía Universal Textil S.A., Samtronics Perú S.A. y Samtronics Tacna S.A.). La disminución de las ventas de Romero Trading S.A. asciende a S/.,528.6 millones, debido principalmente a que en agosto del 2004, se realizó la escisión de su división de negocios de combustible, el mismo que fue transferido a Primax S.A.

La utilidad bruta a diciembre del 2005 aumentó en S/.,28.3 millones comparándola con el año anterior (de S/.,971.3 millones a S/.,999.6 millones).

La utilidad operativa del 2005 ascendió a S/.,368.5 millones, la misma que aumentó en 25% en relación al ejercicio anterior y representa el 6.4% de las ventas (5.7% en el 2004). Este resultado se ha originado como consecuencia del incremento en la utilidad bruta así como por la disminución de los gastos de ventas, generales y de administración en S/.,27.1 millones.

El gasto financiero neto en el 2005 ascendió a S/.,81.7 millones que representó el 1.4% de las ventas (S/.,66.3 millones que representó el 1.3% de las ventas en el 2004). El mayor gasto financiero de S/.,15.3 millones se originó principalmente por la pérdida por diferencia en cambio de S/.,23.9 millones.

En el rubro Otros, neto se incluye una pérdida por desvalorización de las plantas no operativas por S/.,9.0 millones y una pérdida de S/.,15.6 millones por la venta de inmuebles, maquinaria y equipo no operativos.

El capital de trabajo al 31 de diciembre del 2005 ascendió a S/.,201.6 millones en comparación al año anterior en el que se mantuvo un capital de trabajo de S/.,189.3 millones. Asimismo, el ratio de

apalancamiento en relación a la participación de la Familia Romero más la participación del interés minoritario se mantuvo en 0.87 veces a diciembre del 2005 y diciembre del 2004.

Al 31 de diciembre del 2005, el patrimonio neto de las empresas conformantes del Grupo Romero, luego de las eliminaciones, asciende a S/1,852.0 millones (S/1,801.7 millones en el 2004) del cual a la Familia Romero le corresponde S/1,036.8 millones y al interés minoritario S/815.2 millones (S/903.1 millones y S/898.6 millones, respectivamente al 31 de diciembre del 2004).

## 2 ➔ Principios y practicas contables

Las principales políticas contables aplicadas en la preparación de los estados financieros combinados se detallan a continuación. Estas políticas han sido aplicadas uniformemente en todos los años presentados, a menos que se indique lo contrario.

**A 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 eliminadas 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 balance general y en el estado de ganancias y pérdidas combinado.

**B Bases de preparación** Los estados financieros combinados han sido preparados de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú. Los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú comprenden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) oficializadas a través de Resoluciones emitidas por el Consejo Normativo de Contabilidad. Las NIIF incorporan a las Normas Internacionales de Información Financiera, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y a los pronunciamientos de los comités de interpretaciones (SIC e IFRIC). A la fecha de los estados financieros el Consejo Normativo de Contabilidad ha oficializado la aplicación obligatoria de las NIC de la 1 a la 41 y de las SIC de la 1 a la 33.

Los estados financieros combinados del año 2005 han sido preparados de acuerdo con el principio del costo, modificado por la revaluación de terrenos y edificios y por la valorización a valores de mercado de las inversiones disponibles para la venta. Hasta el 31 de diciembre del 2004, los estados financieros se ajustaron para reflejar el efecto de las variaciones en el poder adquisitivo de la moneda de acuerdo con la metodología aprobada por el Consejo Normativo de Contabilidad. Esta metodología requirió la actualización de las partidas no monetarias de los estados financieros en función a su fecha de origen aplicando los índices de precios al por mayor. Los saldos ajustados por inflación al 31 de diciembre del 2004 han sido considerados como los saldos iniciales históricos al 1 de enero del 2005. El efecto de este cambio contable no es significativo en relación con los estados financieros tomados en su conjunto.

La variación en el poder adquisitivo de la moneda peruana de los años 2005 y 2004 con referencia al índice de precios al por mayor, de acuerdo con estadísticas oficiales, ha sido de 3.6% y 4.9%, respectivamente.

**Nuevos pronunciamientos contables** El Consejo Normativo de Contabilidad a través de su Resolución No.034-2005-EF/93.01 de fecha 2 de marzo de 2005 oficializó la aplicación obligatoria a partir del 1 de enero del 2006, de las NIIF y las versiones revisadas de las NIC, aplicables a las Compañías que conforman el Grupo Romero, que se detallan a continuación:

**NIC 1** (revisada en 2003) Presentación de estados financieros.

**NIC 2** (revisada en 2003) Existencias.

**NIC 8** (revisada en 2003) Políticas contables, cambios en estimados contables y errores.

**NIC 10** (revisada en 2003) Eventos posteriores a la fecha del balance general.

**NIC 16** (revisada en 2003) Inmuebles, maquinaria y equipo.

**NIC 17** (revisada en 2003) Arrendamientos.

**NIC 21** (revisada en 2003) Efectos de las variaciones en los tipos de cambio.

**NIC 24** (revisada en 2003) Revelación sobre partes vinculadas.

**NIC 27** (revisada en 2003) Estados financieros consolidados e individuales.

**NIC 28** (revisada en 2003) Inversiones en Asociadas.

**NIC 32** (revisada en 2003) Instrumentos financieros: Revelación y presentación.

## ESTADOS FINANCIEROS

- NIC 33** (revisada en 2003) Utilidad por acción.
- NIC 36** (revisada en 2004) Deterioro de activos.
- NIC 38** (revisada en 2004) Activos intangibles.
- NIC 39** (revisada en 2004) Instrumentos financieros: Reconocimiento y medición.
- NIC 40** (revisada en 2003) Inversiones inmobiliarias.
- NIC 3** (emitida en 2004) Combinaciones de negocios.
- NIC 4** (emitida en 2004) Contratos de seguros.

En el 2005, Alicorp S.A.A. adoptó anticipadamente las NIC 1, 2, 8, 10, 16, 17, 21, 24, 27, 28, 32 y 33 (todas revisadas en el 2003), y no resultó en cambios sustanciales en las políticas contables de Alicorp S.A.A.

La adopción anticipada de la NIIF 3, NIC 36 y NIC 38 (revisada en el 2004) resultó en un cambio en la política contable de la plusvalía y minusvalía mercantil. Hasta el 31 de diciembre del 2004, la plusvalía y minusvalía mercantil se amortizaban usando el método de línea recta y se evaluaba si había indicios de deterioro a la fecha del balance general.

De acuerdo con lo indicado por la NIIF 3:

- Alicorp S.A.A. abandonó la amortización de la plusvalía y minusvalía mercantil a partir del 1 de enero del 2005.
- La amortización acumulada al 31 de diciembre del 2004 ha sido eliminada con la correspondiente disminución en el costo de la plusvalía y minusvalía mercantil.
- A partir del año terminado el 31 de diciembre del 2004 en adelante el saldo de la plusvalía mercantil es evaluado anualmente por deterioro y también en el momento que exista indicios de su deterioro.

Las demás Gerencias de las Compañías que conforman el Grupo Romero están en proceso de revisión y adopción de las normas oficializadas que apliquen a las Compañías y estiman que la adopción de estas normas no resultarán en efectos sustanciales en sus estados financieros, excepto por la NIIF 3 que permitirá reconocer en los resultados acumulados de Romero Trading S.A. y subsidiarias un crédito de aproximadamente S/.68.8 millones correspondiente a la minusvalía mercantil.

Respecto de las NIC 21 y 27 revisadas en el 2003, el Consejo Normativo de Contabilidad, tomando en consideración que se requiere de mayor estudio de los criterios técnicos sobre los que las empresas deben sustentar y establecer su moneda funcional, y teniendo en cuenta la importancia que le otorgan los dispositivos legales en el Perú a los estados financieros individuales, a través de su Resolución No.038-2005-EF/93.01 de fecha 28 de diciembre del 2005, publicada el 3 de febrero del 2006, acordó suspender la entrada en vigencia de la NIC 21 revisada en el 2003 hasta el 31 de diciembre del 2006, restituir por el mismo período la NIC 21 anterior así como las SIC 19 y 30, excepto por el tratamiento alternativo indicado en los párrafos del 20 al 22 de la referida norma; esta resolución no impide la aplicación optativa de la NIC 21 revisada en el 2003, en los términos que se indican en el artículo 3 de la Resolución No.034-2005-EF/93.01. En adición se mantiene la aplicación en el Perú del método de participación patrimonial en la elaboración de los estados financieros individuales, para la valuación de las inversiones en subsidiarias y asociadas.

**C Estimados y criterios contables críticos** El proceso de preparación de los estados financieros combinados requiere que las Gerencias de las Compañías del Grupo Romero lleven a cabo estimaciones y supuestos para la determinación de los saldos de los activos y pasivos, la exposición de contingencias y el reconocimiento de los ingresos y gastos. Si estas estimaciones y supuestos, que se basan en el mejor criterio de dichas Gerencias, varían en el futuro como resultado de cambios en las premisas en las que se 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 principales estimaciones relacionadas con los estados financieros se refieren a la provisión por deterioro para cuentas por cobrar, provisión por desvalorización de existencias, la determinación del valor razonable de las inversiones, la depreciación de los bienes del activo fijo, la amortización de los intangibles, el impuesto a la renta y la participación de los trabajadores (corriente y diferido).

**D 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").

Dichas Compañías clasifican sus instrumentos financieros como préstamos y cuentas por cobrar y activos financieros disponibles para la venta. La Gerencia determina la clasificación de sus instrumentos financieros en la fecha de su reconocimiento inicial y reevalúa esta clasificación a la fecha de cada cierre.

**Préstamos y cuentas por cobrar** Los préstamos y las cuentas por cobrar son activos financieros no derivados con pagos fijos o determinables que no son cotizados en un mercado activo. Surgen cuando la Compañía provee dinero, bienes o servicios directamente a un deudor sin intención de negociar la cuenta por cobrar. Se incluyen en el activo corriente, salvo por los de vencimientos mayores a 12 meses después de la fecha del balance general. Estos últimos se clasifican como activos no corrientes. Los préstamos y las cuentas por cobrar se incluyen en cuentas por cobrar comerciales y cuentas por cobrar diversas en el balance general.

**Activos financieros disponibles para la venta** Los activos financieros disponibles para la venta son activos financieros no derivados que se designan en esta categoría. Estos activos se muestran como activos no corrientes a menos que la Gerencia tenga intención expresa de vender la inversión dentro de los 12 meses contados a partir de la fecha del balance general. Las inversiones disponibles para la venta son inicialmente registradas al costo de adquisición y subsecuentemente son valuadas a su valor razonable. El valor razonable de las acciones cotizadas es determinado de acuerdo con su cotización bursátil. Las ganancias o pérdidas no realizadas que surgen de cambios en el valor razonable se reconocen en el patrimonio. Los dividendos recibidos en efectivo son registrados en los resultados del ejercicio.

Las compras y ventas de inversiones se reconocen a la fecha de la negociación, fecha en la que las Compañías se comprometen a comprar o vender el activo. Las inversiones se reconocen inicialmente a su valor razonable más los costos de transacción. Las inversiones se dejan de reconocer cuando los derechos a recibir flujos de efectivo de las inversiones han expirado o han sido transferidos y las Compañías han transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios derivados de su propiedad.

Las Compañías evalúan a cada fecha del balance general si existe evidencia objetiva de la devaluación de un activo financiero o grupo de activos 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 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 la Compañía tiene 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.

La Gerencia estima que los valores en libros de los instrumentos financieros del Grupo Romero (activos y pasivos corrientes, préstamos y deuda a largo plazo) al 31 de diciembre del 2005 y 2004 no difiere significativamente de sus valores razonables, por lo que, la revelación de dicha información no es relevante para una adecuada interpretación de la situación financiera del Grupo Romero a esas fechas. Las políticas contables sobre el reconocimiento y valuación de estas partidas se revelan en las respectivas políticas contables descritas en esta Nota.

## **E Traducción de moneda extranjera**

**Moneda de medición y moneda de presentación** Las partidas incluidas en los estados financieros combinados se expresan en la moneda del ambiente económico primario donde opera la entidad (moneda de medición). Los estados financieros combinados se presentan en nuevos soles, que es la moneda de medición y la moneda de presentación de las Compañías.

**Transacciones y saldos** Las transacciones en moneda extranjera se traducen a la moneda de medición usando los tipos de cambio vigentes a las fechas de las transacciones.

Las ganancias y pérdidas por diferencias en cambio que resulten del pago de tales transacciones y de la traducción a los tipos de cambio al cierre del año de activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera, se reconocen en el estado de ganancias y pérdidas.

La diferencia en cambio del año 2004 se incluye en la cuenta Resultado por exposición a la inflación.

**F Cuentas por cobrar comerciales** Las cuentas por cobrar se reconocen a su valor razonable menos la provisión por deterioro. La provisión por deterioro para cuentas por cobrar se establece cuando

## ESTADOS FINANCIEROS

existe evidencia objetiva de que el Grupo Romero no podrá cobrar todos los montos vencidos de acuerdo a los términos originales de las cuentas por cobrar. El monto de la provisión se reconoce en el estado combinado de ganancias y pérdidas.

**G Existencias** Las existencias se registran al costo de fabricación o adquisición o a su valor neto de realización el que resulte menor, sobre la base del método de promedio ponderado. El costo de los productos terminados y de los productos en proceso comprende la materia prima, mano de obra directa, otros costos directos y gastos generales de fabricación. El valor neto de realización es el precio de venta estimado en el curso normal de las operaciones del negocio menos los correspondientes gastos de venta y en el caso de productos en proceso menos los costos a incurrirse para terminar su producción. Las existencias por recibir se registran al costo por el método de identificación específica.

**H Inversiones en valores** Las Compañías han clasificado sus inversiones en terceras compañías, cotizadas y no cotizadas en bolsa, como inversiones disponibles para la venta. Las inversiones disponibles para la venta son inicialmente registradas al costo de adquisición y subsecuentemente son valuadas a su valor razonable. El valor razonable de las acciones cotizadas es determinado de acuerdo con su cotización bursátil.

Las ganancias y pérdidas no realizadas son registradas en el patrimonio neto y son reconocidas en los resultados del ejercicio en el que las inversiones disponibles para la venta son vendidas o han sufrido un deterioro permanente en su valor. Los dividendos recibidos en efectivo son registrados en los resultados del ejercicio.

Las inversiones en empresas afiliadas y asociadas se registran bajo el método de participación patrimonial, mediante el cual los resultados obtenidos por la asociada o afiliada son reconocidos en los estados financieros combinados con cargo o crédito según corresponda, al valor en libros de la inversión. Los dividendos recibidos en efectivo se acreditan al valor de las inversiones.

**I Inmuebles, maquinaria y equipo** Los inmuebles, maquinaria y equipo se muestran a su valor razonable, sobre la base de tasaciones efectuadas por tasadores independientes, menos su depreciación acumulada. Los costos incluyen los desembolsos directamente atribuibles a la adquisición de estas partidas. Los costos subsecuentes atribuibles a los bienes del activo fijo que incrementen la capacidad original de los bienes se capitalizan, los demás costos se reconocen en resultados.

Los intereses sobre préstamos obtenidos para financiar la adquisición y construcción de inmuebles, maquinaria y equipo se capitalizan durante el tiempo requerido para culminar y preparar el activo para su uso esperado o su entrada en operaciones.

Los terrenos no se deprecian. La depreciación de los otros activos se calcula por el método de línea recta para asignar su costo o su monto revaluado menos su valor residual durante el estimado de su vida útil como sigue:

	AÑOS
Edificios y otras construcciones	29 - 47
Instalaciones	10
Maquinaria y equipo	5 y 15
Unidades de transporte	5
Muebles y enseres	4 y 10

Los valores residuales y la vida útil de los activos se revisan y ajustan, de ser necesario, a la fecha de cada balance general.

El valor en libros de un activo se castiga inmediatamente a su valor recuperable si el valor en libros del activo es mayor que el valor recuperable estimado.

Las ganancias y pérdidas por la venta de activos corresponden a la diferencia entre los ingresos de la transacción y el valor en libros de los activos. Estas se incluyen en el estado de ganancias y pérdidas.

**J Minusvalía mercantil** La minusvalía mercantil corresponde a la diferencia entre el menor valor del costo de adquisición de las acciones de Primax S.A. y el valor razonable de sus activos y pasivos identificables. La minusvalía mercantil se amortiza a través del método de línea recta en el tiempo



estimado de vida útil remanente de los activos fijos de Primax S.A. de aproximadamente 14 años, y se muestra neto de los inmuebles, maquinaria y equipo.

**K Arrendamiento financiero** Los contratos de arrendamiento financiero y de venta con pacto de retroarrendamiento ("leaseback") se contabilizan de acuerdo con el método financiero, registrándose el monto total del contrato de arrendamiento como un activo y una obligación y cargándose a resultados los correspondientes gastos financieros y la depreciación de los activos en el período en que se devengan. La utilidad resultante de la venta de los bienes es reconocida en los resultados durante el plazo de vigencia del contrato de arrendamiento.

**L 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 tituladora local. La transferencia de estos activos fijos fue efectuada a valores de mercado, a efectos de determinar el valor de venta.

#### **M Otros activos**

**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. Los activos fijos no operativos que serán realizados en un período corriente son registrados en el rubro Otros activos realizables.

**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 del 2005, el valor razonable del inmueble de Multimercado Callao ascendente a US\$40,507,000 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. Hasta el año 2004, dicha amortización se efectuaba considerando una vida útil estimada de 20 años, bajo el método de línea recta. Debido a que Alicorp S.A.A. ha adoptado la NIIF 3, a partir del 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.

**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.

## ESTADOS FINANCIEROS

**N Reconocimiento de ingresos por ventas** Los ingresos por ventas de productos se reconocen cuando se transfiere al comprador los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del bien y los ingresos por la prestación de servicios se reconocen en la medida en que son prestados, independientemente del momento en que se cobran, y se registran en el periodo en el cual se relacionan.

**O Deudas a largo plazo y préstamos bancarios** Las deudas a largo plazo y los préstamos bancarios se reconocen en la fecha en que los fondos se reciben, neto de los costos de la transacción incurridos. Cualquier diferencia entre los fondos recibidos (neto de los costos de transacción) y el valor de redención se reconoce en el estado de ganancias y pérdidas durante el periodo de vigencia del préstamo.

**P Compensación por tiempo de servicios** La provisión para compensación por tiempo de servicios del personal, incluida en el rubro Otras cuentas por pagar diversas en el balance general combinado, se constituye por el íntegro de los derechos indemnizatorios. Los depósitos con carácter cancelatorio son efectuados en las propias Compañías del Grupo Romero o en las instituciones del sistema financiero elegidas por los trabajadores.

**Q Participación de los trabajadores e impuesto a la renta corriente y diferido** La participación de los trabajadores en las utilidades es entre el 5% y 10% de la renta anual antes de impuestos en el caso de empresas industriales y de servicios, respectivamente. Esta participación es considerada gasto deducible para propósitos del impuesto a la renta.

Las empresas que tienen pérdida tributaria no registran provisiones por concepto de participación de trabajadores. Asimismo, aquellas empresas que cuentan con menos de veinte trabajadores no están obligadas al pago de participaciones al personal.

El impuesto a la renta corriente es registrado tomando como base de cálculo la renta imponible determinada de acuerdo con las disposiciones legales aplicables.

El impuesto a la renta diferido se registra por el método del pasivo sobre la base de las diferencias temporales que surgen entre la base tributaria de los activos y pasivos y sus respectivos saldos en los estados financieros, aplicando la legislación y la tasa del impuesto que les son aplicables. Las principales diferencias temporales son mostradas en la Nota 18. El efecto de estas diferencias temporales también es considerado en el cálculo de la participación de los trabajadores. El efecto sobre el impuesto a la renta diferido activo y pasivo como consecuencia del cambio en la tasa del impuesto es reconocido en los resultados del ejercicio en que dicha tasa es promulgada.

En base a lo establecido por la Comisión Nacional de Empresas y Valores (CONASEV) en la Resolución No.168-98-EF/94.10.0 del 24 de diciembre de 1998, Ransa Comercial S.A. optó por registrar, en un plazo máximo de 30 años, el impuesto a la renta diferido acumulado al 31 de diciembre de 1998. Sin embargo, mediante Resolución No.092-05-EF/94.10.0 del 29 de diciembre del 2005 la CONASEV derogó a partir del 1 de enero del 2006, la aplicación de la anterior resolución y otras consideraciones adicionales, por lo que la Compañía deberá reconocer aproximadamente S/.10.3 millones correspondiente al saldo remanente del impuesto a la renta diferido pendiente de registro con cargo a los resultados acumulados a partir de dicha fecha, a fin de sujetarse a lo dispuesto por las NIIF.

Impuestos diferidos activos sólo se reconocen en la medida que sea probable que se dispondrán de beneficios gravables futuros contra los que se pueda utilizar estas diferencias temporales.

**R Provisiones** Las provisiones se reconocen cuando las Compañías tienen una obligación presente legal o asumida como resultado de eventos pasados, es más que probable que se requerirá de la salida de recursos para pagar la obligación y el monto ha sido estimado confiablemente.

Cuando existen varias obligaciones similares, la probabilidad de que se requiera de salidas de recursos para su pago se determina considerando la clase de obligación como un todo. Se reconoce una provisión aún cuando la probabilidad de la salida de recursos respecto de cualquier partida específica incluida en la misma clase de obligaciones sea muy pequeña.

**s Capital social** Las acciones comunes se clasifican como patrimonio.

**T Distribución de dividendos** La distribución de dividendos se reconoce como pasivo en los estados financieros en el período en el que los dividendos se aprueben por los accionistas de las Compañías.

**U Efectivo y equivalentes de efectivo** Para propósitos del estado de flujos de efectivo, el efectivo y equivalentes de efectivo comprenden el efectivo disponible y depósitos a plazo en bancos.

**v 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 y en las tasas de interés. 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”).

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

La Gerencia Central de Administración, Finanzas y Sistemas 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.

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

Las operaciones de “swap” de intereses se efectuaron en el año 2005 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 (nota 13).

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.

### 3 ➡ Saldos en moneda extranjera

Los saldos en moneda extranjera al 31 de diciembre son los siguientes:

	2005	2004
	US\$000	US\$000
Activo no corriente	88,189	90,501
Activo corriente	477	985
<b>Total del activo</b>	<b>88,666</b>	<b>91,486</b>
Pasivo corriente	(193,250)	(226,561)
Pasivo no corriente	(98,422)	(108,924)
Total pasivos	(291,672)	(335,485)
<b>Pasivo neto</b>	<b>(203,006)</b>	<b>(243,999)</b>

## ESTADOS FINANCIEROS

Los saldos en moneda extranjera al 31 de diciembre del 2005, han sido expresados al tipo de cambio de S/.3.429 y S/.3.431 por US\$1, para los activos y pasivos, respectivamente (S/.3.280 y S/.3.283 por US\$1, respectivamente, en el año 2004).

Al 31 de diciembre del 2005, Alicorp S.A.A. mantiene contratos de compra de dólares a futuro con entidades financieras por US\$26.0 millones con vencimientos entre mayo y setiembre del 2006 (US\$46.0 millones al 31 de diciembre del 2004 cuyos vencimientos fueron entre marzo del 2005 y setiembre del 2006). En el 2005, dichas operaciones originaron una utilidad neta de aproximadamente S/.0.8 millones que se muestra incluida en el rubro gastos financieros, neto del estado combinado de ganancias y pérdidas y el activo correspondiente se muestra como cuentas por cobrar diversas en el balance general combinado (pérdida neta de S/.10.0 millones, y el pasivo correspondiente se muestra en cuentas por pagar diversas, en el año 2004).

### 4 ➔ Cuentas por cobrar comerciales y cuentas por cobrar a largo plazo

a) Al 31 de diciembre las cuentas por cobrar comerciales comprenden:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Facturas por cobrar	588,442	549,743
Letras por cobrar	41,551	65,242
	629,993	614,985
Provisión para cuentas de cobranza dudosa	(113,796)	(107,487)
	<b>516,197</b>	<b>507,498</b>

Las facturas por cobrar son de vencimiento corriente y no devengan intereses. Las letras por cobrar 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 fianza hasta por S/.31.9 millones.

El movimiento de la provisión para cuentas de cobranza dudosa fue el siguiente:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Saldo inicial	107,487	86,442
Ajuste por incorporación de nuevas empresas	—	6,375
Adiciones del año	16,847	29,790
Recuperaciones	(11,385)	(5,861)
Castigos	(533)	(3,269)
Transferencia de la provisión por venta de cartera	—	(1,470)
Diferencia en cambio	1,380	—
Resultado por exposición a la inflación	—	(4,520)
<b>Saldo final</b>	<b>113,796</b>	<b>107,487</b>

b) Las cuentas por cobrar a largo plazo corresponden a la refinanciación de la deuda de Distribuidora Textil del Pacífico S.A., de Chile por US\$1.1 millones.

## 5 ➔ Cuentas por cobrar diversas

Al 31 de diciembre este rubro comprende:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Reclamos tributarios (a)	40,225	59,223
Empresas relacionadas (b)	20,982	30,568
Anticipo adicional del impuesto a la renta	1,438	13,577
Adelantos a proveedores	9,789	9,854
Cobranza dudosa	6,917	11,036
Préstamos a terceros	9,132	3,928
Crédito fiscal del impuesto general a las ventas por recuperar	34,363	4,430
"Drawback"	1,720	1,533
Certificados de reposición de impuestos	4,135	3,373
Reclamos a terceros y empresas aseguradoras	9,772	279
Reintegro tributario	7,753	3,180
Depósitos en garantía	8,646	132
Forwards y swaps de bonos	3,370	—
Otros	27,564	13,944
	185,806	155,057
Provisión para cuentas de cobranza dudosa	(8,457)	(11,036)
	<b>177,349</b>	<b>144,021</b>

a) El rubro Reclamos tributarios incluye:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Pagos a cuenta del impuesto a la renta	40,225	40,318
Anticipo adicional del impuesto a la renta	—	18,905
	<b>40,225</b>	<b>59,223</b>

## ESTADOS FINANCIEROS

Los pagos a cuenta del impuesto a la renta incluyen principalmente S/.38.1 millones, correspondiente a los pagos efectuados por Nicolini Hermanos S.A. en el año 1996 y Molinera del Perú S.A. en los años 1992 y 1993, e incluye los intereses devengados al mes de junio del 2004.

Al 31 de diciembre del 2001, los recursos de amparo presentados por Alicorp S.A.A. a fin de que se declararan inaplicables tales impuestos, por los ejercicios mencionados, fueron resueltos por la Corte Superior a su favor; en consecuencia, Alicorp S.A.A. procedió a registrar el ingreso correspondiente, incluyendo los intereses devengados. Por el período de seis meses terminado el 30 de junio del 2004 se registraron ingresos por intereses devengados por aproximadamente S/.0.9 millones.

En base al resultado favorable del recurso de amparo, Alicorp S.A.A. tramitó ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) la devolución de los pagos correspondientes al mencionado impuesto. En el 2002, Alicorp S.A.A. interpuso un recurso de apelación ante el Tribunal Fiscal debido a que la SUNAT no resolvió, en el plazo establecido por la legislación vigente, el recurso de reclamación presentado. Al respecto, en el 2004, el Tribunal Fiscal, resuelve a favor de Alicorp S.A.A. la devolución de los pagos correspondientes al impuesto de los ejercicios 1992 y 1993, pero en contra de los pagos del ejercicio 1996, por lo que en diciembre del 2004, Alicorp S.A.A. presentó una demanda contencioso administrativa a fin de que se declare nula dicha resolución en contra y se ordene a la SUNAT la devolución de los pagos del referido impuesto del ejercicio 1996. Al respecto, la Gerencia y sus asesores legales consideran que el resultado de esta apelación será favorable para Alicorp S.A.A.

Asimismo, en el año 2003, mediante Ley No.27804 se creó el anticipo adicional del impuesto a la renta aplicable a las empresas generadoras de renta de tercera categoría sujetas al régimen general del impuesto a la renta. Al respecto, Alicorp S.A.A. tomando en consideración la Resolución No.129-2003, decidió suspender sus anticipos a partir del mes de setiembre del 2004, por tener pérdidas tributarias lo cual no generaría pago por concepto de impuesto a la renta, esta situación originó que el 22 de abril de 2004, Alicorp S.A.A. solicitara la devolución del anticipo adicional del impuesto a la renta correspondiente al período 2003 por aproximadamente S/.8.6 millones y el 28 de abril de 2005 se solicitara la devolución correspondiente al período 2004 por aproximadamente S/.10.3 millones. En el año 2005, la SUNAT procedió a la devolución de la totalidad de los pagos antes mencionados.

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%.

## 6 ➔ Existencias

Al 31 de diciembre este rubro comprende:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Mercadería	79,405	85,587
Productos terminados	67,325	57,140
Subproductos	19,019	12,541
Productos en proceso	21,573	27,500
Materia prima y materiales auxiliares	198,947	120,922
Envases y embalajes y suministros diversos	46,570	63,138
Existencias por recibir	63,907	76,918
	496,746	443,746
Provisión por desvalorización de existencias	(3,543)	(3,050)
	<b>493,203</b>	<b>440,696</b>

## 7 ➔ Inversiones en valores

Al 31 de diciembre del 2005 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
<b>Afiliadas</b>							
Panificadora Bimbo del Perú S.A.	Acciones	3,610,772	30.00	10.00	17,573	4.87	17,573
Juan Paulo Quay S.A.C.	Acciones	8,395,610	—	—	3,575	—	3,575
Ransa Centroamérica S.A.	Acciones	108,518	—	—	4,036	—	1,242
Consortio Portuario Arica S.A.	Acciones	1,000	20.00	—	1,683	—	1,683
Loyalty Perú S.A.	Acciones	—	—	—	3,468	—	3,534
Autocorp S.A.	Acciones	4,025,820	9.11	1.00	—	—	—
Otros menores	Acciones	—	—	—	1,470	—	1,257
					<b>31,805</b>		<b>28,864</b>
<b>Terceros cotizados en bolsa</b>							
Credicorp Ltd.	Acciones	663,845	0.71	17.16	53,709	78.87	53,709
Textil San Cristóbal S.A.	Acciones	7,189,071	8.80	2.00	9,348	1.34	9,703
Inversiones Centenario S.A.A.	Acciones	588,863	0.49	1.00	877	1.49	877
Inversiones Pacasmayo S.A.	Acciones	814,935	0.43	1.00	1,035	1.27	1,035
Otros menores	Acciones	—	—	—	1,559	—	1,559
					<b>66,528</b>		<b>66,883</b>
<b>Terceros no cotizados en bolsa</b>							
Unión de Concreteras S.A.	Acciones	4,624,976	12.00	1.00	5,830	1.24	5,830
Otros menores	Acciones	—	—	—	2,413	—	2,413
					8,243		8,243
<b>Total inversiones, netas</b>					<b>106,576</b>		<b>103,990</b>

**ESTADOS FINANCIEROS**

Al 31 de diciembre del 2004 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
<b>Afiliadas</b>							
Panificadora Bimbo del Perú S.A.	Acciones	3,610,772	30.00	10.00	16,667	4.62	16,667
Juan Paulo Quay S.A.C.	Acciones	8,395,610	—	—	2,855	—	2,855
Autocorp S.A.	Acciones	4,025,820	9.11	1.00	—	—	—
Consortio Portuario Arica S.A.	Acciones	1,000	20.00	—	1,683	—	1,778
Otros menores	Acciones	—	—	—	1,676	—	593
					<b>22,881</b>		<b>21,893</b>
<b>Terceros cotizados en bolsa</b>							
Credicorp Ltd.	Acciones	663,845	0.71	17.32	31,662	51.50	34,178
Textil San Cristóbal S.A.	Acciones	7,189,071	8.80	2.00	10,181	1.47	10,536
Inversiones Centenario S.A.A.	Acciones	525,297	0.49	1.00	636	1.21	636
Inversiones Pacasmayo S.A.	Acciones	814,935	0.43	1.00	1,019	1.25	1,019
Otros menores	Acciones	—	—	—	668	—	16
					<b>44,166</b>		<b>46,385</b>
<b>Terceros no cotizados en bolsa</b>							
Unión de Concreteras S.A.	Acciones	4,624,976	12.00	1.00	5,635	1.14	5,635
Otros menores	Acciones	—	—	—	4,826	—	1,289
					10,461		6,924
<b>Total inversiones, netas</b>					<b>77,508</b>		<b>75,202</b>

En los años 2005 y 2004, Alicorp S.A.A. registró una ganancia neta no realizada de inversiones disponibles para la venta con abono a resultados acumulados por S/.14.6 millones y S/.2.5 millones, respectivamente.

Al 31 de diciembre del 2005, el patrimonio neto de Panificadora Bimbo del Perú S.A. asciende a S/.58.6 millones. A la fecha, Panificadora Bimbo del Perú S.A. aún no ha emitido sus estados financieros auditados al 31 de diciembre del 2005. La Gerencia estima que no se presentarán variaciones significativas.



## 8 ➔ Inmuebles, maquinaria y equipo

El movimiento de este rubro durante el año 2005 ha sido el siguiente:

CLASE DE ACTIVO	SALDOS INICIALES	ADICIONES AL COSTO/ APLICADAS A RESULTADOS	PARTICIPACIÓN EN EL CAPITAL	RETIROS Y/O VENTAS	SALDOS FINALES
	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000
<b>Costo</b>					
Terrenos	327,576	3,720	19,555	(6,458)	344,393
Edificios, instalaciones y otras construcciones	625,691	4,341	148,542	(13,604)	764,970
Inmuebles, maquinaria y equipo adquiridos a través de arrendamiento financiero	150,161	145	—	(5,825)	144,481
Instalaciones, maquinaria y equipo	1,193,951	9,562	(108,441)	(12,784)	1,082,288
Unidades de transporte	65,936	4,637	725	(4,988)	66,310
Muebles y enseres	76,921	1,893	(1,170)	(478)	77,166
Equipos diversos	111,923	2,718	19,549	(264)	133,926
Unidades por recibir	6,512	9,680	(229)	(2,098)	13,865
Obras en curso	55,255	100,376	(83,317)	(4,842)	67,472
	2,613,926	137,072	(4,786)	(51,341)	2,694,871
Provisión por comparación con el límite de actualización	(2,094)	—	—	—	(2,094)
	<b>2,611,832</b>	<b>137,072</b>	<b>(4,786)</b>	<b>(51,341)</b>	<b>2,692,777</b>
<b>Depreciación acumulada</b>					
Edificios, instalaciones y otras construcciones	365,347	19,519	(2,544)	(3,324)	378,998
Inmueble, maquinaria y equipo adquiridos a través de arrendamiento financiero	35,406	3,697	—	(4,411)	34,692
Instalaciones, maquinaria y equipos	431,930	75,137	(1,124)	(10,223)	497,968
Unidades de transporte	54,282	4,160	(242)	(4,097)	54,103
Muebles y enseres	49,479	5,078	(475)	(504)	53,578
Equipos diversos	70,384	8,810	(1,297)	(181)	80,310
	1,006,828	116,401	(840)	(22,740)	1,099,649
Minusvalía mercantil	—	(74,176)	5,341	—	(68,835)
<b>Costo neto</b>	<b>1,605,004</b>				<b>1,524,293</b>

El 30 de noviembre del 2005, Alicorp S.A.A. adquirió de Colgate Palmolive Perú S.A. la planta de detergentes por U\$1.3 millones.

Al 31 de diciembre del 2005 el saldo de inmuebles, maquinaria y equipo adquiridos a través de contratos de arrendamiento financiero incluye activos de Primax S.A. vendidos con pacto de retroarrendamiento (sale and leaseback) por S/.109.8 millones los mismos que generaron una utilidad de S/.0.5 millones que se incluye en el rubro Ganancias diferidas del balance general combinado y será realizada durante los plazos de arrendamiento de los correspondientes contratos. Al 31 de diciembre del 2005, el valor presente de las obligaciones de arrendamiento financiero de Primax S.A. asciende a S/.0.5 millones.

En el año 2004, Alicorp S.A.A. decidió realizar una tasación técnica de sus inmuebles, maquinaria y equipo; en este sentido, producto de la comparación entre el valor en libros con su correspondiente valor de tasación, Alicorp S.A.A. redujo el valor de sus activos por aproximadamente S/.20.2 millones, el mismo que fue registrado con cargo al excedente de revaluación.

## 9 Otros activos

Al 31 de diciembre este rubro comprende:

	2005			2004		
	CORRIENTE	NO CORRIENTE	TOTAL	CORRIENTE	NO CORRIENTE	TOTAL
	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000
Intangibles y otros activos (a)	—	280,183	280,183	—	205,660	205,660
Activos realizables:						
Activos fijos no operativos (b)	12,009	72,261	84,270	11,540	91,130	102,670
Inversiones Inmobiliarias (c)	—	127,715	127,715	—	120,985	120,985
Activos adjudicados	1,851	—	1,851	—	1,851	1,851
Mercado Mayorista	—	—	—	—	6,454	6,454
	<b>13,860</b>	<b>480,159</b>	<b>494,019</b>	<b>11,540</b>	<b>426,080</b>	<b>437,620</b>

### A Intangibles

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Goodwill	112,208	185,511
Patentes y marcas	79,395	3,520
Software	72,666	73,020
Plantaciones	53,545	48,295
Pagos para la obtención de la concesión del puerto de Matarani	42,070	36,634
Estudios de factibilidad y rentabilidad para la explotación de la concesión del puerto de Matarani	2,037	2,037
Alquileres pagados por adelantado	3,152	3,299
Gastos de reestructuración	1,401	2,183
Otros	1,254	2,622
	367,728	357,121
Amortización acumulada	(87,545)	(151,461)
	<b>280,183</b>	<b>205,660</b>

■ El goodwill 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 sus correspondientes costos de adquisición, el mismo que fue amortizado hasta el año 2004.

■ Al 31 de diciembre del 2005, el rubro patentes y marcas incluye principalmente el costo de adquisición de las marcas Marsella en jabones de lavar, Opal y Amigo en detergentes por US\$22.5 millones adquiridos por Alicorp S.A.A. a Industrias Pacocha S.A.

■ Al 31 de diciembre del 2005, el rubro software incluye principalmente la inversión en el SAP por S/.45.0 millones, cuya amortización acumulada asciende a S/.26.7 millones (costo del SAP de S/.45.0 millones y amortización acumulada por S/.18.8 millones al 31 de diciembre del 2004).

■ Al 31 de diciembre del 2005, las plantaciones están conformadas por 8,215 hectáreas (7,463 hectáreas al 31 de diciembre del 2004), de las cuales 1,204 hectáreas no han iniciado aún la producción del fruto fresco de palma (685 hectáreas al 31 de diciembre del 2004).

■ 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.

## B Activos fijos no operativos

El movimiento de esta cuenta durante el año 2005 es como sigue:

CLASE DE ACTIVO	FECHA DE REALIZACIÓN	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
		S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000
<b>Plantas no operativas</b>									
Fábrica de Jabones Pisco	Junio 1996	—	16,002	16,002	(124)	25	15,903	—	15,903
Fábrica Trujillo Nicolini	Noviembre 1996	—	5,224	5,224	—	(25)	5,199	—	5,199
Fábrica de Tejidos Ica	Junio 1997	—	4,728	4,728	—	(8)	4,720	—	4,720
Fábrica Lavaggi	Agosto 1997	—	15,594	15,594	(9,087)	(4,971)	1,536	—	1,536
Fábrica de Alimentos Lima	Setiembre 1997	—	31,739	31,739	(277)	(3,366)	28,096	—	28,096
Fidería Lima	Junio 1997	11,540	—	11,540	388	81	12,009	12,009	—
Desmotadora Pisco	Enero 2000	—	1,966	1,966	3	(100)	1,869	—	1,869
Desmotadora Huacho	Enero 2000	—	1,591	1,591	—	(147)	1,444	—	1,444
Desmotadora Palpa	Enero 2000	—	1,302	1,302	—	(141)	1,161	—	1,161
Desmotadora Catacaos	Enero 2000	—	542	542	(29)	(97)	416	—	416
Desmotadora Santa Dolores	Enero 2000	—	666	666	—	(148)	518	—	518
Desmotadora Olpisa	Enero 2001	—	428	428	(2)	(29)	397	—	397
Fábrica Huacho	Diciembre 2001	—	11,348	11,348	(281)	(65)	11,002	—	11,002
		<b>11,540</b>	<b>91,130</b>	<b>102,670</b>	<b>(8,991)</b>	<b>84,270</b>	<b>12,009</b>	<b>12,009</b>	<b>72,261</b>

Debido al cierre de ciertas plantas, Alicorp S.A.A. mantiene activos fijos no operativos cuyo valor de mercado, al 31 de diciembre del 2005, determinado sobre la base de una tasación técnica efectuada por un profesional independiente asciende a S/.84.3 millones (S/.102.7 millones al 31 de diciembre del 2004). Los planes de la Gerencia consideran la transferencia progresiva de estos activos a otras plantas de producción o 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 del 2005 y 2004, el valor de tasación está conformado como sigue:

## ESTADOS FINANCIEROS

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Terrenos	28,852	33,645
Edificios y construcciones	24,304	27,994
Maquinaria y equipo	30,566	40,470
Vehículos, muebles y enseres y equipos diversos	548	561
	<b>84,270</b>	<b>102,670</b>

En el 2005, Alicorp S.A.A. registró una provisión de S/.9.0 millones (S/.18.6 millones en el 2004) resultante de comparar el valor en libros de los activos no operativos con su correspondiente valor de tasación.

### c Inversiones Inmobiliarias

Al 31 de diciembre este rubro comprende:

	2005			2004		
	COSTO	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	NETO	COSTO	DEPRECIACIÓN ACUMULADA	NETO
	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000
<b>Multimercado Callao</b>						
Terreno	45,568	—	45,568	40,879	—	40,879
Edificios y otras construcciones	76,871	12,878	63,993	72,534	10,653	61,881
	122,439	12,878	109,561	113,413	10,653	102,760
<b>Centro Comercial Piura</b>						
Terreno	1,591	—	1,591	1,590	—	1,590
Edificios y otras construcciones	8,139	299	7,840	7,971	59	7,912
	9,730	299	9,431	9,561	59	9,502
<b>Almacén</b>						
Terreno	8,723	—	8,723	8,723	—	8,723
	<b>140,892</b>	<b>13,177</b>	<b>127,715</b>	<b>131,697</b>	<b>10,712</b>	<b>120,985</b>

■ 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. suscribió un contrato con Interamérica de Comercio S.A. (en adelante ICSA), para la adquisición de un terreno de 5,436 m<sup>2</sup> 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 ICSA 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, la Compañía adquirió la infraestructura realizada por Cineplex valorizado en US\$1.1 millones. Asimismo, la Compañía ha cobrado a Cineplex un derecho de afiliación por el mismo monto que ha reconocido como ingresos del ejercicio y se muestra en el rubro de ventas netas e ingresos por servicios del estado combinado de ganancias y pérdidas.

■ Almacén, ubicado en Av. Argentina 1784 - Callao, es utilizado por Ransa Comercial S.A.

## 10 ➡ Sobregiros y préstamos bancarios

Al 31 de diciembre este rubro comprende:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Sobregiros	41,110	10,843
Préstamos bancarios en moneda nacional	73,651	23,696
Préstamos bancarios en moneda extranjera	89,997	115,201
Financiamientos de importación en moneda extranjera	151,078	182,155
	<b>355,836</b>	<b>331,895</b>

Los préstamos bancarios en moneda nacional tienen vencimientos entre enero y diciembre del 2006 y devengan intereses a las tasas vigentes en el mercado.

Los préstamos bancarios en moneda extranjera por US\$26.2 millones (US\$35.1 millones en el 2004) fueron obtenidos para capital de trabajo, con vencimientos entre enero y diciembre del 2006 y devengan una tasa de interés efectiva anual que varía entre 4.70% y 7.19% (4.50% en el 2004).

Los préstamos para financiamiento de importación de mercadería y materia prima por US\$44.0 millones (US\$55.5 millones en el 2004), vencen entre febrero y setiembre del 2006 y devengan una tasa de interés efectiva anual que varía entre 5.15% y 5.40% (4.07% en el 2004).

## 11 ➡ Cuentas por pagar comerciales

Al 31 de diciembre del 2005 y 2004, el saldo de este rubro incluye principalmente cuentas por pagar por la adquisición de materia prima, envases y embalajes y combustible que son cancelados en un período corriente.

## 12 ➡ Papeles comerciales

Este rubro al 31 de diciembre del 2005 incluye instrumentos de deuda de corto plazo por S/.105.0 millones y US\$7.5 millones, emitidos mediante oferta pública entre julio y diciembre del 2005, con vencimientos entre enero y julio del 2006 y devengan una tasa efectiva promedio de interés anual en nuevos soles y en moneda extranjera de 4.42% y 4.66%, respectivamente, son nominativos, indivisibles y libremente negociables (US\$22.8 millones al 31 de diciembre del 2004, a una tasa de interés anual de 2.66% con vencimientos entre enero y junio del 2005).

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, Alicorp S.A.A. y Ransa Comercial S.A. deben cumplir con ciertos ratios financieros y presentar información financiera de acuerdo a los contratos establecidos. Al respecto, la Gerencia de las Compañías consideran que han cumplido en su totalidad con dichos requisitos.

**13 ➔ Deudas a largo plazo**

Al 31 de diciembre del 2005 este rubro comprende:

NOMBRE DEL ACREEDOR	CLASE DE OBLIGACIÓN	GARANTÍA OTORGADA	TASA DE INTERÉS	VENCIMIENTOS	SALDOS PENDIENTES DE PAGO		
					TOTAL	CORRIENTE	NO CORRIENTE
					S/.000	S/.000	S/.000
Varios	Bonos de titulización	Ver (a)	Ver (a)	Entre marzo del 2006 y diciembre del 2009	188,088	46,135	141,953
International Finance Corporation	Préstamos bancarios	Ver (b)	Ver (b)	Entre junio del 2006 y diciembre del 2009	120,085	4,289	115,796
Varios	Bonos corporativos	Ver (c)	Ver (c)	Entre diciembre del 2006 y febrero del 2007	34,310	17,155	17,155
Varios	Préstamos bancarios	Ver (d)	Ver (d)	Entre enero del 2006 y agosto del 2011	61,761	28,326	33,435
Varios	Arrendamiento financiero	Bienes arrendados	5.22% y 6.7%	Entre enero del 2006 y febrero del 2010	33,296	6,754	26,542
Personal de la Compañía	Beneficios sociales	Ninguna	4.2%	Entre enero del 2006 y octubre del 2006	1,037	1,037	1,623
Terceros	Préstamos	Ninguna	5.5%	Julio 2006	4,469	2,453	2,016
					<b>443,046</b>	<b>106,149</b>	<b>336,897</b>

Al 31 de diciembre del 2004 este rubro comprende:

NOMBRE DEL ACREEDOR	CLASE DE OBLIGACIÓN	GARANTÍA OTORGADA	TASA DE INTERÉS	VENCIMIENTOS	SALDOS PENDIENTES DE PAGO		
					TOTAL	CORRIENTE	NO CORRIENTE
					S/.000	S/.000	S/.000
Varios	Bonos de titulización	Ver (a)	Ver (a)	Entre marzo del 2005 y diciembre del 2009	221,409	41,436	179,973
International Finance Corporation	Préstamos bancarios	Ver (b)	Ver (b)	Entre marzo del 2005 y diciembre del 2009	86,179	4,104	82,075
Varios	Bonos corporativos	Ver (c)	Ver (c)	Entre diciembre del 2006 y febrero del 2007	32,830	—	32,830
Varios	Préstamos bancarios	Ver (d)	Ver (d)	Entre enero del 2005 y agosto del 2008	72,231	14,761	57,470
Varios	Arrendamiento financiero	Bienes arrendados	9.5%	Entre enero del 2005 y febrero del 2010	12,208	6,034	6,174
Personal de la Compañía	Beneficios sociales	Ninguna	4.2%	Entre enero del 2005 y octubre del 2006	3,170	1,547	1,623
Terceros	Préstamos	Ninguna	5.5%	Julio 2006	4,282	547	3,735
					<b>432,309</b>	<b>68,429</b>	<b>363,880</b>

**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:

- 1** Plazo: 5 años a partir de la fecha de emisión
- 2** Tasa: Libor más 2.75%
- 3** 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.
- 4** Vencimiento del principal: Serán cancelados mediante veinte (20) amortizaciones crecientes, a ser realizadas al término de cada trimestre, iniciando el 27 de marzo del 2005 y terminando el 27 de diciembre del 2009.
- 5** Garantía: Fianza solidaria e irrevocable otorgada por Alicorp S.A.A. por un monto de US\$ 62,000,000 a favor de la Sociedad Titulizadora, la misma que está representada en un pagaré incompleto y no endosable.

Durante el 2005 se canceló US\$ 11.0 millones de capital y US\$ 3.5 millones de intereses.

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 coberturar los intereses que devengan los bonos, Alicorp S.A.A. al 31 de diciembre del 2005, mantiene contratos de "Swap" de intereses con el ABN Amor Bank N.V. por el mismo importe del saldo pendiente de los bonos titulizados.

**ii)** Ransa Comercial S.A. emitió bonos de titulización en octubre y noviembre del 2002 por un importe de US\$7 millones, que son amortizados trimestralmente en un plazo de 5 años a partir del segundo año de la fecha de su emisión y devengan una tasa efectiva promedio anual de 7.7%. El valor nominal de estos bonos es de US\$1,000 cada uno, son nominativos, indivisibles y libremente negociables. En el 2005 y 2004, se efectuaron amortizaciones por un total de US\$1.7 millones y US\$1.5 millones, respectivamente. El saldo pendiente de redención al 31 de diciembre del 2005 y 2004 asciende a aproximadamente US\$3.8 millones y US\$5.5 millones, respectivamente. Para respaldar el cumplimiento de las obligaciones contraídas por la emisión de bonos de titulización, se ha constituido un patrimonio en fideicomiso administrado por Creditítulos Sociedad Titulizadora S.A., conformado por los derechos de crédito que se generen de las ventas futuras que efectúe Ransa Comercial S.A. a ciertos clientes elegidos.

Adicionalmente, para el apoyo del pago de la amortización trimestral, Ransa Comercial S.A. contará con una línea de crédito anual revolvente otorgada por una institución financiera hasta por la suma de US\$1,200,000, desembolsables trimestralmente en montos iguales de US\$300,000. Esta línea de crédito se encuentra garantizada con el usufructo de las acciones que Ransa Comercial S.A. posee en Trabajos Marítimos S.A. y Consorcio Naviero Peruano S.A. y su empresa subsidiaria Santa Sofía Puertos S.A.. En el caso de ser utilizada la línea de crédito y de no contar con dividendos suficientes para cubrir la deuda, dicha compañía lo podrá cancelar con otros recursos disponibles o con los recursos excedentes del patrimonio fideicometido. En el caso de existir un excedente, luego de ser cancelada la línea, éste le será devuelto inmediatamente.

## **B 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 del 2005 y del 2004, 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%.

**ii)** 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 devenga una tasa de interés anual de Libor más 3.875%. En el 2005 y 2004 se han efectuado amortizaciones por un total de US\$1.25 millones en cada año. Al 31 de diciembre del 2005 y 2004, el saldo pendiente de pago asciende a aproximadamente US\$5.0 millones y US\$6.25 millones, respectivamente.

Estos desembolsos fueron destinados a la adquisición y el desarrollo de un nuevo local ubicado en la Av. Nestor Gambeta, Callao.

## ESTADOS FINANCIEROS

Asimismo, según contrato suscrito en junio del 2005, Ransa Comercial S.A. recibió US\$10 millones, 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%.

Estos desembolsos serán destinados para el desarrollo y equipamiento de un nuevo almacén.

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 Citibank N.A. y el ABN Amro Bank N.V. por US\$10 millones cada uno con vencimientos en agosto del 2010.

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.

**C Bonos Corporativos** El 27 de febrero del 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 del 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 serán redimidos en un plazo de tres años contados desde la fecha de emisión y cuyo vencimiento es en diciembre del 2006. Devengan una tasa de interés efectiva anual del 4.38% y los intereses de cupón son pagados trimestralmente. Los fondos captados mediante este financiamiento han sido utilizados para la sustitución de pasivos corrientes.

**D Otros préstamos bancarios a largo plazo** Los préstamos bancarios en moneda extranjera ascendentes a US\$18.0 millones (US\$22.3 millones en el 2004) vencen entre enero del 2006 y agosto del 2011 y devengan una tasa de interés efectiva anual que varía entre 4.8% y 6.7% (tasa promedio efectiva anual de 6.03% en el 2004).

**E** La compensación por tiempo de servicios depositada en las compañías del Grupo Romero corresponde a depósitos en dólares estadounidenses y devengan una tasa de interés efectiva anual de 4.2%. De acuerdo a las normas laborales vigentes dichos depósitos deben ser trasladados a una institución del sistema financiero en un plazo que no exceda del 31 de octubre del 2006.

## 14 Interés minoritario

El interés minoritario representa la participación de terceros (accionistas comunes minoritarios y accionistas de inversión) en las compañías del Grupo Romero descritas en la Nota 1, cuyos estados financieros han sido combinados. Dicha participación minoritaria está conformada por:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Capital social	626,200	726,467
Acciones de inversión	59,457	58,486
Excedente de revaluación	19,725	20,404
Reserva legal	13,481	8,488
Resultados acumulados	96,365	84,734
	<b>815,228</b>	<b>898,579</b>



En el año 2005 la utilidad correspondiente al interés minoritario ascendente a S/.71.8 millones (S/.80.9 millones en el 2004) ha sido calculada sobre la base de los estados financieros individuales de cada compañía conformante del Grupo Romero, antes de ajustes y eliminaciones por efectos de combinación.

## 15 ➔ Patrimonio neto

**A Capital social** Al 31 de diciembre del 2005, el capital social de propiedad de la Familia Romero, en forma directa e indirecta, está representado por las acciones comunes que poseen en las compañías detalladas en la Nota 1.

Al 31 de diciembre del 2005, ciertos accionistas conformantes del Grupo Romero han otorgado en garantía 67,433,924 acciones comunes, representativas del capital social de Alicorp S.A.A. en virtud de convenios suscritos principalmente con el IFC (75,093,924 acciones en el 2004).

En el 2005, Multimercados Zonales S.A. acordó aplicar parte del capital social para cubrir pérdidas acumuladas por un importe de S/.32.0 millones.

**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.

A la fecha, se encuentra pendiente de emisión las acciones correspondientes a la reexpresión por efectos de la inflación. De acuerdo con la legislación vigente, dicha emisión de acciones no constituye dividendos y no está afecta al impuesto a la renta.

**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 2005, los dividendos distribuidos corresponden a los realizados por las empresas Artefactos Perú Pacífico S.A., Compañía Universal Textil S.A., Consorcio Naviero Peruano S.A., Industria Textil Piura S.A., Romero Trading S.A., Ransa Comercial S.A., Palmas del Espino S.A. y Alicorp S.A.A.

## 16 ➔ Incentivos por renuncia voluntaria de personal

En los años 2005 y 2004, como resultado de la reestructuración de Alicorp S.A.A. y del cierre de locales comerciales, dicha Compañía efectuó pagos por aproximadamente S/.2.2 millones y S/.4.6 millones, respectivamente, por concepto de retiro voluntario de algunos empleados.

## 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 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

## ESTADOS FINANCIEROS

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 2005 y 2004 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 fideicometidos de sociedades tituladoras, si es que se establece que el bien o derecho transferido retornará al Fideicomitente en el momento de la extinción del patrimonio fideicometido.

**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 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. (2004 y 2005) y Otras empresas del Grupo Romero (2001 al 2005).

**F** 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.

Modificaciones a la Ley del Impuesto a la Renta aplicables a partir del ejercicio gravable 2004, establecen que el sustento documentario de los precios de transferencia por aquellas transacciones entre empresas vinculadas será requerido, entre otros casos, cuando se trate de operaciones internacionales u operaciones nacionales en las que una de las partes esté inafecta al impuesto, haya suscrito convenios de estabilidad jurídica o haya declarado pérdidas tributarias en los últimos seis años. Adicionalmente, se requerirá dicho sustento documentario cuando producto de la transacción entre empresas vinculadas se origine un menor pago del impuesto en el país.

El 31 de diciembre del 2005 se publicó el reglamento a la Ley del Impuesto a la Renta el cual establece nuevas reglas y normas regulatorias para los precios de transferencia intercompañía, las cuales son aplicables desde el año 2006. Esta nueva legislación establece la inclusión de normas específicas que modifican y clarifican la aplicación de los criterios de vinculación existentes y señala los casos en que deben aplicarse a los precios de transferencia.

Esta norma señala puntualmente que la determinación del valor de mercado en precios de transferencia se realizará transacción por transacción, cuando corresponda, de acuerdo con el método que resulte más apropiado, desvirtuándose indirectamente el uso de metodologías globales para los casos en que se cuente con información suficiente.

**G** A partir del 1 de enero del 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.

El valor del activo neto obtenido en dicho balance será actualizado de acuerdo a la variación del Índice de precios al por mayor experimentada en el período comprendido entre el 31 de diciembre del ejercicio anterior al que corresponda el pago y el 31 de marzo del ejercicio al que corresponda el pago.

La tasa del impuesto es de 0.6% aplicable al monto de los activos netos que excedan S/.5 millones.

El monto efectivamente pagado podrá utilizarse como crédito como sigue:

**i)** Contra los pagos a cuenta del Régimen General del Impuesto a la Renta de los períodos tributarios de marzo a diciembre del ejercicio gravable por el cual se pagó el impuesto hasta la fecha de vencimiento de cada uno de los pagos a cuenta.

**ii)** Contra el pago de regularización del Impuesto a la renta del ejercicio gravable al que corresponda.

Se podrá solicitar la devolución del impuesto sólo en el caso que se sustente haber incurrido en pérdidas tributarias o se haya determinado un menor pago del Impuesto a la Renta sobre la base de las normas del régimen general.

## 18 ➔ Impuesto a la renta diferido

En los años 2005 y 2004, el impuesto a la renta 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.

El importe acumulado no registrado al 31 de diciembre del 2005 por concepto de impuesto diferido acreedor corresponde a Ransa Comercial S.A. y asciende a S/.10.3 millones.

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

	2005	2004
	S/.000	S/.000
<b>Impuesto a la renta diferido acreedor (deudor)</b>		
Inmueble, maquinaria y equipo	389,928	345,750
Intereses registrados como costo de activos fijos	9,179	9,521
Intangibles	14,968	24,592
Provisión para cuentas de cobranza dudosa	(9,632)	—
Inversiones en valores	(14,675)	(13,584)
Otros activos	(11,132)	(1,064)
	<b>378,636</b>	<b>365,215</b>

## ESTADOS FINANCIEROS

El impuesto a la renta diferido acreedor registrado está conformado como sigue:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Impuesto a la renta diferido acreedor	129,834	133,687
Impuesto a la renta diferido deudor	(4,612)	(2,219)
<b>Impuesto a la renta diferido acreedor, neto</b>	<b>125,222</b>	<b>131,468</b>

### 19 Costo de ventas y gastos industriales

Este rubro por los años terminados el 31 de diciembre, comprende:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Inventario inicial de mercaderías, productos terminados y subproductos	155,268	127,187
Inventario inicial de productos en proceso	27,500	30,947
Ajuste por incorporación de nuevas empresas	—	30,508
Consumo de materias primas e insumos	4,404,948	3,819,280
Mano de obra directa	208,609	200,290
Otros gastos de fabricación	142,015	199,407
Menos:		
Inventario final de productos en proceso	(21,573)	(27,500)
Inventario final de mercaderías, productos terminados y subproductos	(165,749)	(155,268)
	<b>4,751,018</b>	<b>4,224,851</b>

### 20 Gastos de ventas, generales y de administración

Estos gastos por los años terminados el 31 de diciembre comprenden:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Cargas de personal	149,144	150,893
Servicios prestados por terceros	277,042	275,557
Tributos	23,777	28,002
Cargas diversas de gestión	29,750	36,545
Provisiones del ejercicio	19,721	35,557
	<b>499,434</b>	<b>526,554</b>

**21 ➔ Gastos financieros, neto**

Estos gastos por los años terminados el 31 de diciembre comprenden:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
<b>Ingresos financieros</b>		
Intereses por préstamos a terceros	2,989	7,734
Dividendos recibidos en efectivo	4,565	1,382
Otros ingresos financieros	9,081	3,265
	16,635	12,381
<b>Gastos financieros</b>		
Intereses de préstamos bancarios	(34,382)	(48,485)
Intereses de bonos corporativos	(13,952)	(11,526)
Pérdida por participación en empresas relacionadas	(161)	(2,288)
Pérdida por diferencia de cambio)	(23,875)	—
Otros gastos financieros	(25,923)	(16,417)
	(98,293)	(78,716)
	<b>(81,658)</b>	<b>(66,335)</b>

**22 ➔ Otros, neto**

Este rubro por los años terminados el 31 de diciembre, comprende:

	2005	2004
	S/.000	S/.000
Reclamos tributarios	2,074	920
Pérdida en venta de inmuebles, maquinaria y equipo y activos fijos no operativos	(15,611)	(1,901)
Provisión por comparación con el valor de mercado de activos fijos no operativos	(8,991)	(18,555)
Castigo de activo fijo	(1,072)	—
Impuestos general a las ventas y sanciones administrativas y fiscales	(5,597)	—
Utilidad en venta de materias primas	1,067	827
Incineración de materiales	(1,580)	(3,145)
Cobranza dudosa	(1,347)	—
Recupero de provisión de cobranza dudosa de ejercicios anteriores	4,714	5,861
Penalidades por compra de trigo	—	(3,536)
Cargas de ejercicios anteriores	(1,763)	(672)
Recuperación de gastos por cuenta de terceros	(363)	(1,880)
Otros ingresos (egresos), neto	9,194	(6,042)
	<b>(19,275)</b>	<b>(28,123)</b>

**23** Información por segmentos

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

	2005										
	SEGMENTO INDUSTRIAL				SEGMENTO DE SERVICIOS				SEGMENTO COMERCIAL	ELIMINACIONES	TOTAL COMBINADO
	INDUSTRIA DE ALIMENTOS	AGROINDUSTRIA	INDUSTRIA TEXTIL	TOTAL SEGMENTO	ALMACENAMIENTO	PORTUARIOS/ NAVIEROS	OTROS SERVICIOS	TOTAL SEGMENTO			
Ingresos por ventas y servicios a clientes no afiliados	1,898	182	215	2,295	66	183	201	450	3,006	—	5,751
Ingresos por ventas y servicios entre segmentos	116	27	6	149	13	14	57	84	43	(276)	—
Total ingresos por venta y servicios	2,014	209	221	2,444	79	197	258	534	3,049	(276)	5,751
Utilidad de operación	235	(2)	28	261	22	14	38	74	38	(4)	369
Total activos	2,015	24	347	2,386	245	169	393	807	720	(447)	3,466
Total activos fijos	877	35	179	1,091	99	65	102	266	167	—	1,524
Desembolsos de capital	141	4	14	159	16	13	25	54	21	—	234
Depreciación y amortización	76	1	15	92	8	5	11	24	16	—	132

	2004										
	SEGMENTO INDUSTRIAL				SEGMENTO DE SERVICIOS				SEGMENTO COMERCIAL	ELIMINACIONES	TOTAL COMBINADO
	INDUSTRIA DE ALIMENTOS	AGROINDUSTRIA	INDUSTRIA TEXTIL	TOTAL SEGMENTO	ALMACENAMIENTO	PORTUARIOS/ NAVIEROS	OTROS SERVICIOS	TOTAL SEGMENTO			
Ingresos por ventas y servicios a clientes no afiliados	1,906	676	211	2,793	72	169	176	417	1,986	—	5,196
Ingresos por ventas y servicios entre segmentos	137	48)	6	191	13	14	60	87	14	(292)	—
Total ingresos por venta y servicios	2,043	724	217	2,984	85	183	236	504	2,000	(292)	5,196
Utilidad de operación	191	6	25	222	10	21	18	49	18	6	295
Total activos	1,944	104	321	2,369	180	184	284	648	687	(331)	3,373
Total activos fijos	909	31	181	1,121	78	87	78	243	241		1,605
Desembolsos de capital	53	9	8	70	9	14	15	38	16	—	124
Depreciación y amortización	90	2	16	108	5	12	7	24	18	—	150

## 24 ➔ Contingencias y compromisos

### A Contingencias

Al 31 de diciembre del 2005, las Compañías conformantes del Grupo Romero han recibido acotaciones referidas principalmente al impuesto a la renta, impuesto general a las ventas, derechos aduaneros y aportaciones a Essalud por un importe de S/.17.4 millones, en el que se incluyen moras y multas, y tiene reclamos laborales por un importe aproximado de S/.5.2 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 Decreto Legislativo No.914.

Tales acotaciones, incluyen aproximadamente S/.3.3 millones correspondientes a acciones iniciadas por la administración tributaria por el pago del impuesto mínimo a la renta por los ejercicios 1996 y 1997 de Alicorp S.A.A., por los cuales dicha Compañía ha iniciado los reclamos correspondientes. La Gerencia y sus asesores legales teniendo en cuenta los fallos emitidos por el Tribunal Constitucional y el Poder Judicial, en procesos seguidos por contribuyentes que como Alicorp S.A.A. han arrojado pérdidas tributarias en los ejercicios acotados por el impuesto mínimo a la renta, consideran razonable que los reclamos efectuados por la Compañía deberían tener un resultado favorable, dejando sin efecto dichas acotaciones, por lo que no se ha efectuado ninguna provisión al respecto.

### B Compromisos

Al 31 de diciembre del 2005, las Compañías conformantes del Grupo Romero presentan los siguientes compromisos:

**i) Garantías otorgadas por préstamos bancarios** En garantía de préstamos bancarios, las Compañías conformantes del Grupo Romero han otorgado fianzas, hipotecas, prendas industriales, prendas mercantiles y endoso de seguros de pólizas de edificio por aproximadamente US\$5.9 millones, US\$23.1 millones, US\$31 millones, US\$9.4 millones y US\$5.0 millones, respectivamente.

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. Asimismo, Palmas del Espino S.A. y su subsidiaria Industrias del Espino S.A., han firmado un Contrato de Fianza y Garantía Solidaria con el IFC avalando este préstamo. A través de este contrato Palmas del Espino S.A. y su subsidiaria se comprometen a mantener un patrimonio neto consolidado por un valor mínimo de US\$20 millones.

Del mismo modo, Palmas del Espino S.A. y sus subsidiarias Industrias del Espino S.A. y Distribuidora del Espino S.A. han firmado contrato de fianza y garantía solidaria con el ABN Amro Bank N.V. avalando dicha operación.

**iii) Garantías relacionadas con el Patrimonio Fideicometido** Fianza a favor de la Sociedad Titulizadora por el saldo de la deuda, para garantizar el pago de los bonos de titulización y gastos relacionados, la misma que está representada en un pagaré incompleto y no endosable emitido por la Compañía.

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

**iv) Compromisos con terceros** Al 31 de diciembre del 2005 Primax S.A. ha otorgado fianzas bancarias a favor de terceros y letras de cambio a Petróleos del Perú S.A. – Petroperú por US\$0.6 millones y US\$24 millones, respectivamente, que garantizan principalmente el cumplimiento de sus obligaciones comerciales. Asimismo, las compañías conformantes del Grupo Romero han otorgado cartas fianza a favor de diversas instituciones por US\$8.9 millones.

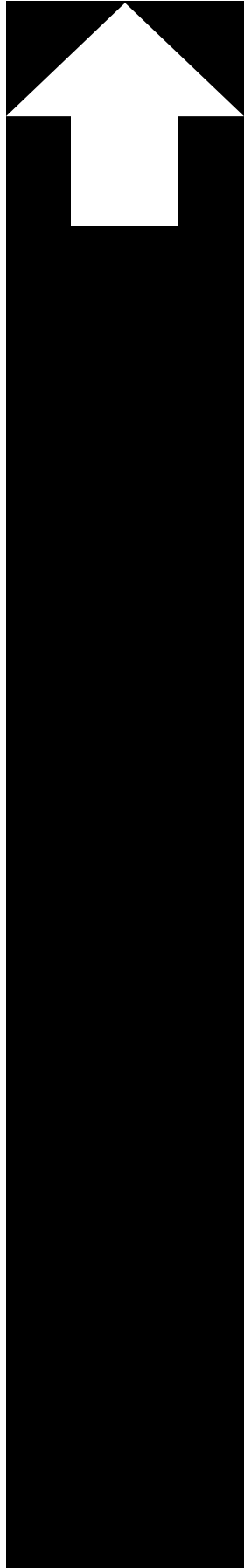


**25 ➔ Cuentas de orden**

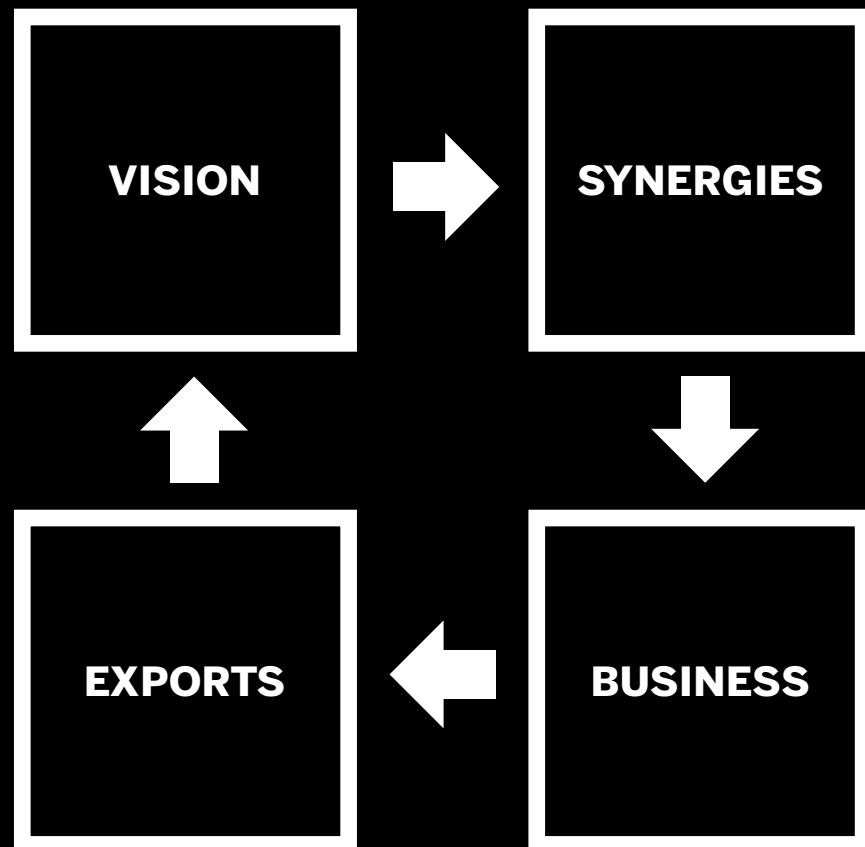
Al 31 de diciembre este rubro comprende:

	<b>2005</b>	<b>2004</b>
	S/.000	S/.000
Mercaderías de terceros en custodia		
En depósito propio	59,782	56,911
Almacén de campo	809,414	841,563
Depósito aduanero financiero	92,061	59,649
Depósito simple almacén general	331	491
Depósito aduanero simple	3,539	3,448
Otras cuentas de orden	2,187	1,573
	<b>967,314</b>	<b>963,635</b>

ENGLISH



# EXPORTING IDEAS



**EXPORTING IDEAS**

► Supporting the development of Peru has been the vision that guided the **ROMERO GROUP** in facing the challenges posed by its growing activities. Part of this vision is the independence and professional management that the **GROUP** has promoted in all its companies. The **GROUP**'s significant investments clearly reflect its commitment to the nation's development.

The **ROMERO GROUP** aims at strengthening its positioning in various export market segments and grows its direct presence in the Andean Community countries where it has commercial as well as cultural affinities, thereby achieving its goal of becoming a major Peruvian transnational corporation.

In 2005 the organization, systems and structure of the **GROUP**'s companies went through many changes. The **GROUP** focused on developing corporate-wide projects to allow the companies tapping the benefits of their potential synergies.

These and other changes will build in the **GROUP** a structure and organization capable of facing strong competition created by new free trade agreements, and expanding into other markets to export both its products and ideas. ◀

**CONTENTS****Foreword**

Letter to the Shareholders	107
Peru's Economy in 2005	107

**Companies**

Alicorp S.A.A.	109
Industrias de Aceite S.A.	110
Palmas del Espino S.A. and Industrias del Espino S.A.	110
Romero Trading S.A.	112
Primax S.A.	112
Multimercados Zonales S.A.	113
Ransa S.A.	114
Almacenera del Perú S.A.	116
Compañía Almacenera S.A.	116
Terminal Internacional del Sur S.A.	117
Consorcio Naviero Peruano S.A.	117
Trabajos Marítimos S.A.	118
Industria Textil Piura S.A.	118
Compañía Universal Textil S.A.	119
Corporación General de Servicios S.A.	120
Orus S.A.	121
Samtronics Peru S.A.	121
Social Responsibility	122

## LETTER TO THE SHAREHOLDERS

### ► Dear friends

Most of the companies in the **ROMERO GROUP** ended 2005 with positive results. A growing national economy and a quick world economy together with business's efforts to reduce costs increased sales and drove faster export strategies and/or offshore expansion. Such is the case of **ALICORP**, **RANSA**, **UNIVERSAL TEXTIL**, and especially, **PRIMAX**.

However, two companies faced adverse conditions which were overcome with great effort. **ROMERO TRADING**'s coffee export business was affected by drought, which led to a more than 20% reduction in berry production. Pressure by exporters, including **ROMERO TRADING**, to increase their purchases and meet export commitments proved unsuccessful. Universal Textil successfully increased exports endeavors, but local sales suffered from the massive increase of textile imports from Asia.

On the corporate side, implementing the SAP tool (the IDEAS project) required the **GROUP** to develop a next generation platform and standard systems that generate and take advantage of business opportunities, both individually and jointly. All conditions and best alternatives were met to consolidate the SAP support area in all **GROUP** companies thus ensuring outstanding operational performance.

Furthermore, the foundations to create our Creditor Risk Center were laid down and the center started operating in January 1 2006, focusing on credit policies and supply. The area will become fully operational in the first semester of 2006, and will be availed with the necessary technological support to provide adequate service. Several tools that will allow corporate-wide negotiations to reduce costs of the **GROUP**'s companies are currently being development.

Another important initiative in logistics, and specifically, in the transport area, is the Loading Table project. This project will be aimed at developing an intelligent system for handling transported cargo in the various companies of the **GROUP** in order to greatly reduce costs.

The **GROUP** also strives to create optimum working conditions for its workers. We must thank the Organizing Committee of the 2006 **ROMERO GROUP** Sports Festival, and to all of you who participated in the games. Once again, the games were superbly or-

ganized and provided memorable leisure moments that also created the opportunity for interaction between the personnel of all the companies. I also take this opportunity to express my personal gratitude for the heartfelt ceremony organized to celebrate the 50<sup>th</sup> anniversary of work for the **GROUP** of both of my uncles, Calixto Romero Seminario and Jose Antonio Onrubia Romero.

The results among most of the companies have been satisfactory. Sales increased in the new and traditional products and services, and we started actively pursuing a strategy to become an international organization.

Back at the end of 2004 I addressed you a message that still applies today: the principal challenges to our activities will be the political changes that our country will experience, in view that expectations and worries derived from the electoral process generate volatility and lack of clear behavior amongst economic agents. I trust that our country will keep growing, perhaps even faster than at present, and efficient and effective mechanisms will be created to allow the most underprivileged Peruvians sharing in the opportunities created by growth.

Finally, I wish to congratulate all our coworkers for a 2005 of growth and I wish you the best of luck in 2006, both professionally and personally. ◀

Yours sincerely,



**DIONISIO ROMERO PAOLETTI**

## PERU'S ECONOMY IN 2005

► Economic activity in 2005 grew 6.7% in as measured by Gross Domestic Product (GDP) expansion, higher than the 4.5% estimated at the beginning of the year. Growth resulted mostly from advances in non-primary activities. The non-inflationary upward trend that started in the second half of 2001, continued for 54 months in a row. (FIG.1)

Global demand increased by 7.1% as a result of a greater dynamism between its components, mainly exports and private investment. In particular, strong private investment came from profit reinvestments by the largest companies, plant ca-

capacity expansion (mostly mining and manufacturing), increased imports of capital goods, better expectations on the course of the local and international economies and greater investments in the construction industry.

Accumulated inflation in 2005 was 1.5%. Low inflation is mainly accounted for by a stable supply which translated into lower prices for some foodstuffs compared to 2004. Additionally, a lower Excise Tax (ISC) on fuels and the elimination of the tariff on LPG reduced fuel prices to the end consumer. The new sol appreciated 3.4% in regards to the American dollar after a greater trade surplus and larger money remittances from Peruvians living abroad.

For the fourth consecutive year the trade balance recorded a US\$ 5,260 million (6.6% of the GDP) surplus. Exports grew 35.3% to US\$ 17,336 million. Likewise, FOB imports increased 23% in regards to 2004, reaching a record US\$ 12,076 million. This behavior was primarily driven by greater demand for supplies and capital goods. (FIG.2)

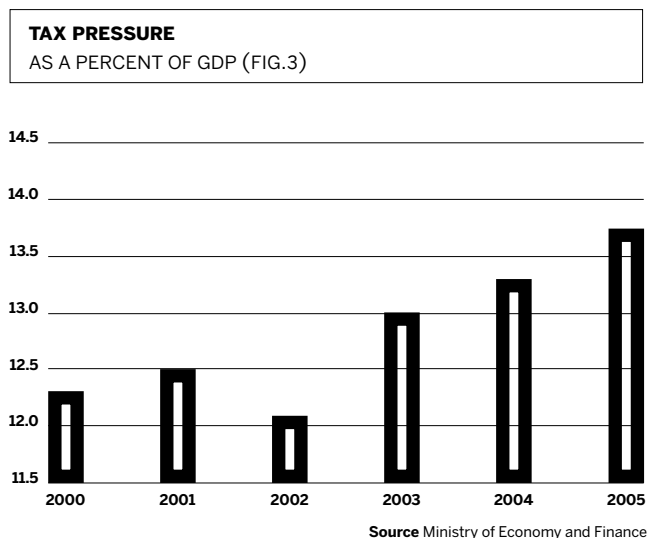
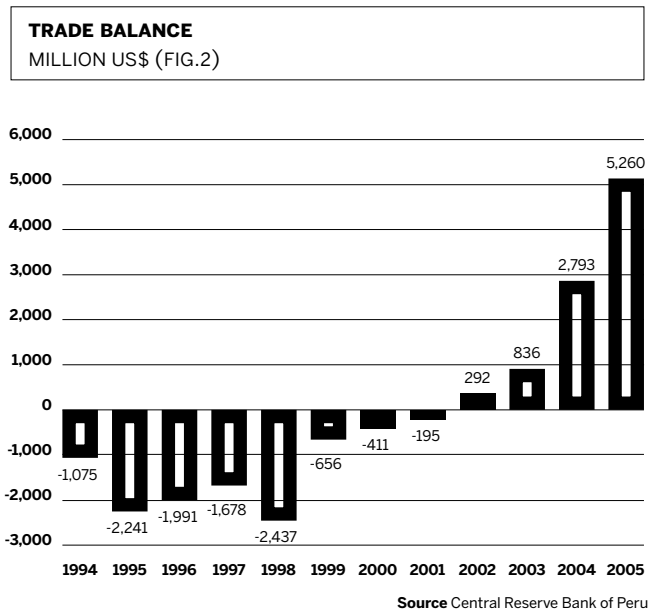
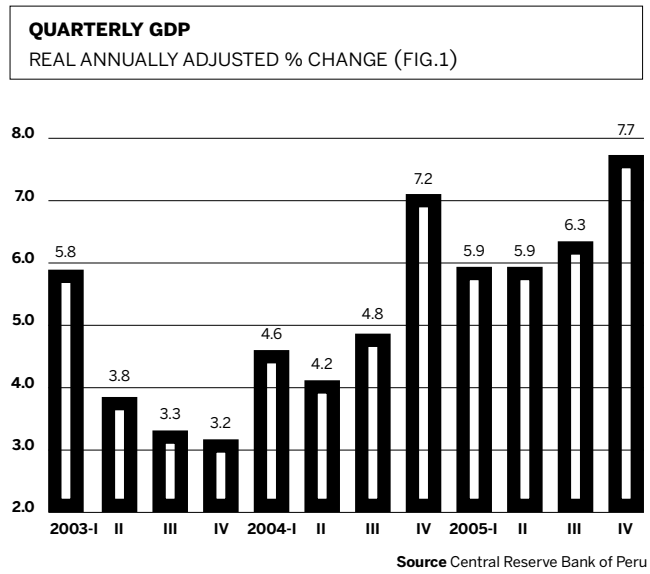
On the other hand, Non-Financial Economic Results of Government were negative (-0.3% of GDP), although 0.7% less than in 2004, on a continued downward slope started 6 years ago and fully compatible with the goal of consolidating public finances.

Increased tax pressure (13.6% GDP) was a result of increases in Income Tax, Sales Tax, and the introduction of the Temporary Tax on Net Assets which yielded 0.08% of GDP tax collection. (FIG.3)

In 2005, public debt decreased from US\$ 30,905 million to US\$ 29,968 million, mainly due to changes in outstanding resulting from the depreciation of the euro and the yen vis-à-vis the US dollar. Foreign public debt dropped 7 GDP percentage points and reached 28.1% after advance payments to Peru's Club of Paris creditors and to the Japan Peru Oil Co - JAPECO.

In 2006 the GDP is expected to grow 6.6% over 2005, basically explained by stronger private demand. Accumulated inflation is expected to reach the mid-point of the Central Bank's goal range (1.5%).

Exports will continue to increase to an expected US\$ 22,730 million resulting from an important push in traditional and non traditional exports, which will increase by 18.5% and 12.6%, respectively, in regards a year ago. The imminent signing of the Free Trade Agreement (FTA) with the United States should ensure the continuity of export commitments with the US, especially for non traditional exports. ←



**ALICORP**

➔ **“ALICORP products are exported to 15 countries worldwide, with permanent operations in Ecuador. Outstanding product quality has turned us into the undisputable leaders in Peru and allows us selling our products to offshore consumers, thus meeting their needs and gaining their acceptance.”**

**LESLIE PIERCE, GENERAL MANAGER**

Born from the merger of Compañía Industrial Perú Pacífico S.A. (CIPPSA), Calixto Romero S.A., La Fabril, Nicolini Hermanos and Molinera del Perú S.A., **ALICORP** has increased production and secured its leadership in its three business units: mass consumer, animal nutrition and industrial products. **ALICORP** develops, produces and markets leading products in the oil, noodle, flour, mayonnaise, margarine, and animal feed and others.

In 2005, consolidated profits before profit sharing and income tax reached S/. 138,6 million (US\$ 42.1 million), or 7.3% of sales, i.e., an increase of S/. 39 million (US\$ 11.7 million) over 2004. (FIG.4)

Sales volume in tons increased 5.5% compared to the year before fundamentally in the mass consumer and animal feed categories, with outstanding growth in value added and export products, mostly. Consolidated sales increased by only S/. 12.7 million in value, after a significant drop in raw materials' quotations that was reflected in the end prices paid for our company's main products.

**ALICORP** continued its strategy of developing innovative categories and high value added products, such as *Crikas Sándwich* cookies; *Bolívar Bebé* soap; *Mimaskot Cordero y Cereales* hypoallergenic dog food; *AlaCena* sauces (golf sauce and spicy hot mayonnaise); *Nutrican*, a new pet food; a revamped *Experta* brand pre-mix; and the *Lamborghini* ice cream offering in 16 original presentations supported by the strength provided by a strategic alliance with some of the world's ice cream market leaders.

Following through with its policy of international expansion, marketing operations in Ecuador started in August, with the opening of its own sales offices in Quito and Guayaquil, to directly serve 11 thousand retail points of sale and ensure our share in Ecuador's supermarket chains. **ALICORP's** international positioning is therefore secured after its arrival in the markets of Colombia, Chile, Bolivia, Haiti and Spain.

The purchase of the Colgate Palmolive detergent plant was finalized in September. This plant will allow for the local production of the *Bolívar* detergent, which is currently imported from Argentina. This will signify substantial savings for the company, as well as greater competitiveness in the market.

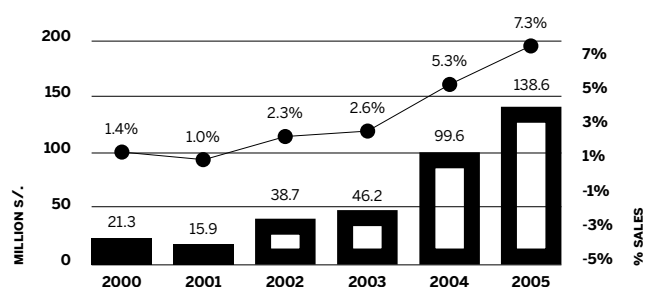
The acquisition of the *Marsella* washing bar soap brands, and *Opal* and *Amigo* washing powder brands was formalized in November. These acquisitions make **ALICORP** the leader in the national laundry products market.

Furthermore, the *AlaCena* brand campaign was awarded the EFFIE Peru 2005 Award for New Brands, recognizing it as one of the best marketing strategies of recent years in Peru. Since its launching, *AlaCena* mayonnaise rapidly achieved market leadership and now has 92% share having thus become the absolute leader in its class and tripling penetration of the mayonnaise market.

The results achieved in 2005 are a consequence of the efforts made in previous years, with the adoption of a growth strategy based in the expansion of the product portfolio and maintaining a permanent policy of reducing costs and expenses for the company.

**ALICORP** was awarded level 5 out of a maximum 10 (the optimum level for the food industry is 8) in the International Safety Classification System managed by Det Norske Veritas (DNV), an international auditor for safety and loss control. After auditing at all of its plants, warehouses and areas across the country, **ALICORP** achieved a 23% improvement on the score reached in the first audit in 2003. The Calixto Romero plant in Piura accomplished a record one thousand days without accidents.

**EARNINGS BEFORE PROFIT SHARING,  
INCOME TAX AND INTEREST (FIG.4)**



Furthermore, in a study prepared by Great Place to Work Institute and the *El Comercio* newspaper, **ALICORP** was classified as one of the best places to work in Peru, ranking 17 out of 65 participating companies.

In the social responsibility area, **ALICORP** launched in March its community food support program called "Recuperar" in an alliance with the *Cáritas del Callao* organization.

As part of the community nutrition program "Recuperar", ALICORP and Cáritas have designed a methodology that will help children to recover nutritionally and also develop their parents' skills through adequate hygiene and nutritional practices.

"Recuperar" has assessed the nutritional condition of almost 1,500 children in Callao. Through the use of antianemics and antiparasitics, as well as personal consultation, more than 400 children were recuperated in 2005 and the figure is expected to double in 2006. ◀

#### INDUSTRIAS DE ACEITE

▶ "We are getting prepared to face new challenges from the opening of markets in the Andean Community where the export of the products from Industrias de Aceite is directed. These markets will become more competitive because of agreements made by its members with the United States and Mercosur."

JUAN LLOSA, GENERAL MANAGER

**INDUSTRIAS DE ACEITE** produces soy and sunflower seeds, markets crude oil, hydrogenised oil, soy and sunflower cakes for the industrial sector, and offers refined soy and sunflower oil, high quality shortening and margarine for the Bolivian consumer.

INDUSTRIAS DE ACEITE'S products have the IBNORCA seal (Instituto Boliviano de Normas de Calidad – Bolivian Institute of Quality Norms), which certifies its compliance with Bolivian quality norms. It has also been awarded the ISO 9001:2000 certification, given by Lloyds in London, England.

In the fiscal year 2005 – June 2004 to July 2005 – 326,455 MT of seeds were grinded at the Santa Cruz Plant, while in the Cochabamba Plant 48,909 MT finished products were elaborated. This performance was accompanied by an intense impulse towards the exportation of bulk soy in order to significantly reduce the cost of polypropylene sacks.

Additionally, in the beginning of 2005 the use of the Arica port as an alternative to the Matarani Terminal was recommenced. This helped channel the soy flour exports. The export of a lot of 13 thousand tons soy flour through the Paraguay River began towards the end of the year. This river leads to the Atlantic Ocean, thus diversifying the export routes and taken advantage of better cost opportunities.

**INDUSTRIAS DE ACEITE** also carried out the expansion of the Tecnal grinding mill in 2005. Civil works and equipment assembly have begun, with an investment of US\$ 7.5 million, which will increase the plant's capacity from 800 tons a day to 1,500 tons a day, and will also reduce maritime transport costs as equipment to pelletize soy flour will be installed.

Furthermore, the export of margarine in pots to north and central Chile, and Colombia has been pushed forward. The company hopes to maintain a permanent flow of exports of this high aggregated value product. ◀

#### PALMAS DEL ESPINO E INDUSTRIAS DEL ESPINO

▶ "Based on optimum quality standards that have earned it International ISO 9001:2000 certification, Industrias del Espino has become the first Peruvian company to enter the Colombia shortening market."

ANGEL IRAZOLA, GENERAL MANAGER

**PALMAS DEL ESPINO AND INDUSTRIAS DEL ESPINO** are two Peruvian companies with 25 years of experience in the cultivation and industrialization of palm oil trees. They have more than 900 workers and have taken palm tree cultivation to very high levels, while promoting the development of their neighboring communities.

#### Palmas del Espino

Currently, **PALMAS DEL ESPINO** has operations in the Uchiza district, located in the Tocache province, Department of San Martín. It is the top palm oil producing company in Peru, with 8,411 Ha sown which account for half of the total area grown in Peru. From this total, 7,011 Ha are in production, while 1,400 Ha are under development; another 1,611 Ha have been recently acquired to expand planted areas. (FIG.5)

The transformation process begins with the harvesting of fresh fruit racemes, which are processed



and packaged in the plants. The final products are then marketed through the distribution channels. After having harvested the racemes of fresh fruit, they are transported to the facilities of **INDUSTRIA DEL ESPINO** for their transformation. Crude palm oil, palm kernel oil and fatty acids are obtained as a result of the extraction and refinery of the palm oil. The refined oil is obtained through a refining process applied to crude palm oil; through a fractionation process to produce palm olein, palm stearin, and non hydrogenated margarine.

**PALMAS DEL ESPINO**'s fruit and crude oil output was affected by unusual weather in 2005, including little rainfall. In addition a Sibine pest significantly influenced crops' productive behavior.

**PALMAS DEL ESPINO** earned ISO 9001 certification in 2005 for its farming processes. It is one of the few Peruvian farming companies with this certification.

The extraction plant was expanded to produce 60 MT / hour, allowing the company to attend to the processing of 13 thousand hectares. In Tocache, a plant will be installed that will allow processing 10 MT / hour, at an investment of US\$ 3 million, in order to produce from 3,000 Ha from third parties. Likewise, the possibility of implementing a refinery in Pucallpa (where Oleaginosas Amazónicas S.A – Olamsa – currently produces crude oil) is being studied. Olamsa is currently a crude oil manufacturer.

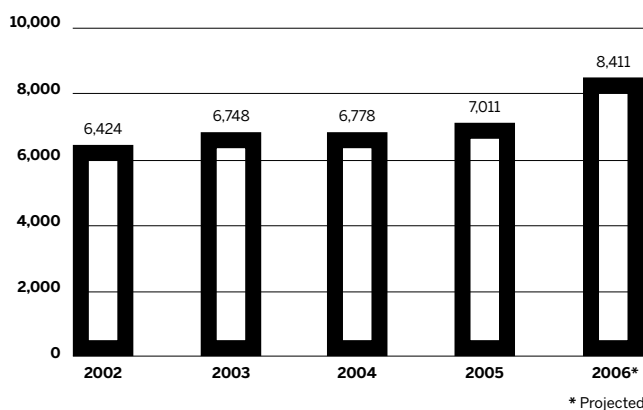
### Industrias del Espino

**INDUSTRIAS DEL ESPINO** was organized as a subsidiary of **PALMAS DEL ESPINO** in November 1992 to operate in the same area. It extracts and processes the palm tree fruit into its by-products such including edible oils and fats (oil and margarine), and manufactures, packages and markets soaps and washing products.

**INDUSTRIAS DEL ESPINO** buys all the inputs produced by **PALMAS DEL ESPINO** and from small producers to a smaller extent. At the end of 2005 this latter suppliers accounted for 12% of the total processed fresh fruit racemes.

Finished products produced and marketed by the company include *Palmerola* and *Tondero* oils, *Tropical fat*, *Fortuna* and *Popeye* laundry soaps, and *Spa* and *Sanix* toilet soaps. These products are primarily aimed at the local market. Additionally, in the industrial market, the company produces refined palm oil, palm olein (packaged and bulk), palm shortening for

**PALM TREE AREA UNDER PRODUCTION**  
SURFACE AREA UNDER CULTIVATION IN HECTARES (FIG.5)



**MAJOR INVESTMENTS IN 2005 PALMAS DEL ESPINO AND INDUSTRIAS DEL ESPINO** (FIG.6)

Projects	Amount (Thousands of US\$)
400 Ha planted in 2005	1,063
500 Ha to be planted in 2006	855
Expansion of palm industry	188
Ampliación de palmistería.	484
"Kero" Project (chocolate covering)	537
SAP Proyect	303
Acquisition of 2 trucks to transport racemes of fresh fruit	232

bakeries, cookies, ice-cream, snacks and for enriched lactose products, and chocolate covering for baking, and cookies and ice creams.

After **INDUSTRIAS DEL ESPINO** acquired a modern high pressure filter press in 2004 that allowed for the production of special shortenings with higher value added, in 2005 it invested in purchasing machines and equipment for the industrial production of chocolate coverings, used in the preparation of various food industry products. The goal for the first year is reaching 5% market share, or 400 MT / year. (FIG. 6)

After the HACCP certification for the oil and shortening processes, awarded by SGS in 2003, as well as the ISO 9001:2000 certification, **INDUSTRIAS DEL ESPINO** has continued to innovate its industrial plants in order to obtain the environmental certification ISO 14000.

Although 2005 was a year of low agricultural yields, **INDUSTRIAS DEL ESPINO** showed good performance indexes thanks to high international prices earned for its oils and fats.

The consolidated result of **PALMAS DEL ESPINO AND INDUSTRIAS DEL ESPINO** was 12% higher than planned at the beginning of the year. The large scale production of special shortenings and base shortening for the preparation of chocolate were the main events that supported this performance.

In order to promote regional development, the company initiated in 2005 the exportation of non hydrogenated vegetal shortening to the Colombian market in order to supply the cookie industry there. Non hydrogenated vegetal shortening, exported for more than four years to Chile, is manufactured from palm tree oil, used for cookie making and other applications in the food industry. ◀

#### **ROMERO TRADING**

▶ “We provide the best of our land to the world. Romero Trading applies all of its experience to the production and exportation of the best varieties of coffee produced in our valleys; we offer products derived from cacao beans and we supply the most demanding markets with Tanguis and Coarse cotton.”

**FERNANDO ROMERO, GENERAL MANAGER**

**ROMERO TRADING** was formed in 1997 from the merger of Peruana de Industrias y Servicios S.A. and Selva Industria S.A, and it adopted as principal activity the marketing and rendering of services linked to agro-industrial activities. The principal products which were marketed locally and internationally were cotton, mango coffee and soy. In 1998, **ROMERO TRADING** incorporated the toasted coffee business by purchasing the *Cafetal* brand.

The marketing of cement and finishing products for construction was introduced in 1999. By 2000, **ROMERO TRADING** included a fuels and fuel derivatives division, which would become its principal activity until 2004, when the merger with Chile’s ENAP gave place to Primax S.A.

Towards the end of 2003, the company acquired the *Paisana* and *Tropical* rice brands from its affiliate Alicorp, and in 2004 it started up the cacao and cacao

derivatives business, which is hoped to have auspicious results.

**ROMERO TRADING** carried out its operations in Piura, Lambayeque, Amazonas, San Martín, Cajamarca, La Libertad, Ancash, Junín, Lima, Ica, Cusco, Ayacucho and Arequipa.

Its principal business faced some difficulties in 2005. The coffee export business – which provides the greatest sales volume – was affected by high prices in the internal market, which led to a decrease in the company’s market participation, and did not obtain the expected results. In order to amend this situation, a lower volume will be operated in 2006 in order to change to a hand to mouth strategy.

The *Cafetal* brand registered sales of 1,000 MT, slightly increasing its market participation, reaching a total of 15% nationally.

In the cacao business, 3,500 MT were grinded and the national production reached 21,000 MT in the year. A market participation of 20% was achieved in the export of cacao butter. The *Tropical* brand of bagged cocoa was launched in November with excellent market acceptance.

The soy revenues exceed the initial expectations and the sales volumes.

The importation of bulk rice allowed for optimum results in this business. The bagged rice market is estimated at 45,000 MT and **ROMERO TRADING** holds 14% participation, with 6,300 MT. Additionally, 3,900 MT of bulk rice were marketed during 2005.

Finally, the business of cement and finishing materials for construction maintains the distribution of Cemento Pacasmayo and finishing products of Cerámica San Lorenzo. ◀

#### **PRIMAX**

▶ “We wish to apply the same strategies and actions that led us to gain preference and leadership in Peru in other countries. Our decision to register the logo Primax and its related brands in neighboring countries will strengthen our fuel business internationally.”

**MARCO ALVAREZ, GENERAL MANAGER**

In August 2004, the Empresa Nacional de Petróleo de Chile (ENAP) and Romero Trading associated to purchase the Shell fuel business in Peru and merge it

with the fuel business of Romero Trading. The company changed its name to **PRIMAX** in 2005, which is also the brand used to launch its gas stations with the *Shell* logo.

Even though the marketed volume of fuels decreased by 5.3% in 2005 due mainly to the presence of natural and liquefied petroleum gas from Camisea, **PRIMAX**'s sales increased by 9.2% in comparison to 2004, for which its market participation increased by 11.8 %, going from 23.8% in 2004 to 27% in 2005.

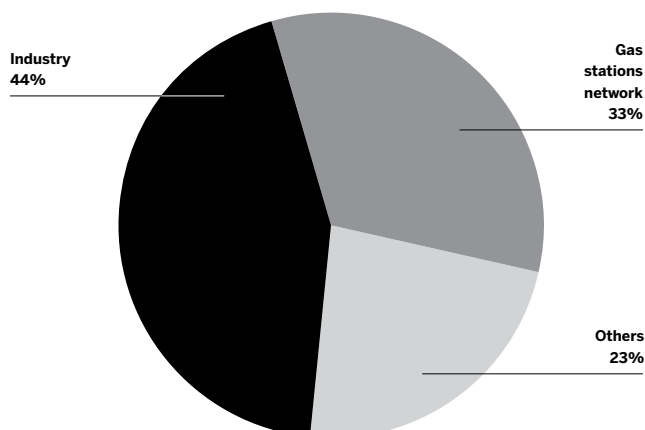
Currently, and based on a brands study prepared by Apoyo Opinión y Mercado S.A., **PRIMAX** is the brand preferred by consumers, and as a company, it is the leader in the fuels market.

The increase in sales was not due to the reduction of the margin or the increase in accounts receivable. On the contrary, the unitary margin of the fuels increased by 11%, as did for the stores and other products. Regarding the accounts receivable, the average collection dates were similar to the previous period.

In this context, the net profit, excluding the extraordinary items, show a 20% increase than was expected in the beginning of 2005.

This performance has been complemented by a marketing strategy that **PRIMAX** designed which led to the affiliation of 141 gas stations in Peru. It is important to point out that in December 2005, the company undersigned a purchasing agreement for the fuel business of Shell Ecuador, which is still pending approval from the country's corresponding authorities in order to commence operations. Finally, **PRIMAX** also entered

**PRIMAX FUEL COMMERCIALIZATION  
BY DISTRIBUTION CHANNEL**  
IN PERCENTAGES (FIG. 7)



into the liquefied petroleum gas business, with the leasing of a plant in Ventanilla and the industrial distribution of Shell lubricants. (FIG. 7)

The public's response was positive by the end of 2005, due to the quality of the products - from a standard and dose of additives established by Shell -, the image of the gas stations - with warm and illuminated colors -, and the marketing campaign, all key factors which have contributed to the fact that almost all of **PRIMAX**'s gas stations have increased their sales in comparison to the initial months after the startup. ◀

#### MULTIMERCADOS ZONALES

▶ "We are an export product. We face a very particular commercial phenomenon, and we have created and developed our product to suit our client's characteristics and needs, habits and traditions. We have designed a concept known as Minka, for which we hope to be recognized."

MARTÍN PÉREZ, GENERAL MANAGER

**MULTIMERCADOS ZONALES** – or the **MINKA** markets - started operating in 1999 with 340 sale points primarily for food products, over a total area of 50 thousand square meters. In 1999, a total of approximately 350 thousand monthly visitors were billed an estimated US\$ 3 million per month.

Currently, **MINKA** has more than 900 operating businesses, over 85 thousand square meters floor space. New retail areas typical of traditional shopping centers were added, including apparel, footwear, electronic appliances, hardware, fitness centers, pharmacies, eyewear stores, sport shops, furniture stores, restaurants and others. **MINKA** has become the first commercial city in Peru. (FIG. 8)

The number of visitors has grown steadily. After 5 million and 8 million visitors in 2002 and 2003, respectively, traffic grew to 10 million people in 2004 and 11 million in 2005, approximately one million people per month.

Its specific features, type of public, materiality, and infrastructure make **MINKA** a commercial concept than can be replicated anywhere to provide supplies at affordable prices, in a safe location and with all the conveniences of major shopping centers.

**MINKA** is unique in its sector. It first opened in the industrial area of Callao, as a mix of market-supplier, retail and shopping center concepts, all brought together under one roof. The only similar concept found worldwide is The Grove at Farmer Market, in Los Angeles, originally a neighborhood market that built a shopping center next door and benefited from the synergy with the local market.

During the last four years, **MINKA** has grown almost 50% annually in profitable business areas, as a result of a highly structured process guided by an organized vision for the future and building on an executive staff, highly professional work groups and continued training. Furthermore, **MINKA** has achieved the highest time spent by the public in the establishment, with an average 3.15 hours, versus 1.5 hours recorded at the best shopping centers in Peru.

**Minka mixes very well the “4 Ps” of strategic marketing**

- It has the lowest **PRICES** in the market, compared to supermarket chains. Prices are on average 15% to 25% lower in all product categories. Only during special sales are prices at **MINKA** higher although for no more than 15 items from a total of 500.

- **PRODUCT** diversity in the “market” section is larger both across and down product lines with over 60 types of one single product, and, at the same time, many products being offered across a large range of brands.

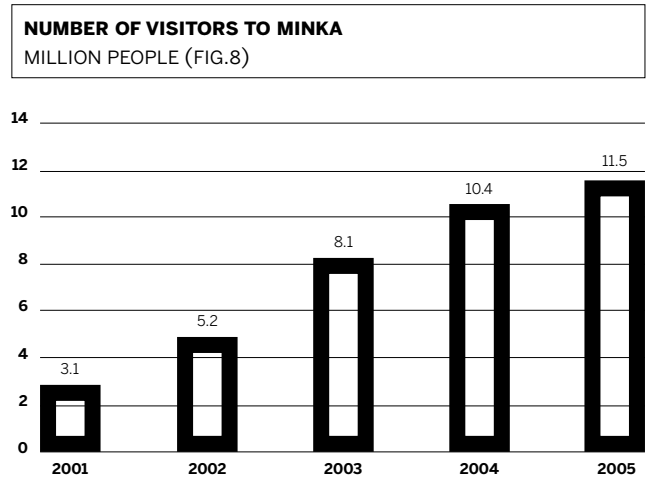
- The **PLACE** is now well established with a monthly affluence of almost one million people, and a central location between districts with a high potential, including Callao, San Miguel, Carmen de la Legua, San Martín de Porres, etc.

- **PROMOTION** is contributing to even stronger market positioning as demonstrated by the continued growth of companies willing to sponsor events at **MINKA**.

**MINKA** gained a stronger position in 2005 as shown by a range of indicators mainly in the food business and in developing the shopping center together with new operators and innovative formats. New BBVA, Banco de la Nación and Interbank bank offices and more services offered thanks to a new Edelnor office, are clear examples. In 2005, **MINKA** earned revenues of S/. 25.6 million.

At the beginning of the year, Ripley department store opened Super Remates Max, a new concept store built over 2,570 m<sup>2</sup> inside **MINKA**. Strong sales

have persuaded Ripley to expand its store to 10,600 m<sup>2</sup> in 2006. **MINKA** will invest US\$ 1.5 million, on top of the US\$ 2 million that Ripley will invest in the project expected to create sales worth approximately US\$ 500 thousand a year. ◀



**RANSA**

▶ “We have decided to seek business opportunities in other countries after 66 years of successful operation in logistics markets in Peru and thanks to the outsourcing boom in Latin America. In the last four years, we have become a transnational company that seeks profitability in the export of our logistic expertise.”

**EMILIO FANTOZZI, GENERAL MANAGER**

**RANSA** was founded in 1939 by Anderson Clayton & Co, under the name Reprensa Algodonera y Almacén Nacional S.A. In 1970 the company was acquired by the Romero Group and in 1974 it took the name by which it is currently known.

The company’s activity consists on the rendering of logistics services which include storage, customs, transport, horizontal distribution and services to shipping lines. Furthermore, the company is allied with global foreign trade operators to supply a total logistic solution for its clients. It also provides refrigeration and freezing services for all types of food products.

In 2005 **RANSA** continued to strengthen its operations with important clients in various commercial sectors and has elevated its sales volume. Likewise, it has continued to actively participate in logistics solutions for the mining and hydrocarbon sectors

for clients such as Yanacocha, Antamina, Southern Peru Copper Corporation, Enersur, Consorcio Minero Horizonte, Pluspetrol and Transportadora de Gas del Perú, amongst others.

In the mass consumption segment, the company works with Alicorp, Supermercados Peruanos, Arcor, Warner Lambert, Cadbury Adams, Johnson and Son, Palmas del Espino amongst others. It also carries out the horizontal distribution of *Brahma* beer, since Ambev Peru launch the brand in May 2005, and also for *Pepsi* sodas in major cities in the north of Peru and Lima.

In the electrical appliances market, it renders its services to the *Samsung* and *Oster* brands, as well as to the La Curacao chain of stores, who have continued to trust in **RANSA**. The company is responsible for all the storage and distribution logistics of the Claro products.

In the agroindustrial sector, it provides services to the exportation of onions, asparagus, mangoes, critics, grapes, and stores bulk products (corn, wheat, rice, sugar, milk, etc.), fish flour, fertilizers, and frozen and refrigerated products. For this purpose, the company has facilities throughout the country in Piura, Paita, Chiclayo, Trujillo, Chimbote, Cajamarca, Callao, Pisco, Arequipa, Mollendo and Ilo.

The world market for logistic operations is estimated to grow around 20% in the next three years, which is why **RANSA** will seek new and creative business opportunities which are profitable for the clients and shareholders.

The company has been developing and internationalization strategy that, in some cases, seeks an alliance with leading business groups in other countries and contribute to the logistic advancement of their markets. After entering into the Bolivian market in 2003, **RANSA** commenced operations in Quito and Guayaquil in January 2004, dealing essentially with logistic services for breweries and mass consumption products. In May 2004, the company acquired 45% of the shares of Logiran S.A. in Guayaquil. This company renders services that are similar to those offered by **RANSA**.

During the first week of 2004, AmBev was officially incorporated into the Ecuadorian market to supply its *Brahma* beer to approximately 15 thousands sales outlets in Guayaquil. **RANSA** was responsible for transporting the product, from the AmBev plant, located in route to Daule, to all the sales outlets.

In 2005 **RANSA** entered into the El Salvador market through the company Operadores Logísticos Ransa S.A. de C.V, of which it holds 45% of the shares. An important six year contract was reached in the country with Superselectos supermarkets which has 72 stores. US\$8.5 million will be invested for a modern distribution center.

**RANSA** also entered into the Guatemalan market at the end of 2005 to render logistic consulting services to the Unisuper supermarket, with which it under-signed a 5-year contract for the administration of its distribution center. Additionally, **RANSA** acquired the Kellogg account within the mass consumption sector.

In August 2005, a modern service for small and medium business was launched. This service, called “Ransa Empresario”, was aimed at administrating the foreign trade of businessmen expanding abroad.

**RANSA**'s national and international performance has seen an 8.83 % increase in their sales levels during 2005 in comparison to 2004, having achieved S/. 189,99 million. The operating income was S/. 20.29 million, 130% higher than in 2004. This figure was supported by a reduction in financial costs and a greater investment in the stocks of other companies.

In the next few years, **RANSA** will continue to grow into other countries of the Andean Region and Central America, investing in the development of the logistic markets in the countries were it operates in order to have a competitive advantage against the arrival of large transnational companies and other local companies that are expanding their operations.

This internationalization strategy is linked to an organizational change process. **RANSA** has opted to implement a specialized divisional structure for economic sectors in order to provide greater flexibility and adaptability to the organization and the transfer of knowledge from the headquarters to the branches, and vice versa. This way, the personnel will be prepared and trained to face the challenges that are implied in this process and the new organization, and lead the company to the set objectives. ◀

**ALMACENERA DEL PERÚ**

► **ALMACENERA DEL PERÚ** was constituted in 1964 with the exclusive purpose of carrying out the business of physical and financial storage solutions. The Romero Group acquired the company in 1991.

In 1979, **ALMACENERA DEL PERÚ** was the first company to obtain a license for operating as a customs deposit. It has customs lots at its storage houses in Lima, Arequipa and Tacna. The current customs law allows the importer to place items in authorized deposits, postponing the corresponding tariff payments for up to six months.

As **ALMACENERA DEL PERÚ** is a general storage house, authorized to issue deposit certificates and warrants, it is under the supervision of the Superintendence of Banking and Insurance and the National Superintendence of Tax Administration.

**ALMACENERA DEL PERÚ** had satisfactory economic results in 2005. Revenues reached S/. 13.6 million and an operating income of S/. 4.5 million. The sales and profits exceeded the budgeted values by 11% and 25%, respectively. The profitability margin was 33%.

The contribution to the personal storage business has been extremely important throughout the year. With revenues over S/. 3.5 million, this business had a 26% participation from the total sales, higher than the value registered in 2004. This good performance was mostly due to the country's economic recovery that has led to an increase in the inventories of the main clients of **ALMACENERA DEL PERÚ**.

The financial storage business has seen a very different operation than in 2004. Although the volumes of fish flour production, a very important business for the constitution of warrants, have been similar to last year's, the export speed was much greater, causing an impact on the validity of the issued securities. However, the resulting income from the financial storage exceeds by 5% the budgeted amount.

In 2005 the company also commenced the development of a system that will allow Internet usage to speed up the process for requesting, approving, issuing and endorsing the warrants. Pilot tests with major clients and banks have been finalized. **ALMACENERA DEL PERÚ** gathered important suggestions to optimize the use of this new tool.

The Integral Business System (SIG, for its initials in Spanish), is another one of the projects that

the company finalized in 2005. The purpose of this system is optimizing the use of the company's human, economic and technological resources in order to raise internal and external client satisfaction. For this purpose, **ALMACENERA DEL PERÚ** has carried out a detailed review of all its operational procedures, not included in the responsibilities of the support or back office areas. ◀

**COMPAÑÍA ALMACENERA**

► **COMPAÑÍA ALMACENERA** has more than 25 years in the financial storage market. The company issues warrants and deposit certificates which are accepted by all the financial institutions as guarantee for their placements. Currently, it is known as one of the safest storage houses in the market, as it counts with its own locales in Piura, Chiclayo, Trujillo, Chimbote, Pisco, Arequipa and Lima, as well as in field storages throughout the country.

In response to the need to speed logistic operations in all business, **COMPAÑÍA ALMACENERA** has created "Financial Logistic Solution", and innovative service that rapidly facilitates operations and decreases costs for companies. This system consists on managing the entire logistic chain, export or import, from the merchandise leaving the storage houses to the port of departure, or from port to the storage houses where the merchandise will be deposited, respectively.

The company commenced operations in February 2005 at a new storage house in Chiclayo, used for storing all types of products, such as rice, sugar, coffee, etc. Additionally, the storage house will be use to provide services to businesses that place or wish to place their products in the area, managing the sales and distribution of the merchandise. The services rendered are merchandise reception and dispatch, simple storage, financial storage (issuing warrants and deposit certificates), stevedoring and other services that fit the client's logistic needs. ◀

### TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR

► “We have the support of an specialized organization, with leading infrastructure and technology. We are the best alternative to integrate the southern continent by interconnecting Brazil, Bolivia and Peru to the rest of the world.”

ERICK HEIN, GERENTE GENERAL

**TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR** is responsible for the administration of the Matarani Port in Arequipa, the second most important port in the Peruvian coast, as it manages the trade in the Southern Macro Region and receives a large part of the Bolivian products which originate in the Pacific.

The terminal counts with specialized facilities that offer all the necessary services to vessels and cargo, with optimum efficiency. Its infrastructure includes large areas for operation and adequate equipment for handling various volumes of cargo: general merchandise, solid bulk, rolling and liquid container cargo, with efficiency, agility, safety and quality. Furthermore, it has implemented 55 thousand square meters of fully conditioned storage areas.

Since commencing its activities, **TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR** has showed constant growth in its cargo volumes. In 2000, 1.3 million metric tons were mobilized in the port, while in 2005 the volume reached 1.62 million metric tons.

Sales in 2005 reached S/. 30.1 million and a net profit of S/. 3.3 million, slightly less than in 2004, due to larger investments of fixed assets at the terminal.

Although the volume of some traditional cargo was reduced, such as soy flour and wheat, the company was able to replace them with other container products and projects. (FIG.9)

Two significant contracts were undersigned in 2005. The first with Sociedad Minera Cerro Verde for 22 years for the project “Expansion of the Reception, Storage and Shipment System for Minerals”, for the administration of 800 thousand metric tons of concentrated copper per year. The second was a credit contract undersigned with Citibank N.A. for US\$ 15.7 million for the financing of the abovementioned project. Furthermore, the cargo from Sociedad Minera Cerro Verde led **TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR** to carry out a joint venture with Santa Sofia Puertos, Oiltanking and Graña y Montero Petrolera GMP

for the “Reception, Storage and Shipment of Nash” (sodium sulfhydrate) project.

Operations were consolidated with the Evergreen Marine Corporation shipping line, from Taiwan, third leading company in the world for transporting cargo, by which a regular service is established, with three monthly arrivals to handle container cargo from Peru and Bolivia.

The optimization in the handling of cargo was significant in 2005, as 20 thousand metric tons of grains were unloaded daily, increasing the productivity of the port by 5%. Transport volumes also increased, having attended to 13,882 national trucks (86% in less than two hours) and 9,748 Bolivian trucks (100% in less than 24 hours), which resulted in reduced costs and greater competitiveness in the port.

Regarding social responsibility, **TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR** undersigned an agreement with the Apoyo Institute to donate annually math textbooks to first grade students in national schools around the port’s area of influence, until a set of books can be set-up for every grade. ◀

### BUSINESS RESULTS OF TERMINAL INTERNACIONAL DEL SUR THOUSANDS OF DOLLARS (FIG.9)

Business type	Year 2004	Year 2005
Cargo services	597	1,121
Vessel services	78	151
Other services	94	155
<b>Total</b>	<b>769</b>	<b>1,427</b>

### CONSORCIO NAVIERO PERUANO

► “We rank amongst the most prestigious shipping agents in South America. Our positive results in Peru are replicated in other countries. The connection between experience and drive provides the Group with opportunities to become better known.”

ALEJANDRO PEDRAZA, GENERAL MANAGER

Alter 45 years in operation, **CONSORCIO NAVIERO PERUANO** has established itself as a strong company devoted to national and international maritime shipping, specialized in shipping line services and bulk cargo.

In 2005, sales exceeded by 25% those achieved in 2004, while earnings were 55% larger than a year before.

The company remained as the leader of the freight container market, both for out and inbound foreign trade. The transport of reefer containers increased by 60% compared to the preceding year.

**CONSORCIO NAVIERO PERUANO** faces an encouraging outlook for the future. Even through greater competition is expected in 2006, which will bring about a reduction in orders, the company expects a positive evolution of freight traffic.

**CONSORCIO NAVIERO PERUANO** will become more actively involved in the bulk cargo business, particularly for the Group's companies, including Alicorp and Industrias de Aceite.

In addition to its regular services, **CONSORCIO NAVIERO PERUANO** offers one directed to the transport of concentrated minerals to the north of Europe, to guarantee an efficient handling of this type of loads at levels of very competitive freights. In this service it uses ships of between 30 thousand and 42 thousand tons of dead weight, all properly certified under standards ISM of Bimco. ←

**TRABAJOS MARÍTIMOS**

→ "We aspire to become, through the Maritime Works business unit, the leading salvaging and rescue company for ships and vessels in the west coast of South America."

**MARIO HART, GENERAL MANAGER**

Founded in 1990, **TRABAJOS MARÍTIMOS** became the leader in port operations in Peru offering a comprehensive group of port services: husbanding, towing, pilotage, stevedoring of all types of cargo, storage terminals for containers and liquid cargo, salvaging and refloating of ships and maintenance of submarine structures. All these activities are executed through a net of 11 regional offices, strategically located along the Peruvian coast.

**TRABAJOS MARÍTIMOS's** sales increased once again in 2005, this time by 23% in regards to the foreseen amount. The growth of exports registered in the country was opportunely capitalized by the company through its stevedoring activities in its container terminal. Notwithstanding the strong competition and

the adverse political environment, there has been a significant strengthening in the pilotage business in the country. The liquid container terminal in Ilo contributed significantly to the favorable results obtained in the year, having acquired 100% of the vegetal oil and alcohol exports from Bolivia.

**TRABAJOS MARÍTIMOS** has standardized its services with the highest levels of quality and safety, becoming the leading port operator in Peru to obtain the quality certification ISO 9001, industrial safety and occupational health certification (OHSAS 18,000), anticontrabando certification (BASC) and protection of port operations (ISPS).

One important fact to consider is the increase in investments executed by the company, an estimated US\$ 8 million, amongst which stand out the acquisition of two towboats, one of which –the RAM Islay, manufactured in the national vessel building yard SIMA- has the greatest power and is the most modern in Peru. ←

**INDUSTRIA TEXTIL PIURA**

→ "Since it started operating, Industria Textil Piura has had an active export policy. The America Economía magazine considered it as the Peruvian company with the best performance from its total investments, demonstrating how it has profitably used its assets."

**CARMEN ROSA ARRIBAS, GENERAL MANAGER**

Processing the internationally renowned Pima cotton variety has allowed **INDUSTRIA TEXTIL PIURA** to be considered since 1972 as one of the most successful export industries operating from the interior of Peru. Most of the raw materials are supplied by farmers from the Piura region, thus contributing to the economic development of the region and promoting the growth of related industries.

**INDUSTRIA TEXTIL PIURA** uses next generation technology in its production process. The plant was designed and implemented to obtain the maximum efficiency in the production of fine, twisted, compact and singed types.

Strong competition from India, Pakistan and other Asian countries, which sell their production at very low prices, was one of the most important challenges that **INDUSTRIA TEXTIL PIURA** faced in 2005, both in the local and international markets.



To rise to the challenge, the company's production, sales and investments targeted a differentiated segment: fine, twisted and singed yarns. In order to produce finer threads, 7,500 winding spindles were installed, and folding, twisting and singing machines increased the capacity to produce twisted and singed types.

**INDUSTRIA TEXTIL PIURA can serve its local clients with threads used in making clothes with higher value added and better possibilities of competing in the international market.**

The current installed capacity in its factory is 430 MT per month, an average of Ne 56. When it began operating, the company had 22,460 spindles. In 2005, it operated a total of 91,056 standardized spindles used in conventional spinning.

Its production is exported to various markets including Italy, Spain, Taiwan, Switzerland, Japan, United States, Brazil, Israel, Argentina and Colombia. Direct exports to Europe accounted for 35% of total sales, while 65% was sold locally to clothing manufacturers that export 80% of their apparel production to the United States, through the preferences granted by ATPDEA.

In order to give an incentive to the planting of Pima cotton and based on the experience gained in 2004, **INDUSTRIA TEXTIL PIURA** joined a value chain incorporating the Regional Government of Piura, its Pima Program (as chief operator), spinning mills and farmers. As a result, 2,500 Ha were successfully planted in 2005, notwithstanding the drought last year.

Total sales reached S/.123.9 million, from a production of 5,261 tons and sales of 5,110 tons.

**INDUSTRIA TEXTIL PIURA has been recognized by the America Economía magazine as the most competitive Peruvian company in Latin America, ranking 20th out of the "100 most competitive global companies."**

This survey selects outstanding companies involved in local markets or that have competed abroad, in highly competitive industries worldwide.

For more than 14 years the company has been engaged in breeding tests to create a new variety of Pima cotton with properties benefiting farmers in the north of Peru. The "Vicus" Project is aimed at genetically optimizing Peruvian Pima cotton to breed cotton with fibers that provide optimum resistance, but preserve their outstanding smoothness.

"Vicus" project genetically-treated seed is currently in the basic stage but it is expected to receive

registered seed status in 2006 and to finally get in 2008 certified seed status. As registered seed production will reach 3,000 quintals, and that will rise to 6,000 quintals after certification. The seed will then be delivered to farmers in Peru, especially in the north, giving them an opportunity to reach large scale production. ◀

#### **COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL**

▶ **"Compañía Universal Textil's export business is supported by product differentiation and market segmentation. We have mixed natural fibers - as Pima cotton and linen - with traditional fibers to attend to clients with prestigious brands thanks to the product development at our integral factory."**

**JAVIER SEMINARIO, GENERAL MANAGER**

**COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL** manufactures plain fabrics and pants, from intimate mixing of discontinuous synthetic and artificial fibers with the inclusion of natural fibers. The fabrics that are sold to third parties are mostly dresses, suits, three-piece suits, skirts, pants, jackets, work clothing with taffetas, twills, gabardines, drawings, and fantasias that are dyed in piece, with the colors together, with effects or mixes in various finishings.

At the end of 2005, the company reached a sales level of S/. 90.2 million, which went a slight drop of one percent, in comparison to 2004. From this total 52% corresponded to local sales and the other 48% went to the export market, which has historically represented only 10% of the total sales. Even though it is true that, in absolute terms, the national sales decreased by 25% in regards to 2004, the level of exports increased by 54%.

The reason for the behavior of the national sales is supported by the lifting of the safeguard measures that were applied in the previous year; which is why the articles of clothing imported from Asia, mainly China and Bangladesh - in many cases with dumping or undervalued - increases by more than 500%.

On the other hand, the export market has noted a notable increase. In 2005, **COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL** accentuated its transformation from a company that sold fabrics in the local market to a clothing manufacturer that attends to an international market, specially

the North American. This situation was consolidated, in great measure, to the application of the Andean Trade Promotion Drug Eradication Act (ATPDEA) in October 2003, valid until December 31, 2006. This act has helped the company to reach the North American market, duty-free.

With the undersigning of the Free Trade Agreement (FTA) with the United States, and after its start-up in 2007, **COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL** will continue to introduce its garments - even its fabrics and threads - to the North American Market, free from import duties. Furthermore, FTA will allow the company to import raw materials, machinery, equipment, fibers, filaments, threads, chemical products, colorants, buttons, interlinings, zippers, labels and other materials from the United States without customs tariffs.

The panorama that the company has been facing in the international market has signified the continuous growth of its export to prestigious labels such as *Levis, Dockers, Perry Ellis, Van Heusen, Wrangler, Izod, Haggard, Bill Blass, Tehama*, etc., which are marketed in well known chain stores in the United States such as Lord & Taylor, JC Penney, Sears, Sams Club, Costco, Harold's, Macy's, etc.

Financially, the net profit margins decreased in comparison to 2004, basically due to the increase in fuel prices, which is a raw material for the most important fabrics that the company uses in the manufacturing process of its fabrics. However, by the end of 2005 the price of fuels decreased, which will lead to a drop in the prices of polyester fabrics. This situation is tied to the decrease in import rights of polyester fabrics, from 12% to 4%, which will signify substantial savings for the company.

The total investments in 2005 reached an estimate of US\$ 2.5 million, mostly from the dyeing and manufacturing of articles of clothing. Within the mentioned total sum, we must point out that the investments of US\$ 650 thousand for the transformation of equipment and machinery in the company to allow for the use of natural gas have been finalized. This will signify fuel savings of around US\$ 850 thousand a year.

The same differentiation and market niche strategies will be applied in these markets and, consequently, the introduction of own labels in diverse countries as it did in its pilot plan carried out in Ecuador, were it introduced its *Jackerton* and *Flyer* brands.

Apart from the expansion plans derived from the benefits granted by the FTA with the United States, **COMPAÑÍA UNIVERSAL TEXTIL** has plans to expand to Brazil, Chile, Mexico and Europe with which Peru hopes to undersign free trade agreements which will allow for the development of a market diversification strategy. ←

#### **CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS**

→ **“By rendering services to companies of the Romero Group we share its commitment towards the country and its development. We count with a professional and efficient team, who identify themselves with the values of their organization. We are open to working overseas and receiving new ideas, proposals for corporate synergies and putting them all into practice.”**

**MARCELA MORETTI, GENERAL MANAGER**

The Romero Group decided to create the **CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS** in 1976 to render services such as comptrolling, internal auditing, legal consulting, information and telecommunication systems and financial, accounting, tax, personal and business management consulting to the Group's affiliated companies. Since then, **CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS** has proposed and achieved ways to save costs and corporate synergies, with top quality and at competitive prices.

Throughout 2005, **CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS**, by continuing its efforts in technological innovation, continued the development of an important project aimed at implementing SAP modules in the Group's companies. This project will allow the Group to keep all its bookkeeping under one platform and provide online information on the Financial Statements, as well as corporate information related to credits granted and purchases made.

The use of this technology throughout the Group's companies will allow creating a Risk Center which will centrally assess the credits granted and eliminate dispersal amongst almost 25 companies. The SAP modules will allow for the establishment of a Board of Corporate Purchases which will negotiate annual contracts with the Group's main suppliers, to get better prices based on volume purchases. Consequently, the 50 largest national suppliers from which our companies acquired services, considered as “third parties”,

were identified, along with the 50 primary suppliers that supply two or more of the Group's companies.

The service of **CORPORACIÓN GENERAL DE SERVICIOS** towards the companies of Romero Group extends towards optimization of communication systems, then it administers and it manages plans of cellular telephony in network for the personnel and comes developing to solutions from broadband and infointernet that promotes technological changes of high performance.

Thanks to the prior strategy and the SAP modules, the consolidated Financial Statements will be prepared faster and more efficiently.

This strategy has been also developed for use in determining the corporation's position in debt provisioning across all Group companies. ◀

#### **ORUS**

▶ "Orus has become the leading supplier of electronic security services. The professionalism, experience and capabilities of our personnel have earned us worldwide recognition in countries where we have rendered consulting services that promote our concept of comprehensive security."

**MANUEL ARRIBAS, GENERAL MANAGER**

**ORUS** was founded in 1985 with the purpose of providing security services to the companies of the Romero Group. Its commitment with excellence made it highly attractive to various sectors, reason for which the company decided to extend its services to third parties.

**ORUS** has more than 3,000 workers in Peru and it offers services related to personal security, private security, electronic services and cleaning through Limtek. Its principal clients are located in the banking, mining, industry, commerce, and energy sectors, amongst others.

The company remained the industry leader in 2005 in the private security business, with approximately 40% market share in spite of tough competition.

**ORUS** like an organization worried permanently about the continuous improvement of its services, it has managed to develop and integrate successful different systems from management to guarantee its efficiency, its commitment with the society and the total satisfaction of its clients.

A commercial strategy and an efficient direct distribution program, increased sales of house alarms by

50%. The objective is placing 250 alarms per month. In 2006 as the market is expected to continue growing to meet increasing household protection needs.

In the cleaning business, sales increased by 12% during 2005. In 2006, the market should continue to grow as Group companies expand and new investments materialize.

In 2005, **ORUS** earned revenues of S/. 96 million and made profits before taxes worth S/. 4 million. ◀

#### **SAMTRONICS PERU**

▶ "We have a commercial partner which is leader in technological products and has a brand positioning which insert us in the global market. The logistic efficiency of the Romero Group drives us to be preferred by our clients and carry abroad a business style based on leadership and quality."

**FREDY GONZÁLES, GENERAL MANAGER**

**SAMTRONICS PERU** was established in 1993 for the importation and marketing of electrical appliances, audio and video, white line appliances, computers (monitors and printers) and telecommunications (cellular phones) from the *Samsung* and *Oster* brands - the latter incorporated in 1999.

In 1994 the company was name Golden Distributor, having been ranked amongst the top five brand representatives in the world. In only one year, **SAMTRONICS PERU** established Samsung as a leading brand in Peru. Since 1995 the company has been operating also in the Duty Free Zone in Tacna, through Samtronics Tacna S.A.

**SAMTRONICS PERU** had satisfactory results during 2005. From a strategy applied by Samsung Corea, the company faced the need to reorient its activities towards products with higher aggregated value and has withdrawn its low cost products in order to focus its operation on the medium and high market segments.

In September 2005, **SAMTRONICS PERU** sold its shares of Servicios Eléctricos Integrales S.A -SEISA, for which the latter no longer belonged to its portfolio of companies. However, the contracts for warranty services that SEISA renders to the *Samsung* and *Oster* brands are still ongoing.

The *Oster* brand is the only brand known worldwide in the small appliances category that has been able to increase its participation in the market and

face the low price products from China. As such, Artefactos Perú Pacífico S.A, responsible for marketing the brand, has increased its profitability thanks to an adequate portfolio of products and their high rotation in the distribution channels.

As a goal for 2006, SAMTRONICS PERU will continue to aim at high value products and will consolidate its position in digital technology, supported mainly by the image quality and technology the brand possesses, as well as marketing investments aimed at making known the quality of its products. ◀

#### SOCIAL RESPONSIBILITY

##### ▶ A commitment to our employees

- Optimum working conditions not only benefit our workers but also contribute to raising awareness of social responsibility in Peru's business community.
- Participation in training and specialization programs in order to maximize our employee's skills and abilities.
- Occupational health because; we are concerned with our employee's safety.
- Specialized loss control and prevention policies, health certificates, occupational safety and workplace safety regulations, amongst others, responding to our different types of activities.
- ROMERO GROUP's Sports Festival, when our employees from various companies share moments of healthful leisure and camaraderie.

Socializing strengthens the sense of belonging and encourages teamwork.

##### Working for the community and the environment

- The "Recuperar" program, an initiative of Alicorp, has benefited 1,400 children and 800 mothers from Callao and has contributed to reducing malnutrition levels of the children of Callao. This project aims at becoming a sustainable alternative for reducing these levels. Through a specially designed method for this community nutrition project, mothers participate in training programs comprising positive health, hygiene and nutrition practices. Children's good health is restored through medication, antianemics and constant nutritional monitoring.

- ALICORP, together with the "International Maize and Wheat Improvement Center" in Mexico, genetically engineered a type of high performance and quality noodle durum wheat for the climate conditions of the Majes, Apurimac, Ancash, Ayacucho and Cuzco valleys.

- Many companies of the ROMERO GROUP are closely involved in agriculture, and actively support initiatives to promote its development. For 25 years, PALMAS AND INDUSTRIAS DEL ESPINO have supported the cultivation of palm tree oil, which is now offers a profitable option to the Peruvian coca leaf growers and contributes to reduce drug trafficking. Palm tree plantations, training and technical consulting are provided in joint activities with the farmer, to guarantee proper plant development.

- PALMAS DEL ESPINO protects the environment by creating a shelter within its own premises for endangered jungle animals that get the care and attention they need. The company has also developed the Jose Carlos Mariategui project through which 54 local households have planted 500 Ha of palm trees, and an apparel manufacturing workshop project in Santa Lucia.

- For more than 14 years, INDUSTRIA TEXTIL PIURA has engaged in genetic breeding aimed at developing a new type of Pima cotton with higher resistance that preserves the original fiber's smoothness. The results of this project have been of great value to the farmers of northern Peru.

- Likewise, the GROUP is involved in the "Vicus" genetic research project to develop a new type of Pima cotton with higher resistance, length and field productivity. The new cotton variety will allow farmers to increase per hectare cotton yields for the benefit of all links in the entire cotton growing value chain.

##### Calixto Romero Hernández Foundation

- Through the CALIXTO ROMERO FOUNDATION, for 24 years now the ROMERO GROUP has helped a number of other institutions to raise the quality of living of disadvantaged and vulnerable Peruvians.

- From the start, the CALIXTO ROMERO FOUNDATION has supported the Peruvian Center for Hearing, Language and Learning (CPAL) Peru's only non-profit providing schooling and social assistance to children with hearing disabilities. The foundation grants scholarships to low resource children and procures equipment used in hearing capacity testing, headphones, and cochlear implants. ◀

**ORGANIZATION**

+

**SOCIAL RESPONSIBILITY**

---

**ROMERO GROUP**

## CRÉDITOS

Conceptualización y Diseño **Studioa**

Redacción y Edición de Textos **Cecilia Balcázar**

Traducción **ESIT**

Retratos **Hans Stoll**

Impresión **Biblos**

PRODUCTOS

RENTABILIDAD

SINERGIA

TRADICIÓN

PARTICIPACIÓN

