

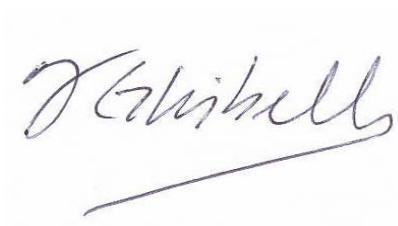
# EMPRESA SIDERURGICA DEL PERU S.A.A.

## **MEMORIA ANUAL 2004**

### Sección I:

### DECLARACION DE RESPONSABILIDAD

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Empresa Siderúrgica del Perú, durante el año 2004. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a las disposiciones del Código Civil.



---

Fernando Ghibellini M.  
Presidente Ejecutivo



---

Arturo Torres-Calderón Zárate  
C.P.C. Mat. 14547

Chimbote, 18 de Febrero 2005

**Sección II:**  
**NEGOCIO**

**I. DATOS GENERALES:**

**Datos de Identificación**

Razón Social : Empresa Siderúrgica del Perú S.A.A.  
RUC : 20402885549  
CIU : 2731  
Objeto Social : Fundición de Hierro y de Acero  
Dirección : Av. Los Rosales N°245  
Distrito : Santa Anita  
Teléfono : 362-0617

**Constitución:**

Ficha : 0002349  
Asiento : 1-A  
Fechas : 09-12-1998  
Lugar : Lima  
Notario : Valdez del Pozo Julio

**Composición Accionaria:**

Capital Social : S/. 987,451,206  
Capital Suscrito : 987,451,206  
Capital Pagado : 987,451,206  
Fecha : 24-05-2004

**Estructura Accionaria:**

Al 31 de diciembre de 2004 la estructura societaria es la siguiente:

Accionista	Participación	Nacionalidad	Grupo Económico
Sider Corp. S.A.	96.46%	Peruana	El mismo de SIDERPERU
Otros	3.54%		
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>		

Asimismo, la distribución de las acciones con derecho a voto se detalla a continuación:

Tenencia	Número de accionistas	Porcentaje de participación
Menor a 1%	950	3.61%
Entre 1% y 5%		
Entre 5% y 10%		
Mayor a 10%	1	96.39%
<b>TOTAL</b>	<b>951</b>	<b>100.00%</b>

**II. DESCRIPCION DE OPERACIONES Y DESARROLLO:**

La Sociedad de Gestión de la Planta Siderúrgica y de la Central Hidroeléctrica del cañón del Pato (Sogesa) se formó en 1956, empresa que en 1971, mediante D.L. 19034, se transformó en la Empresa Siderúrgica del Perú S.A. – SIDERPERU.

En mayo de 1992, mediante R. No. 291-92-PMC, se incluyó a SIDERPERU en el proceso de promoción de la Inversión Privada constituyéndose la CEPRI-SIDERPERU, la misma que el 14 de febrero de 1996 otorgó la buena pro al consorcio conformado por las empresas ACERCO S.A., Wiese Inversiones Financieras S.A. y Stanton Funding LDC, que constituyeron Sider Corp S.A., formalizándose el 21 de Marzo de 1996 la compra del 96.46% de las acciones comunes de SIDERPERU.

**El 23 de enero de 2001, ACERCO y Wiese Inversiones Financieras compraron a Stanton Funding el tercio que esta última mantenía en Sider Corp S.A., en partes iguales.**

**Al 31 de diciembre de 2004 Sider Corp S.A. posee el 96.39% de las acciones de SIDERPERU.**

**La empresa tiene como objeto principal desarrollar, dentro del sector privado, todas las actividades permitidas por la legislación peruana y, en especial, aquellas propias de la actividad siderúrgica, industrial y minera, afines y complementarias, incluyendo la exportación, importación y comercialización de los productos que extraiga, elabore o adquiera de otras fuentes. La sociedad puede incursionar en actividades metalúrgicas, de generación eléctrica, de operaciones portuarias de estiba y desestiba, operación de muelles, de almacén aduanero autorizado, de depósito, de agencia de aduana, de agente marítimo y demás operaciones conexas, afines o complementarias. El plazo de duración de la empresa es indefinido.**



**El Complejo Siderúrgico de SIDERPERU tiene una capacidad de producción anual de 520 mil toneladas de acero líquido (272 mil al momento de su transferencia a Sider Corp S.A.), contando para ello con un alto horno (blast furnace) y dos hornos eléctricos (EAF), que aseguran su flexibilidad operativa.**

**El Complejo operativo incluye instalaciones de reducción, aceración, laminación de productos planos, laminación de productos no planos, fabricación de productos planos revestidos, productos tubulares, productos viales y numerosas instalaciones auxiliares; ocupando un terreno de aproximadamente 550 hectáreas al borde del mar en la ciudad de Chimbote, 420 km. al norte de Lima. La recepción de los principales insumos y materias primas se desarrolla en el muelle de su propiedad, habilitado para recibir naves de hasta 50,000 toneladas.**

La cartera de productos de alta calidad que ofrece SIDERPERU al mercado nacional e internacional se encuentra adecuadamente diversificada. Estos se distribuyen en los principales sectores económicos, según el siguiente detalle:

SECTOR	PRODUCTOS
Construcción	Barras de construcción; Alambón de construcción; Perfiles; Calaminas.
Industria	Bobinas; Planchas estructurales; Calaminas; Tubos electrosoldados; Planchas galvanizadas lisas.
Peaquería	Planchas navales.
Minería	Barras para molienda de minerales; Barras 80B (para fabricación de bolas); Tubos soporte de roca.

En el sector construcción SIDERPERU comparte el mercado con Corporación Aceros Arequipa S.A., su principal competidor, mientras que en el sector industrial intervienen diversos importadores, siendo los principales Corporación Aceros Arequipa, TRADISA y COMASA. Asimismo, SIDERPERU ha desarrollado con marcado éxito la fabricación y comercialización de barras mineras con alto contenido de carbono, insumo fundamental para la producción minera, las mismas que se exportan al mercado chileno y se venden en el mercado nacional explicando alrededor de un tercio de los despachos totales de la Empresa.

#### CONTEXTO INTERNACIONAL.-

El año 2004 constituyó para la industria siderúrgica mundial un período de significativa recuperación. Los precios unitarios del acero, así como su respectiva rentabilidad, se normalizaron plenamente luego de 6 años de intensa crisis en el sector. De acuerdo con analistas internacionales, esta normalización resulta sorprendente considerando que recientemente, a mediados de 2003, volvieron a observarse precios sumamente deprimidos (DEATH SPIRAL). Entre otros factores que incidieron en la recuperación destacan:

- El crecimiento arrollador de la demanda interna de acero en China continuó a lo largo del 2004, mientras que fuera de China la demanda de acero presentó una interesante recuperación, particularmente en Los Estados Unidos de América. En efecto, durante el 2004 hubo un crecimiento de 7.3% en el consumo mundial de acero respecto del 2003 (1,041 versus 998 millones de toneladas).
- Luego de muchos años de estabilidad en el abastecimiento de materias primas e insumos para la fabricación de acero, se presentaron severas limitaciones. Como consecuencia de ello, se observaron significativos incrementos en los precios de los insumos, impactando los costos de fabricación de los productores de acero, lo que elevó de forma importante el límite inferior al que estos últimos tradicionalmente estaban dispuestos a vender sus productos.
- El DOLAR se debilitó aún más frente a otras monedas, en particular el EURO y el YEN Japonés, encareciendo las importaciones de acero procedentes de estas regiones.

Cabe anotar sin embargo que, si bien el 2004 en su conjunto fue un año destacable, no sólo se experimentaron períodos de crecimiento de precios internacionales, sino también

períodos de debilitamiento de éstos. Para ilustrar lo anterior, el precio “SPOT” internacional de LAMINADO EN CALIENTE (HRB) pasó de US\$406/t en enero 2004 a US\$560/t en abril, bajando a US\$510/t en junio, rebotando a US\$625/t en setiembre, para bajar nuevamente a US\$550 en noviembre y cerrar el 2004 en US\$600/t. Otros productos siderúrgicos, en mayor o menor grado, experimentaron en el año un comportamiento similar.

Dicho comportamiento fue consecuencia del equilibrio relativo entre los principales productores y compradores (TRADERS). En aquellas coyunturas de marcada escasez (demanda aparente de acero superior a la oferta) el fiel de la balanza en las negociaciones estuvo de lado de los productores, mientras que en aquellas situaciones en que los TRADERS contaron con inventarios de reserva, procuraron precios menores. Sin embargo, como se ha anotado, el balance final del 2004 estuvo claramente del lado de los productores, a diferencia del período 1998 – 2003 cuando el exceso de oferta originó una severa y prolongada crisis internacional del sector.

Cabe también anotar que a lo largo del año 2004 se observó marcada escasez mundial de materias primas, insumos y servicios requeridos para la fabricación de acero, así como de transporte marítimo, con el consecuente impacto adverso su costo. En este caso, el balance fue contrario a los productores de acero, observándose claramente que el poder de negociación estuvo de lado de los proveedores.

Respecto de los mercados financieros, es relevante mencionar que las tasas internacionales de interés se situaron en sus niveles históricos más bajos.

#### CONTEXTO LOCAL.-

En relación con los eventos económicos que en el año 2004 afectaron la actividad de los mercados de los diferentes productos siderúrgicos que comercializa la empresa, destacaron los siguientes:

- La reactivación de la demanda mundial en varias regiones del mundo, sumada al impresionante ritmo de crecimiento de la economía china, entre otros factores relevantes para el Perú, generó una marcada y generalizada escasez de materias primas alrededor del mundo. Ello no solo tuvo un favorable y significativo impacto en el precio de los *COMMODITIES*, sino que además impulsó la inversión minera, tanto en nuevos desarrollos como reactivando proyectos existentes.
- Respecto de la escasez de materias primas, la compañía aprovechó las oportunidades detectadas en el SECTOR MINERO, las mismas que surgieron al llevarse las minas, tanto en Perú como en Chile, a su máxima capacidad, motivando crecientes requerimientos de barras de acero para la molienda de minerales.
- La actividad económica que han venido generando los proyectos mineros, a través de sus requerimientos de inversión, han ejercido influencia directa en el SECTOR MANUFACTURA que incluyeron importantes volúmenes de productos de acero plano estructural.
- El SECTOR CONSTRUCCION mantuvo un dinamismo adecuado durante el año 2004, fomentado por programas gubernamentales como TECHO PROPIO y MI VIVIENDA, lo que permitió que la demanda interna de fierro de construcción mantenga sus niveles.
- El importante nivel de actividad económica alcanzado por el SECTOR PESQUERO en el año 2004 posibilitó una interesante reactivación en la demanda de planchas de acero naval, tanto para reparación de naves existentes, como para construcción de nuevas embarcaciones.

- La normalización de los precios internacionales del acero, producto de un balance mas adecuado entre la oferta y la demanda, atenuó la avalancha de importaciones a precios *DUMPING* observada en años precedentes.
- En el ámbito económico – financiero, la creciente carga tributaria sobre las empresas formales del país ejerció importante presión sobre la productividad de la empresa, debiéndose destinar fondos adicionales a aquella, los mismos que habría sido beneficioso aplicar a mayores inversiones.

#### DESEMPEÑO DE LA EMPRESA DURANTE EL 2004.-

##### PRODUCCIÓN:

A pesar de la marcada escasez internacional de materias primas e insumos requeridos para la fabricación de acero SIDERPERU consiguió, durante el año 2004, los siguientes crecimientos en su producción real respecto del año 2003:

RUBRO	CRECIMIENTO 2004 / 2003
ARRABIO	20.30%
ACERO LÍQUIDO	17.60%
ACERO SÓLIDO	17.40%
LAMINACIÓN DE PRODUCTOS TERMINADOS	13.60%
<b>TOTAL CARGA PROCESADA</b>	<b>16.10%</b>

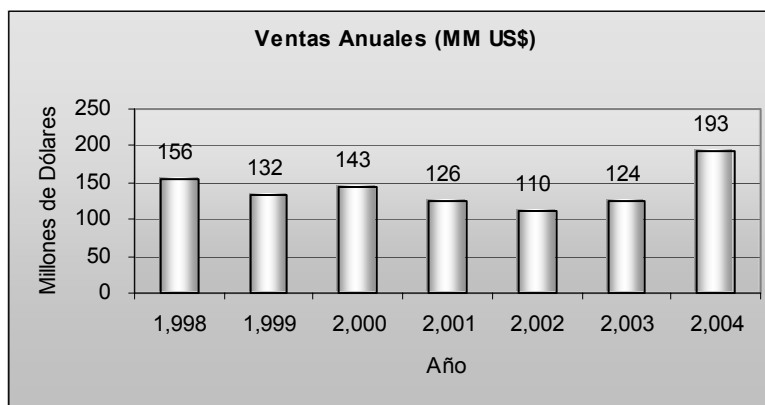
##### VENTAS NETAS COMPARATIVAS.-

El mayor NIVEL DE PRODUCCIÓN alcanzado durante el año 2004, así como la normalización de los PRECIOS DE VENTA obtenida en los productos de SIDERPERU, constituyeron factores fundamentales en la consecución de los siguientes resultados:

VENTAS NETAS (Miles de Nuevos Soles)				
Detalle	2004	2003	Variación	
Mercado Local	569,349	402,732	166,617	41.37%
Exportaciones	90,383	66,325	24,058	36.27%
<b>Total</b>	<b>659,732</b>	<b>469,057</b>	<b>190,675</b>	<b>40.65%</b>

En efecto, la empresa se enfocó en mantener un adecuado abastecimiento a todos sus clientes, aún en períodos de escasez internacional, administrando cuidadosamente la evolución de los precios. Dicho enfoque, así como la ejecución de las correspondientes estrategias y el nivel de actividad de los mercados atendidos, permitieron que las ventas del año 2004 fueran de S/.659.7 millones, 40.7% superiores a las del año 2003.

Este resultado refleja un mayor volumen de despachos, pero principalmente se evidencian los mayores precios que absorbió el mercado originados en los mayores costos, destacándose el crecimiento del 36.3% en las exportaciones que pasaron de S/.66 millones en el año 2003 a S/.90 millones en el 2004.



### **FLUJO DE CAJA.-**

El incremento sostenido en los precios de las materias primas, insumos y servicios requeridos para la fabricación de acero a lo largo del año 2004, demandaron una creciente cantidad de fondos propios provenientes de las cobranzas para atender los requerimientos de PLANTA y para permitir a la Dirección Comercial capitalizar las oportunidades identificadas en los diversos mercados atendidos por SIDERPERU. A continuación se muestran las variaciones comparativas del año 2004 versus el 2003:

<b>FLUJO DE CAJA</b>				
(Miles de Nuevos Soles)				
Descripción	2004	2003	Variación	
INGRESOS OPERATIVOS	653,905	482,913	170,992	35.41%
EGRESOS OPERATIVOS	611,898	442,107	169,791	38.40%
BALANCE OPERATIVO	42,007	40,806	1,201	2.94%
DESEMBOLSOS POR INVERSIÓN (CAPEX)	13,451	11,981	1,470	12.27%

### **ACUERDO GLOBAL DE REFINANCIACION OBLIGACIONES.-**

El 24 de abril de 2002 se firmó el Acuerdo Global de Refinanciación de Obligaciones (AGR) entre SIDERPERU y sus acreedores representados en Junta, estableciéndose los correspondientes cronogramas de pago. Para la supervisión del AGR se eligió un Comité de Vigilancia conformado por cinco acreedores: BNP Paribas; BBVA Banco Continental; Corporación Andina de Fomento; Banco Financiero y Shougang Hierro Peru S.A.A. Asimismo, se eligió a dos acreedores para que cumplan la función de veedores en el Directorio (BBVA Banco Continental y EDEGEL S.A.A.) y un acreedor para que cumpla la función de veedor en la Junta de Accionistas (Compañía de Petróleo Schell).

Durante la primera mitad del año 2003, debido a las tendencias adversas en los mercados en que interviene la industria siderúrgica a nivel mundial, que afectaron sus costos en forma negativa, significativa e imprevista, sin que ello se refleje oportunamente en mayores precios de venta; la empresa se vio en la necesidad de coordinar con el Comité de Vigilancia y con los acreedores miembros de la Junta, las acciones necesarias para asegurar la continuidad de la empresa. Al respecto, se propuso re-perfilar los cronogramas de pago movilizand o ciertos vencimientos del año 2003, que sumaban US\$8.4 millones, hacia diferentes puntos en el futuro (2004; 2005; 2006 y 2007), sin alteraciones adicionales a dichos cronogramas.

El 12 de diciembre de 2003 la Junta de Acreedores aprobó parcialmente la propuesta y, en esencia, se acumularon los montos cuyos vencimientos se había propuesto reprogramar señalándose como única fecha de vencimiento para ellos, el 30 de setiembre de 2004;

anticipándose que para antes de dicha fecha se debería llevar a cabo una nueva Junta de Acreedores. Concretamente, la Junta de Acreedores aprobó:

- La reprogramación hasta el 30 de setiembre de 2004 de los pagos de a) las cuotas fijas del principal de los Acreedores Financieros de la Clase General ascendentes a US\$ 3.2 millones en total, cuyas fechas de vencimiento eran el 30 de junio, 30 de setiembre y 31 de diciembre del 2003; b) las cuotas fijas de principal de los Acreedores No Financieros de la Clase General ascendentes a US\$ 593 mil en total, cuyas fechas de vencimiento eran el 30 de setiembre y 31 de diciembre de 2003 y el 31 de marzo de 2004; y, c) los intereses devengados durante el año 2002 ascendentes a US\$ 4.6 millones, cuya fecha de vencimiento era el 31 de diciembre de 2003;
- Expresar un voto de confianza a la administración reconociendo su esforzada y ordenada gestión, sin perjuicio de la evaluación integral que el Comité de Vigilancia del AGR tiene sobre todos los aspectos del desempeño de SIDERPERU.
- A través de su Comité de Vigilancia, continuar evaluando cercanamente el desempeño integral de SIDERPERU en relación con los aspectos concernientes a la reprogramación de obligaciones del AGR.

Hacia el 30 de setiembre del año 2004 la empresa cumplió con la primera parte de su propuesta original, pagando US\$1'054 mil a los Acreedores Financieros de la Clase General. La Junta de Acreedores, en forma similar que en diciembre de 2003, aprobó señalar como nueva fecha de vencimiento para el saldo resultante el 28 de febrero de 2005.

Consecuentemente, la empresa mantiene vigentes todas sus deudas con el Sistema Financiero, habiéndose atendido por concepto de principal, intereses y otras obligaciones concursales, desde agosto del año 2001 hasta el cierre de 2004, un monto superior a US\$39 millones.

#### ASPECTO TRIBUTARIO.-

Actualmente SIDERPERU no mantiene tratamiento tributario especial con el Estado.

#### CALIDAD TOTAL

En diciembre de 2003, y con vigencia hasta diciembre del 2006, SIDERPERU obtuvo de la firma inspectora Lloyd's Register Quality Assurance la certificación de aprobación de su Sistema de Gestión de la Calidad en la Fabricación y Comercialización de su cartera de Productos Terminados, conforme a los requerimientos de la Norma ISO 9001:2000, la misma que fue avalada por la acreditadora inglesa UKAS. En dicha oportunidad únicamente no fueron incluidos en la evaluación los productos viales. La aprobación fue ratificada en las auditorías de mantenimiento de julio de 2004.

En tal sentido, se ha ampliado el alcance logrado en mayo de del año 2001, cuando Lloyd's Register Quality Assurance otorgó la certificación de aprobación para la Fabricación de Barras de construcción y Barras Lisas de Alto Carbono para Fabricación de Bolas de Molienda, conforme a los requerimientos de la Norma ISO 9001:1994

Lo antes señalado ratifica el compromiso de la empresa en mejorar sus sistemas de gestión en forma continua.

#### RECURSOS HUMANOS.-

El equipo humano constituye el activo más importante y valioso de la empresa, siendo fundamental para el planteamiento, la ejecución y el logro de los objetivos trazados. Los recursos humanos han evolucionado para responder al reinicio de las operaciones de la Planta de Hierro Esponja, al aumento de producción de tubos, productos viales, planchas gruesas y barras MOLY COP, y a la mayor demanda interna de productos fabricados en la Planta de Fundición por necesidades de repuestos y piezas requeridas en complejo



industrial, entre otros. Asimismo, se ha contratado personal técnico orientado a la renovación progresiva de aproximadamente 500 trabajadores que se aproximan a o están en edad de Jubilación.

A continuación se presenta la evolución entre el 31 de diciembre de 2003 y el 31 de diciembre de 2004:

EVOLUCIÓN DE RECURSOS HUMANOS (Número de Personas)				
	AL 31 de dic. 2003	INGRESOS	RETIROS	AL 31 de dic. 2004
FUNCIONARIOS	22	3	1	24
PERONAL ESTABLE, ADMINISTRACIÓN	142		3	139
PERONAL ESTABLE, PLANTA	996		83	913
PERONAL CONTRATADO, EMPLEADOS	21	32	9	44
PERONAL CONTRATADO, OBREROS	339	371	116	594
<b>TOTAL</b>	<b>1,520</b>	<b>406</b>	<b>212</b>	<b>1,714</b>

### **III. PROCESOS LEGALES.-**

La compañía conserva una política de paz, armonía y conciliación en el ejercicio y defensa legal de sus derechos. Pese a ello, aún existen diferentes procesos judiciales, en su gran mayoría laborales, que se heredaron de la administración estatal. Por otro lado, durante el año 2004 la compañía dirigió firmes y sólidos esfuerzos en fueros administrativo y arbitral. A continuación se detallan aquellos que merecen comentario especial:

- **Sobre acción de amparo contra la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT y el Tribunal Fiscal, el Tribunal Constitucional de la República resolvió en última instancia judicial declararla fundada; en consecuencia, inaplicable a SIDERPERU el Impuesto Mínimo a la Renta por el ejercicio 1996 y sin efecto legal el desconocimiento que efectuó la SUNAT de la determinación de la Declaración de Pago Anual del Ejercicio Gravable 1996 realizada por la Compañía. El saldo regularizado por la SUNAT, a favor de SIDERPERU, fue de S/. 8'213,764. Adicionalmente, la Compañía ha presentado reclamación administrativa contra procedimiento de actualización incorrecto para cálculo de intereses, dado que éstos deberán liquidarse desde la fecha del pago indebido (20.05.1997) y con la tasa de interés moratorio establecida para pagos indebidos originados en el requerimiento de la Administración (no voluntarios). El trámite se encuentra actualmente en recurso de apelación interpuesto por SIDERPERU ante el Tribunal Fiscal, que resolverá en última instancia.**
- **En relación con la importación masiva y prácticas desleales de comercio (dumping) de productos planos de acero laminados en caliente, laminados en frío y zincados o galvanizados, provenientes principalmente de Europa Oriental; entre marzo y abril de 2002 SIDERPERU presentó ante el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual – INDECOPI cuatro solicitudes de investigación antidumping. Durante el año 2003 dicho organismo declaró, en primera instancia, fundadas las cuatro solicitudes y ordenó la aplicación de derechos antidumping definitivos. SIDERPERU interpuso recursos de apelación ante el Tribunal del INDECOPI solicitando el incremento de las tasas y obtuvo resoluciones favorables a la Compañía en los indicados expedientes. Asimismo, frente a nuevas prácticas de desviación de importaciones, que ocasionaban perforación fiscal y contrabando técnico de derechos antidumping, acontecidas desde diciembre de 2003, a solicitud de SIDERPERU, el tribunal del INDECOPI, en interés de cautelar la efectividad de las medidas impuestas por él, amplió los derechos antidumping a bobinas de acero y productos planos de acero “aleados” con “boro” y; adicionalmente, dispuso que Aduanas tome en cuenta las tolerancias dimensionales de los productos planos contenidas en las normas ASTM. Con la resolución del Tribunal del INDECOPI se**

totalizaron 22 subpartidas arancelarias con derechos antidumping con tasas que van desde de 5 % hasta 17 % (2004).

- En proceso laboral concluido, en etapa de ejecución de sentencia, se determinó mediante resolución judicial, favorablemente a SIDERPERU, que la Sentencia Casatoria de la Corte Suprema abarcaba sólo a 50 y no a 896 trabajadores y ex-trabajadores de la Compañía. El trámite actual es el de Apelación del Informe Pericial emitido por el Poder Judicial, que fue observado y luego apelado por SIDERPERU, el mismo que determinó una contingencia laboral ascendente a S/. 283,359.29.

Asimismo, la Compañía puso el Acuerdo Global de Refinanciación de Obligaciones de SIDERPERU en conocimiento del juzgado, señalando que los adeudos laborales contenidos en este proceso judicial se regulan por los términos del indicado acuerdo. A la fecha, la impugnación formulada por SIDERPERU se encuentra pendiente de resolver. La Compañía ha constituido una provisión de S/. 694 mil por este concepto.

- En proceso arbitral que mantenía la Compañía contra KTC Korea Co. Ltd, proveedor de insumo fundamental denominado coque metalúrgico, iniciado por este último luego de la decisión de SIDERPERU de mantener en suspenso el pago de un saldo aproximado de US\$1,000,000 correspondiente a su último embarque, debido a discrepancias con las especificaciones de calidad de dicho embarque, suma que se mantenía registrada en el rubro de cuentas por pagar comerciales del balance general; se emitió laudo arbitral internacional en Corea que estableció y reconoció a SIDERPERU como titular de un crédito de US\$ 287,625 frente a KTC Korea Co. Ltd y ratificó a este último como titular de un crédito de US\$1'019,350 frente a la Compañía, más los correspondientes intereses pagaderos a ambas partes litigantes. En posterior coordinación directa entre el proveedor y la Compañía, se ha conciliado un saldo neto por pagar por todo concepto a favor del proveedor de US\$972,125, el mismo será atendido de acuerdo a un cronograma de pagos, entre enero y mayo de 2005, sin intereses adicionales.
- Al 31 de diciembre de 2004 existen dos procesos judiciales en el fuero civil por demandas del ex-proveedor Sermijo E.I.R.L. Los reclamos ascienden, respectivamente, a US\$2 millones y a US\$64 mil. En opinión de la gerencia y de sus asesores legales, la Compañía y el indicado ex-proveedor no llegaron a celebrar contrato de suministro por no haber sido aceptado por el ex-proveedor, lo que hace que la Compañía cuente con argumentos de hecho y de derecho que deberán conducir a que ambos procesos sean declarados infundados. Por ello, al 31 de diciembre de 2004 no se han registrado provisiones por éstos procesos judiciales.
- Frente a dos resoluciones administrativas de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), al 31 de diciembre de 2004 SIDERPERU ha interpuesto reclamación administrativa discrepando del criterio negativo aplicado respecto de acogimiento a beneficio de Drawback por cilindros laminadores y electrodos de grafito, como insumos importados que se consumen en el producto exportado. Las discrepancias, que ascienden a S/.1.7 millones, serán resueltas en última instancia por el Tribunal Fiscal.
- Al 31 de diciembre de 2004, la Compañía justificó técnicamente y presentó tres (3) recursos contra la Municipalidad Provincial Del Santa, solicitando la devolución de: i) pagos en exceso por arbitrios municipales de su complejo industrial por a los años 1999, 2000, 2001 y 2003, por S/. 1'977,945; ii) cobros indebidos de impuesto predial por los años 1999, 2000, 2001, 2002 y 2003, por S/. 206,744; y, iii) pagos en exceso de impuesto predial por los años 1999, 2000, 2001, 2002 y 2003, por S/. 1'545,551. A la fecha los reclamos se encuentran en etapa de evaluación.

#### **IV. ADMINISTRACION.-**

El Directorio de la empresa, elegido por la Junta de Accionistas, está compuesto por 9 directores titulares y 9 directores alternos, de acuerdo al siguiente detalle:

DIRECTORES	
TITULARES	ALTERNOS
Gonzalo de la Puente Wiese (3)	Eduardo Fuentes Umaña (*)
John Edgardo Hartley Morán (3)	Claudia Ceruti Gamio (3)
Percy José Otero Balestra (3)	Fernando Rizo Patrón Leguía (3)
Katica Svarcic Morales (*)	Javier Bernardo Meave Cerro (3)
Roberto Iván Lukac Miklos (1) y (3)	Mónica Com Com (*)
Fernando Oswaldo Ghibellini Muro (2)	Nestor Hugo Falconí Gutierrez (3)
Ricardo Alfonso Valdez Leandro (3)	Pierina Oliva Perla (3)
Rómulo Angeli Alva (3)	Guillermo Valencia Bedoya (3)
Luis Francisco Echeandía Chiappe (3)	Francisco José Gálvez Ruiz-Huidobro (3)

(\*) Presentaron su renuncia

(1) Persona que tiene una participación indirecta, en el capital social de SIDERPERU que le permite tener presencia en su directorio según literal a), numeral III, Artículo 4° Resolución CONASEV N° 722-97-EF/94.10-.

(2) Persona que es gerente de SIDERPERU según literal b), numeral III, Artículo 4° Resolución CONASEV N° 722-97-EF/94.10-.

(3) Persona que es director de Sider Corp S.A. (persona jurídica del grupo económico al que pertenece SIDERPERU, según literal c), numeral III, Artículo 4° Resolución CONASEV N° 722-97-EF/94.10-.

El monto total de las remuneraciones del directorio y de la plana gerencial ha representado el 0.51% de las ventas netas.

#### **DIRECCION EJECUTIVA**

##### **Presidente Ejecutivo**

**Fernando Ghibellini.**

Asume como Presidente Ejecutivo en diciembre del año 2001. Anteriormente, desde marzo de 1996, se desempeñó como Vicepresidente de Administración, Finanzas y Recursos Humanos, de SIDERPERU. Entre 1990 y 1995 tuvo el mismo cargo en ACERCO, filial de la corporación GST con sede en Charlotte Carolina del Norte, USA, y en el Grupo ARMCO con sede en Kansas City, USA. Entre 1985 y 1990 trabajó en IBM del Perú, la que dejó, cuando ocupaba el cargo de Gerente de Planeamiento Financiero y Precios, para pasar a formar parte del equipo que hoy lidera en SIDERPERU.

##### **Director Central**

**Arturo Torres-Calderón.**

Contador Público Colegiado graduado en la Universidad de Lima en 1987. Participó en el Programa de Desarrollo para Directivos de la Universidad de Piura, promoción 1993. Ingresó a SIDERPERU en marzo de 1996 como Gerente de Administración y Contraloría. Recibió entrenamiento en Contraloría y Auditoría en "GST Head Quarters" North Carolina – USA, en 1997. Desde Diciembre de 2001 se desempeña como Director Central a cargo de los aspectos administrativos, contables y tributarios de la empresa, para luego, en diciembre de 2003, asumir adicionalmente la responsabilidad de todas de las operaciones industriales.

### **Director Financiero**

**Luis Araujo.**

Economista graduado en la Universidad de Lima en 1984. Participó en el Programa de Desarrollo para Directivos de la Universidad de Piura, promoción 1991. En 1995 recibió Entrenamiento en Finanzas en “GS Technologies Head Quarters”, Kansas City – USA. Siendo Gerente de Tesorería y Análisis Financiero de ACERCO, filial de la corporación GST con sede en Carolina del Norte, USA, en marzo de 1996 ingresó a SIDERPERU para asumir el cargo de Gerente Corporativo de Planeamiento Financiero y Tesorería. Desde diciembre de 2001, se desempeña en su actual posición como Director Financiero.

### **Director Comercial**

**Daniel Martínez.**

Ingeniero Industrial graduado en la Universidad de Lima en 1986. Egresado del Programa de Desarrollo para Directivos de la Universidad de Piura, promoción 1993. Se desempeña como Gerente Comercial de SIDERPERU desde marzo de 1996 hasta diciembre de 2001, fecha en la que fue nombrado en su actual cargo de Director Comercial.

### **Director de Logística y RR.PP.**

**Rafael Wan.**

Licenciado en Filosofía de la Universidad Nacional Federico Villarreal en 1974. Se incorporó a Armco Peruana en 1972, al área de logística. Continuó como Gerente de Logística del Grupo ARMCO hasta 1991, manteniendo el mismo cargo en ACERCO, filial de la corporación GST con sede en Charlotte Carolina del Norte, USA, entre 1992 y 1995. Ingresó a SIDERPERU en marzo de 1996 como Gerente de Logística y en diciembre de 2001 asumió su actual encargo como Director de Logística y Relaciones Públicas.

## **GERENCIAS**

### **Gerente de Producción**

**Héctor Casas.**

Ingeniero Químico egresado de la Universidad Nacional de Trujillo. Ingresó a SIDERPERU en 1973 al área de producción, habiendo desempeñado destacada labor en las Plantas de Hierro, de Productos Planos y de Productos No Planos. En octubre de 1997 asumió la Sub-Gerencia de Operaciones y, en octubre de 2003 es nombrado Gerente de Producción.

### **Gerente de Administración**

**Ramón Castillo.**

Contador Público Colegiado de la Universidad Nacional Federico Villarreal graduado en 1985. Egresado del Programa Avanzado de Finanzas de Escuela Superior de Administración de Negocios (ESAN) en 1987, y del Programa de Especialización para Ejecutivos en Recursos Humanos de ESAN en 1988. Se desempeña como Gerente de Recursos Humanos y Relaciones Industriales de SIDERPERU desde marzo de 1996 hasta noviembre de 2004, fecha en que fue nombrado Gerente de Administración.

### **Gerente Legal**

**Andrés Balta.**

Abogado graduado en la Universidad San Agustín de Arequipa en 1988. Fue Jefe del Departamento Legal del Grupo CARSA entre 1989 y 1991. En 1992 completó cursos de Economía y Contabilidad en Xavier University, así como Cursos de Extensión de Derecho en la Cincinnati University, ambas en Ohio-USA. Entre 1993 y 1994 fue Socio Titular del Estudio de Abogados Chirinos Soto. Posteriormente, entre los años 1994 y 2000, fue Sub-Gerente de la División Legal Central de Banco Wiese Ltda participando activamente en la fusión para formar el Banco Wiese Sudameris en setiembre de 1999. En febrero de 2000 se incorporó a SIDERPERU para asumir la Gerencia Legal.

### **Gerente de Ingeniería y Medio Ambiente**

**José Willstatter.**

Ingeniero Mecánico graduado en la Universidad Católica del Perú en 1980, con Estudios Básicos de Tecnología Nuclear en el Instituto de Estudios Superiores de Madrid - España. Master en Ensayos No Destructivos de la Brunnel University London – Inglaterra. Egresado del Programa Avanzado de Dirección de Empresas en Administración de ESAN. Antes de ingresar a GSI Corporation trabajó en Acrow Industrial Perú, Universidad Católica y en CIAT Nuclear de España. Ingresó a SIDERPERU en mayo de 1997, desempeñándose como Gerente de Metalurgia, Control de Calidad y Medio Ambiente hasta noviembre de 2004, fecha en la que es nombrado Gerente de Ingeniería y Medio Ambiente.

### **Gerente Comercial**

**Pedro Mercado.**

Ingeniero Industrial graduado en la Universidad de Lima en 1989. Egresado del Programa de Dirección Comercial de la Universidad de Piura en 1995. Magister en Administración MBA de la Universidad del Pacífico, Lima en 2001. Su experiencia profesional la desarrolló en PROLANSA, Unión de Cervecerías Backus & Jhonston y ACERCO S.A. Ingresó a SIDERPERU en noviembre de 1996, asumiendo la Gerencia Comercial en diciembre de 2001.

### **Gerente de Mercadeo y Análisis Comercial**

**Alberto Huapaya.**

Ingeniero Industrial graduado en la Universidad Católica del Perú en 1985. Egresado del Programa Avanzado de Dirección de Empresas en Administración de ESAN en 2001. Entre 1985 y 1988 trabajó en Graña y Montero Data (GMD), tiempo en el que participó activamente en el desarrollo de proyectos informáticos de envergadura para empresas de Seguros, Banca y Finanzas y Consumo Masivo. Entre 1988 y 1996 se desempeñó en diversas responsabilidades relacionadas a Tecnología de la Información de la filial en el Perú de la corporación GST de Carolina del Norte, ACERCO; desde donde asume en 1996 la Gerencia de Sistemas y Comunicaciones de SIDERPERU, cargo que desempeña hasta enero 2003, fecha en que es nombrado en su actual posición de Gerente de Mercadeo y Análisis Comercial.

### **Sección III:**

#### **ESTADOS FINANCIEROS**

A lo largo del 2004, año en el que se mantuvieron, y en algunos casos se acentuaron, las tendencias ascendentes en los precios de las materias primas, insumos y servicios fundamentales para la industria siderúrgica, el enfoque de la empresa estuvo centrado en administrar los precios de venta de los productos finales, buscando mantener el adecuado abastecimiento a todos los clientes aún en aquellas coyunturas de escasez internacional. Por el lado de los costos, se contó con el apoyo de los proveedores estratégicos a fin de

obtener precios preferenciales, por debajo del mercado internacional, con la intención de atenuar los significativos incrementos observados.

Como complemento a estas estrategias, se reinició la operación de la planta de Hierro Esponja, procesándose desde julio de 2004 18,800 toneladas de dicho sustituto de chatarra, lo que reportó un ahorro en el costo de fabricación de S/. 1 millón, incrementándose la producción de acero líquido en 17.6%, y la de acero sólido en 17.4%, con el consiguiente impacto favorable en los costos unitarios por dilución de costos fijos.

<b>SIDERPERU</b>		
(Miles de Nuevos Soles)		
	2003	2004
Ventas Netas	469,057	659,731
Utilidad Bruta	52,222	94,504
Utilidad Operativa	8,910	49,597
Utilidad Neta	(10,138)	28,834
Activo Corriente	206,333	252,913
Activo No Corriente	1,099,657	1,061,910
Total Activo	1,305,990	1,314,823
Pasivo Corriente	128,970	155,136
Pasivo No Corriente	510,083	454,995
Deuda LP+Parte Corr. D.LP	333,125	271,729
Total Pasivo	639,053	610,131
Patrimonio	666,937	704,692
DSO	30.9	27.3
DCP	40.1	39.9
ROA	-0.8%	2.2%
ROE	-1.5%	4.1%
Ratio Corriente	1.60	1.63
Cap. de Trabajo	77,363	97,777
Pasivo / Patrimonio	0.96	0.87
Financ. / Activo Total	0.49	0.46

Dicho enfoque y la ejecución de las correspondientes estrategias, así como el nivel de actividad de los mercados atendidos, permitieron que las ventas del año 2004, de S/.660 millones, crecieran en 40.7% respecto de los S/.469 millones registrados el 2003. En dicho resultado se refleja un mayor volumen de despachos, pero principalmente se evidencian los mayores precios que absorbió el mercado, originados estos últimos en los mayores costos, siendo destacable el crecimiento de 36.3% en las exportaciones de barras a MOLYCOP CHILE, que pasaron de S/.66.3 millones en el 2003 a S/.90.4 millones en el 2004.

De esta forma, al compararse los resultados del año 2004 con los del 2003, la mayor presión sobre los costos de fabricación afectó negativamente al Margen Bruto en S/.148 millones, lo que fue compensado por el mayor volumen de despachos totales, que aportó S/.13.3 millones, pero sobre todo por los mayores precios de venta, que explicaron S/.177 millones adicionales al Margen Bruto, cerrando este último en S/.94.5 millones, 81% superior a los S/.52.2 millones alcanzados el 2003, mientras que la Utilidad Operativa fue superior en casi seis veces.

Con respecto a los Gastos Generales (de administración y ventas) del año 2004 como porcentaje de las ventas, éstos pasaron de un nivel de 7.8% en el 2003 a 5.8% en el 2004, es

decir, una optimización de 25% en términos relativos. Por su parte, los Gastos Financieros, como porcentaje de ventas, se redujeron de 5% en el 2003 a 3.5% en el 2004.

Por otro lado, producto de los resultados positivos de la empresa y de las medidas tributarias adoptadas por el Gobierno, el Impuesto a la Renta y Participaciones de ley durante el año 2004 se incrementaron significativamente, generando una presión de S/.12.7 millones sobre resultados, a pesar de la sentencia favorable de una acción de amparo sobre Impuesto Mínimo a la Renta de 1996 que permitió registrar un saldo a favor de S/.8.2 millones en agosto de 2004.

Como consecuencia de todo lo anterior, la Compañía registró al cierre del año 2004 una Utilidad Neta de S/.28.8 millones, revirtiéndose la pérdida de S/-.10.1 millones registrada el año anterior y obteniéndose una Rentabilidad Sobre Activos Totales y Sobre Patrimonio de 2.2% y 4.1% respectivamente, versus resultados negativos en el 2003 para los mismos indicadores, correspondientemente, de -0.8% y -1.5%.

Con respecto al Flujo de Caja, durante el año 2004 se consiguió afrontar con caja propia EGRESOS OPERATIVOS por S/.612 millones, superiores en 38.5% a los S/.442 millones registrados el año 2003. Ello, gracias a los INGRESOS OPERATIVOS de S/.653.9 millones, en este caso, superiores en 35.4% a los S/.482.9 millones cobrados durante el 2003. Como ya se ha comentado, los ingresos y egresos tuvieron significativos incrementos debido principalmente a la evolución de los precios que presencié la industria.

Por su lado, en el año 2004 los desembolsos para inversiones (CAPEX) fueron S/.13.5 millones, superiores a los S/. 12 millones invertidos el 2003. A su turno, los pagos destinados a OBLIGACIONES CONCURSALES ascendieron a US\$13.7 millones (versus US\$12.4 millones el 2003), con lo que se han totalizado por este concepto, desde la Fecha de Inicio en agosto de 2001, hasta el cierre del año 2004, una suma superior a US\$39 millones.

Con respecto al Balance General, la posición de liquidez pasó de 1.60 para el año 2003, a 1.63 para el 2004, con un Capital de Trabajo (Patrimonio + Pasivo a Largo Plazo – Activo No Corriente) de S/.97.8 millones, superando en S/.20.4 millones al registrado en el 2003. Lo anterior permitió que la empresa pueda responder oportunamente a las exigencias del mercado, reduciéndose el plazo promedio de cobranza, adecuadamente garantizada, a 27.3 días (30.9 días en el 2003); y manteniéndose a los proveedores con 39.9 días (40.1 días en el 2003).

Es pertinente destacar también la disminución de S/.61.4 millones en la Deuda a Largo Plazo y la Parte Corriente de ésta, que pasó de S/.333.1 millones al cierre de 2003 a S/.271.7 millones al cierre de 2004. En general, destacan la mejora en los indicadores de Pasivo / Patrimonio y Pasivo / Activo Total, que de 0.96 y 0.49 respectivamente al cierre de 2003, pasaron, correspondientemente, a 0.87 y 0.46. Asimismo, la compañía mantiene su endeudamiento y sus niveles de tesorería y cuentas por cobrar comerciales mayormente en dólares americanos.

Debe también señalarse que los resultados reportados se lograron sin tener acceso a las usuales líneas de crédito bancarias para financiamiento de capital de trabajo y en un entorno en el que los costos tuvieron un ritmo de crecimiento significativo. Por ello, es importante gestionar el desempeño de la empresa priorizando una perspectiva de cobertura de costos de reposición y teniendo en cuenta las obligaciones tributarias surgidas de los resultados contables comentados.

**Sección IV:**  
**AUDITORES EXTERNOS**

Por acuerdo de Directorio, se contrato a los señores Medina, Zaldivar, Paredes y Asociados, representantes de la firma Ernst & Young en el Perú, como la firma de auditoria responsable de revisar los estados financieros en el 2004.

**Sección V:**  
**ANEXOS**

Las acciones de SIDERPERU se encuentran inscritas en la Bolsa de Valores de Lima, correspondiéndoles la siguiente codificación de acuerdo al Sistema de Codificación Internacional ISIN (International Securities Identification Number):

Código ISIN	SIDERC1
Código Nemónico	PEP531001001

Durante el año 2004 no se registraron cotizaciones.

**Sección VI:**  
**CUMPLIMIENTO DE PRINCIPIOS DE BUEN GOBIERNO CORPORATIVO**

Principio	Cumplimiento					Sustento de la alternativa elegida
	0	1	2	3	4	
<b>1. No se debe incorporar en la agenda asuntos genéricos, debiéndose precisar los puntos a tratar de modo que se discuta cada tema por separado, facilitando su análisis y evitando la resolución conjunta de temas respecto de los cuales se puede tener una opinión diferente.</b> <b>(Principio I.C.1, segundo párrafo)</b>					X	<b>Se viene cumpliendo con lo establecido por el principio.</b>
<b>2. El lugar de celebración de las Juntas Generales se debe fijar de modo que se facilite la asistencia de los accionistas a las mismas.</b> <b>(Principio I.C.1, tercer párrafo)</b>					X	<b>Las Juntas Generales se realizan siempre en el domicilio de la empresa, con todas las facilidades.</b>



Principio	Cumplimiento					Sustento de la alternativa elegida
	0	1	2	3	4	
<p><b>3. Los accionistas deben contar con la oportunidad de introducir puntos a debatir, dentro de un límite razonable, en la agenda de las Juntas Generales.</b></p> <p>Los temas que se introduzcan en la agenda deben ser de interés social y propios de la competencia legal o estatutaria de la Junta. El Directorio no debe denegar esta clase de solicitudes sin comunicar al accionista un motivo razonable.</p> <p>(Principio I.C.2)</p>					X	<p>La agenda contempla temas de interés social y de competencia de la Junta.</p> <p>El Directorio se encuentra en disposición para atender solicitudes sobre temas de agenda.</p>
<p><b>4. El estatuto no debe imponer límites a la facultad que todo accionista con derecho a participar en las Juntas Generales pueda hacerse representar por la persona que designe.</b></p> <p>(Principio I.C.4.i)</p>					X	<p>El Estatuto no impone límites y se brinda todas las facilidades al accionista para hacerse representar por quien considere conveniente.</p>
<p><b>5. Es recomendable que la sociedad emisora de acciones de inversión u otros valores accionarios sin derecho a voto, ofrezca a sus tenedores la oportunidad de canjearlos por acciones ordinarias con derecho a voto o que prevean esta posibilidad al momento de su emisión.</b></p> <p>(Principio II.A.1, tercer párrafo)</p>						<p>No aplica este principio porque a la fecha la empresa no ha emitido acciones de inversión u otros valores accionarios sin derecho a voto.</p>
<p><b>6. Se debe elegir un número suficiente de directores capaces de ejercer un juicio independiente, en asuntos donde haya potencialmente conflictos de intereses, pudiéndose, para tal efecto, tomar en consideración la participación de los accionistas carentes de control.</b></p> <p>Los directores independientes son aquellos seleccionados por su prestigio profesional y que no se encuentran vinculados con la administración de la sociedad ni con los accionistas principales de la misma.</p> <p>(Principio II.B)</p> <p>La vinculación se define en el Reglamento de Propiedad Indirecta, Vinculación y Grupo Económico, aprobado por Resolución CONASEV N° 722-97-EF/94.10</p>				X		<p>La empresa ha contado y cuenta con directores capaces de ejercer un juicio independiente.</p>

Principio	Cumplimiento					Sustento de la alternativa elegida
	0	1	2	3	4	
<p>y en posteriores disposiciones de carácter general, que al respecto dicte CONASEV. Los accionistas principales son aquellas personas naturales o jurídicas que tienen la propiedad del cinco (5%) o más del capital de la sociedad emisora.</p>						
<p>7. Si bien, por lo general las auditorías externas están enfocadas a dictaminar información financiera, éstas también pueden referirse a dictámenes o informes especializados en los siguientes aspectos: peritajes contables, auditorías operativas, auditorías de sistemas, evaluación de proyectos, evaluación o implantación de sistemas de costos, auditoría tributaria, tasaciones para ajustes de activos, evaluación de cartera, inventarios, u otros servicios especiales.</p> <p>Es recomendable que estas asesorías sean realizadas por auditores distintos o, en caso las realicen los mismos auditores, ello no afecte la independencia de su opinión. La sociedad debe revelar todas las auditorías e informes especializados que realice el auditor.</p> <p>Se debe informar respecto a todos los servicios que la sociedad auditora o auditor presta a la sociedad, especificándose el porcentaje que representa cada uno, y su participación en los ingresos de la sociedad auditora o auditor.</p> <p>(Principio IV.C, segundo, tercer y cuarto párrafo)</p>				X		<p>Los informes especiales solicitados a auditores externos son elaborados por personas especializadas distintas de las que realizan la auditoría financiera.</p> <p>La empresa se reserva el derecho de informar el contenido de los informes especiales, en tanto considere que los mismos contengan información reservada.</p>
<p>8. La atención de los pedidos particulares de información solicitados por los accionistas, los inversionistas en general o los grupos de interés relacionados con la sociedad, debe hacerse a través de una instancia y/o personal responsable designado al efecto.</p> <p>(Principio IV. D.2)</p>					X	<p>La atención de las solicitudes de información se hace a través de personal responsable designado al efecto. En el caso de la información a reportarse a la CONASEV, el responsable es el Representante Bursátil.</p>

Principio	Cumplimiento					Sustento de la alternativa elegida
	0	1	2	3	4	
<p><b>9. Los casos de duda sobre el carácter confidencial de la información solicitada por los accionistas o por los grupos de interés relacionados con la sociedad deben ser resueltos. Los criterios deben ser adoptados por el Directorio y ratificados por la Junta General, así como incluidos en el estatuto o reglamento interno de la sociedad. En todo caso la revelación de información no debe poner en peligro la posición competitiva de la empresa ni ser susceptible de afectar el normal desarrollo de las actividades de la misma.</b></p> <p><b>(Principio IV.D.3)</b></p>				X		<p>A la fecha no se ha establecido un procedimiento con parámetros para resolver administrativamente los casos de duda sobre el carácter confidencial de información solicitada.</p> <p>Hasta el momento no se ha presentado ningún caso de duda sobre confidencialidad de información.</p>
<p><b>10. La sociedad debe contar con auditoría interna. El auditor interno, en el ejercicio de sus funciones, debe guardar relación de independencia profesional respecto de la sociedad que lo contrata. Debe actuar observando los mismos principios de diligencia, lealtad y reserva que se exigen al Directorio y la Gerencia.</b></p> <p><b>(Principio IV.F, primer párrafo)</b></p>					X	<p>La sociedad cuenta con auditoría interna independiente que actúa observando los principios de diligencia, lealtad y reserva.</p>
<p><b>11. El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber:</b></p> <p><b>Evaluar, aprobar y dirigir la estrategia corporativa; establecer los objetivos y metas así como los planes de acción principales, la política de seguimiento, control y manejo de riesgos, los presupuestos anuales y los planes de negocios; controlar la implementación de los mismos; y supervisar los principales gastos, inversiones, adquisiciones y enajenaciones.</b></p> <p><b>(Principio V.D.1)</b></p>				X		<p>Según el estatuto de la sociedad el Directorio tiene las facultades de gestión y de representación legal necesarias para la administración de la sociedad dentro de su objeto, con excepción de los asuntos que la ley o el Estatuto le atribuyen a la Junta General.</p> <p>El Directorio es informado sobre la marcha de la empresa, establece los objetivos y metas y aprueba las principales inversiones.</p>
<p><b>12. El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber:</b></p> <p><b>Seleccionar, controlar y, cuando se haga necesario, sustituir a los ejecutivos principales, así como fijar su retribución.</b></p> <p><b>(Principio V.D.2)</b></p>					X	<p>El Directorio cumple plenamente con lo establecido por el principio.</p>

Principio	Cumplimiento					Sustento de la alternativa elegida
	0	1	2	3	4	
<p><b>13. El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber:</b></p> <p><b>Evaluar la remuneración de los ejecutivos principales y de los miembros del Directorio, asegurándose que el procedimiento para elegir a los directores sea formal y transparente.</b></p> <p><b>(Principio V.D.3)</b></p>					X	<p><b>El Directorio cumple plenamente con lo establecido por el principio.</b></p>
<p><b>14. El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber:</b></p> <p><b>Realizar el seguimiento y control de los posibles conflictos de intereses entre la administración, los miembros del Directorio y los accionistas, incluidos el uso fraudulento de activos corporativos y el abuso en transacciones entre partes interesadas.</b></p> <p><b>(Principio V.D.4)</b></p>					X	<p><b>No se han presentado conflictos de interés.</b></p> <p><b>El Directorio cumple plenamente con lo establecido por el principio.</b></p>
<p><b>15. El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber:</b></p> <p><b>Velar por la integridad de los sistemas de contabilidad y de los estados financieros de la sociedad, incluida una auditoría independiente, y la existencia de los debidos sistemas de control, en particular, control de riesgos financieros y no financieros y cumplimiento de la ley.</b></p> <p><b>(Principio V.D.5)</b></p>				X		<p><b>El Directorio nombra a la firma de auditoría externa independiente, lo que le permite cumplir un alto porcentaje de este principio.</b></p>
<p><b>16. El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber:</b></p> <p><b>Supervisar la efectividad de las prácticas de gobierno de acuerdo con las cuales opera, realizando cambios a medida que se hagan necesarios.</b></p> <p><b>(Principio V.D.6)</b></p>					X	<p><b>El Directorio verifica el cumplimiento de las prácticas de gobierno.</b></p> <p><b>El Directorio permanentemente tiene la opción de realizar los cambios que estime necesarios o convenientes.</b></p>

Principio	Cumplimiento					Sustento de la alternativa elegida
	0	1	2	3	4	
<p><b>17. El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber:</b></p> <p><b>Supervisar la política de información.</b></p> <p><b>(Principio V.D.7)</b></p>					X	<p><b>El Directorio supervisa la información de la sociedad.</b></p>
<p><b>18. El Directorio podrá conformar órganos especiales de acuerdo a las necesidades y dimensión de la sociedad, en especial aquélla que asuma la función de auditoría. Asimismo, estos órganos especiales podrán referirse, entre otras, a las funciones de nombramiento, retribución, control y planeamiento.</b></p> <p><b>Estos órganos especiales se constituirán al interior del Directorio como mecanismos de apoyo y deberán estar compuestos preferentemente por directores independientes, a fin de tomar decisiones imparciales en cuestiones donde puedan surgir conflictos de intereses.</b></p> <p><b>(Principio V.E.1.)</b></p>		X				<p><b>A la fecha el Directorio no ha estimado necesario conformar órganos especiales. La sociedad cuenta con auditorías interna y externa independientes y profesionales.</b></p> <p><b>El Directorio deberá evaluar este principio y, conforme a las conclusiones de tal evaluación, podrá conformar a su interior los órganos que juzgue convenientes para la mejor marcha de la empresa.</b></p>
<p><b>19. El número de miembros del Directorio de una sociedad debe asegurar pluralidad de opiniones al interior del mismo, de modo que las decisiones que en él se adopten sean consecuencia de una apropiada deliberación, observando siempre los mejores intereses de la empresa y de los accionistas.</b></p> <p><b>(Principio V.E.3)</b></p>					X	<p><b>La sociedad cuenta con 9 directores titulares con pluralidad de opinión.</b></p> <p><b>Las decisiones del Directorio son adoptadas tomando en cuenta los intereses de la empresa y de los accionistas.</b></p>
<p><b>20. La información referida a los asuntos a tratar en cada sesión, debe encontrarse a disposición de los directores con una anticipación que les permita su revisión, salvo que se traten de asuntos estratégicos que demanden confidencialidad, en cuyo caso será necesario establecer los mecanismos que permita a los directores evaluar adecuadamente dichos asuntos.</b></p> <p><b>(Principio V.F, segundo párrafo)</b></p>				X		<p><b>Se cumple en gran parte con lo establecido por el principio.</b></p>

Principio	Cumplimiento					Sustento de la alternativa elegida
	0	1	2	3	4	
<p>21. Siguiendo políticas claramente establecidas y definidas, el Directorio decide la contratación de los servicios de asesoría especializada que requiera la sociedad para la toma de decisiones.</p> <p>(Principio V.F., tercer párrafo)</p>					X	<p>El Directorio cumple plenamente con este principio delegando en la gerencia, según sea el caso, la negociación de las mejores condiciones económicas.</p> <p>Adicionalmente, es receptivo a las propuestas de asesoría especializada que eventualmente le somete la Gerencia para su consideración.</p>
<p>22. Los nuevos directores deben ser instruidos sobre sus facultades y responsabilidades, así como sobre las características y estructura organizativa de la sociedad.</p> <p>(Principio V.H.1)</p>					X	<p>Se cumple lo establecido por el principio.</p>
<p>23. Se debe establecer los procedimientos que el Directorio sigue en la elección de uno o más reemplazantes, si no hubiera directores suplentes y se produjese la vacancia de uno o más directores, a fin de completar su número por el período que aún resta, cuando no exista disposición de un tratamiento distinto en el estatuto.</p> <p>(Principio V.H.3)</p>				X		<p>El Directorio cuenta con 9 directores alternos que aseguran el funcionamiento de dicho órgano.</p>
<p>24. Las funciones del Presidente del Directorio, Presidente Ejecutivo de ser el caso, así como del Gerente General deben estar claramente delimitadas en el estatuto o en el reglamento interno de la sociedad con el fin de evitar duplicidad de funciones y posibles conflictos.</p> <p>(Principio V.I, primer párrafo)</p>			X			<p>Las funciones del Presidente del Directorio y de la Gerencia General están determinadas en el estatuto de la sociedad. El otorgamiento de facultades se efectúa a través de sesiones de Directorio.</p> <p>La función de Presidente Ejecutivo es desarrollada por el Gerente General.</p>
<p>25. La estructura orgánica de la sociedad debe evitar la concentración de funciones, atribuciones y responsabilidades en las personas del Presidente del Directorio, del Presidente Ejecutivo de ser el caso, del Gerente General y de otros funcionarios</p>				X		<p>Se considera que las funciones se encuentran adecuadamente distribuidas entre los miembros de la gerencia de la sociedad.</p>

Principio	Cumplimiento					Sustento de la alternativa elegida
	0	1	2	3	4	
<p>con cargos gerenciales. (Principio V.I, segundo párrafo)</p>						
<p>26. Es recomendable que la Gerencia reciba, al menos, parte de su retribución en función a los resultados de la empresa, de manera que se asegure el cumplimiento de su objetivo de maximizar el valor de la empresa a favor de los accionistas. (Principio V.I.5.)</p>					X	Se cumple lo establecido por el principio.