2008

Memoria Anual

Backus

PONTE
PILAS
CON
CRISTAL
CUSQUEÑA

Introducción

Índice

Introducción 2

Presentación 8

Anexos 36

Estados Financieros 108

Memoria 2008

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. durante el año 2008. Sin perjuicio de la responsabilidad

Robert Priday Woodworth
Gerente General

Salomón Tuesta Atala
Gerente de Manufactura

Luis E. García Rosell Artola
Gerente de Finanzas

Luis Carbone Nicolini
Gerente de Logística

Bret Rogers
Gerente de Recursos Humanos

que le compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.

Lima, Enero del año 2009

Carlos H. Fernández Alvarado
Gerente de Ventas

Fernando Zavala Lombardi
Gerente de Estrategia y Relaciones Corporativas

José Moscoso Delgado
Contador General

Piotr Jurjewicz Blaszak
Gerente de Marketing

Augusto Rizo Patrón Bazo
Gerente de Distribución

CERVEZA PILSEN
TRUJILLO
Backus
CERVEZA PILSEN
TRUJILLO
Backus

Presentación

Señores Accionistas

En cumplimiento de lo dispuesto por el artículo 4.03 y por el inciso c del artículo 5.11 del Estatuto, el Directorio somete a vuestra consideración la Memoria, el Balance General y los Estados de Ganancias y Pérdidas, de Cambios en el Patrimonio Neto y de Flujos de Efectivo, correspondientes al Ejercicio 2008, todos los cuales han sido certificados por los Contadores Públicos Dongo-Soria Gaveglio y Asociados, firma miembro de Pricewaterhouse Coopers, nuestros auditores independientes.

Esta Memoria ha sido preparada y presentada de conformidad con el artículo 222 de la Ley General de Sociedades, así como el Reglamento para la Preparación y Presentación de Memorias Anuales, aprobado mediante la Resolución Conasev 141-98-EF/94.10 modificada por la Resolución Conasev 119-99-EF/94.10, 094-2002-EF/94.10 y 117-2004-EF/94.10 y de acuerdo con el Manual para la Preparación de Memorias Anuales y Normas Comunes para la Determinación del Contenido de los Documentos Informativos aprobados mediante Resolución Gerencia General No. 211-98-EF/94.11 modificadas por Resolución Gerencia General No. 040-99-EF/94.11, Resolución Gerencia General No. 147-99-EF/94.11, Resolución Gerencia General No. 096-2003-EF/94.11 y Resolución Gerencia General No. 140-2005-EF/94.11

La información referente a:

- Datos generales de la sociedad
- Descripción de operaciones y desarrollo
- Procesos judiciales, administrativos y arbitrales no rutinarios
- Directores y plana gerencial
- Cambios en los responsables de la elaboración y revisión de la información financiera
- Cotización mensual de los valores inscritos en el Registro Público del Mercado de Valores
- Información sobre el cumplimiento de los principios de Buen Gobierno Corporativo

es materia de los Anexos 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7 del presente documento.

CUSQUEÑA
CUSQUEÑA
CUSQUEÑA
CHAMPALE
CHAMPAL
ESPUMANTE NATUR
Backus
CRISTAL
LA CERVEZA DEL PERÚ
CRISTAL
LA CAMPEONA DE LA CALIDAD
CRISTAL
Barena
Barena
Pilsen
POLAR
CUSQUEÑA
CRISTAL
Barena

Directorio

Durante el ejercicio 2008, fue aceptada por unanimidad la renuncia del señor Darío Castaño Zapata al directorio de la empresa, agradeciéndosele por la colaboración brindada durante su gestión.

En su reemplazo, y en tanto no se realice la nueva elección de Directorio en la Junta Obligatoria Anual del 2010, se aprobó –de conformidad con el artículo 5.09 del Estatuto– cubrir la vacante con la designación del señor Alex Fort Brescia.

Junta General de Accionistas

En la Junta General de Accionistas del 5 de mayo del 2008, se aprobó ampliar el artículo 5.02 del Estatuto con un párrafo final redactado en los siguientes términos:

"El número de Directores determinado por la Junta Obligatoria Anual a que se refiere el primer párrafo de este artículo podrá ser modificado posteriormente en cualquier Junta General de Accionistas. La duración del periodo de los Directores elegidos en estas Juntas concluirá en la misma fecha en que concluye el período de duración del Directorio al que se incorporan".

Asimismo, fueron designados como nuevos directores de la Sociedad los señores Pedro Pablo Kuczynski Godard y Francisco Mujica Serelle.

Kolynos
Kolynos
Kolynos
Kolynos
CRISTAL
AUTENTICA AMISTAD

Ventas

Las ventas de cerveza en el 2008 sumaron 9'470,000 hectolitros (hl), 967,000 hl más que el año anterior, lo que representa un incremento del 11.4% durante el ejercicio. Es importante recalcar que durante el 2007 las ventas también tuvieron un incremento del 11.5%.

Nuestra marca Cusqueña registró un incremento del 57.8%, Peroni 64.0% y Pilsen Callao 22.1%.

En el segmento económico donde se concentran los esfuerzos de ventas de nuestros competidores, nuestra cerveza Pilsen Trujillo alcanzó la mayor participación gracias a una inteligente campaña comercial.

Luego de haber quedado satisfecha la natural curiosidad de los consumidores de cerveza por las nuevas marcas lanzadas por la competencia, nuestros productos vienen recuperando participación de mercado de manera sostenida y progresiva.

Es así como, según reputadas empresas de investigación de mercado, la participación total de Backus y su subsidiaria San Juan en el mercado nacional de cervezas pasó de 81.44% en diciembre del 2007 a 86.79% en diciembre del 2008.

Es importante resaltar también que, según los cálculos efectuados tomando en consideración los precios de venta de cada una de las marcas y los estimados de ventas de las mismas, nuestra participación en los ingresos totales por ventas de cerveza de la industria es de aproximadamente 89.5%.

Esta recuperación se sustenta en los distintos proyectos que desarrollamos en el curso del ejercicio:

1 La puesta en práctica del modelo de segmentación de canales y su disciplina en la ejecución, implementando más de 20 mil activaciones de la foto del éxito.

2 El desarrollo del segmento Premium con Cusqueña que aumentó su participación dentro de nuestro portafolio de ventas de 7.3% a diciembre 2007 a 9.6% a diciembre 2008, lo que equivale a un crecimiento del 57.8% de las ventas en dicho período. Este hecho tiene un impacto positivo en nuestros ingresos, dado que el precio de Cusqueña es superior al de nuestras otras cervezas.

3 La expansión de las ventas de Pilsen Trujillo en todo el país, registrado en noviembre del 2007, nos permitió durante el ejercicio 2008 participar decisivamente en el crecimiento del segmento económico, superando el 50% de participación de mercado.

MEMORIA 2008 15

4 El desarrollo e implementación de la cultura cervecera helada, conocida popularmente como "Cerveza al Polo", certificando más de 13,800 clientes que ahora ofrecen a nuestros consumidores la cerveza a la temperatura ideal.

5 El proyecto 360° en Ayacucho, nos permitió mejorar nuestra infraestructura en la zona e implementar el modelo de canales, incrementando nuestra participación en 93.5%.

6 La adquisición de equipos de frío acorde con el objetivo del desarrollo de una cultura de frío, hecho que incrementó nuestra penetración de 20.9% a 25.6% con respecto al año anterior, aumentando, además, nuestro parque a 54,000 unidades.

7 La consolidación de la operación de Televentas en un solo centro de atención al cliente en la ciudad de Arequipa, hecho que nos ha permitido contribuir al desarrollo de dicha zona, destacando que actualmente el 22% de la totalidad de nuestros clientes son atendidos por el sistema de televentas.

Es importante señalar también que el consumo per cápita de cerveza en el país creció de 36.7 litros en el 2007 a 41.6 litros en el 2008.

En cuanto a las ventas de nuestras bebidas gaseosas, estas totalizaron 998,000 hl frente a 805,000 hl vendidos el año anterior, lo que representó un incremento del 23.9%.

En total, nuestra empresa vendió 10'468,000 hl de bebidas durante el ejercicio, representando un incremento del 12.5% respecto al 2007.

10'468,000 hl
de bebidas vendidas durante el 2008, representaron un incremento del 12.5% respecto al 2007.

Marketing

Luego de los cambios ocurridos en la estructura del mercado de cervezas durante la segunda parte del 2007, el último ejercicio significó para Backus el año en el que trabajamos en la consolidación de nuestro portafolio frente a la competencia, la construcción del valor de nuestras marcas y el fortalecimiento de la preferencia y lealtad de los consumidores.

Los principales resultados de las estrategias desplegadas fueron las siguientes:

1 La consolidación del valor de Cristal con un enfoque en su calidad, beneficios intrínsecos y su peruanidad. Desarrollo de la disponibilidad y preferencia de la marca fuera de sus mercados tradicionales, acción que dio buenos resultados de crecimiento. Cabe destacar el gran éxito de la promoción "Levantachelas".

2 El posicionamiento de Pilsen Callao en base a su larga tradición cervecera (se ha celebrado el 145 aniversario de su lanzamiento), basada en conceptos como amistad y el sabor en su punto; el fortalecimiento de la marca en sus mercados tradicionales y el desarrollo de su posición en otras regiones.

3 El desarrollo de Cusqueña como la marca Premium del Perú, de sabor puro y fino, reconocida internacionalmente por su calidad y éxito exportador, dio como resultado incrementos de disponibilidad y participación de mercado.

4 El afianzamiento de Pilsen Trujillo en todo el territorio nacional como líder del segmento económico ha fortalecido su valor, lo que ha permitido incrementar su precio y consolidar el liderazgo en su segmento del mercado.

5 El reposicionamiento de la marca Barena en el segmento "mainstream", orientado a los adultos jóvenes en Lima y, en segundo lugar, en otras ciudades principales del país. En diciembre se lanzó un nuevo formato de aluminio.

6 El desarrollo de la marca Peroni en el segmento de las marcas importadas, logrando crecer niveles de disponibilidad, conocimiento, prueba y adopción.

7 El relanzamiento de nuestra tradicional marca Malta Polar como la extensión de línea de Pilsen Callao, bajo el nombre Pilsen Polar, ofreció oportunidades de sinergia en la construcción del valor de la marca.

8 El lanzamiento a nivel nacional de Maltin Power como un nuevo concepto de bebida de malta sin alcohol, presentada como un producto refrescante y nutritivo. Las ventas de Maltin Power han alcanzado las metas y se observa muy buena aceptación en los segmentos objetivos.

9 La renovación de la imagen de Viva Backus, como la cola amarilla de los jóvenes, le otorgó a la marca valores de modernidad, dinamismo y vigencia.

Manufactura

Durante el ejercicio 2008 elaboramos 10´178,328 hl de mosto frío y envasamos 9´497,929 hl de cerveza.

Gracias al incremento de la demanda, el uso de la capacidad instalada de nuestras distintas plantas llegó al 94% en promedio.

Por su parte, nuestras plantas gaseoseras de San Mateo (Huarochirí) y Motupe (Lambayeque) envasaron 1´000,396 hl de bebidas gaseosas y aguas.

Adicionalmente, se envasaron 31,512 hl de bebidas nutritivas en nuestras plantas de Ate y Huarochirí y 8,967 hl de Champale en nuestra planta de Ate.

Durante el año 2008, continuamos con la implementación de la filosofía de producción denominada Manufactura de Clase Mundial (MCM), basada en los principios y prácticas que forman parte del SABMiller Manufacturing Way.

Sobre las prácticas básicas de MCM implementadas en Arequipa y Cusco durante el 2007, se incorporaron dos módulos adicionales en ambas plantas: 5S (Orden, Limpieza y Ergonomía) y Liderazgo.

Asimismo, se realizó la capacitación inicial MCM en las plantas de Ate, Motupe, Trujillo, Huarochirí y Maltería Lima, estando listas para implementar esta filosofía de trabajo a inicios del 2009.

Durante el ejercicio invertimos S/. 163´169,631 en la mejora y ampliación de nuestras plantas. Los proyectos concluidos más relevantes se detallan en el Anexo 8; mientras que los proyectos más importantes que están aún en ejecución se precisan en el Anexo 9.

Logística

Los objetivos del área durante el 2008 estuvieron dirigidos a planificar las operaciones del Grupo Backus, optimizar el abastecimiento de materiales e insumos requeridos y desarrollar nuevos proyectos que permitan mantener los altos estándares logísticos de SABMiller.

Al igual que los años anteriores, se continuó brindando soporte logístico a Cervecería San Juan S.A. y se realizaron las coordinaciones necesarias para el óptimo abastecimiento de Industrias del Envase S.A., empresa local, y Agro Inversiones S.A., domiciliada en la República de Chile. Estas sociedades, pertenecientes al Grupo Backus, se encuentran dedicadas a la fabricación de artículos de plástico e impresión de cartón y papel, la primera; y la elaboración de cebada malteada, la segunda.

Otras actividades realizadas a lo largo del año o resultados importantes, se describen en el Anexo 10.

Distribución

A lo largo del 2008, los objetivos del área estuvieron enfocados en continuar la implementación de estrategias operacionales que nos permitieron ganar eficiencias en las diferentes etapas de nuestros procesos de Distribución.

De esta manera, se implementaron en 15 Centros de Distribución el software de ruteo dinámico de camiones – RoadShow, a fin de optimizar el recorrido de cada vehículo de reparto y mejorar el servicio que le brindamos a nuestra fuerza de ventas y a nuestros clientes. En el mes de marzo del 2009, se culminará con los 28 Centros de Distribución restantes.

Asimismo, se concretó el cierre del primer año de implementación de los Estándares de Distribución e inicio del segundo año con una versión mejorada del documento, con el cual se garantiza el funcionamiento eficiente de nuestros procesos en el almacenaje, el óptimo cuidado de nuestros productos y una eficiente entrega a nuestros clientes a nivel nacional.

De otro lado, con el propósito de tener un desempeño óptimo en nuestra distribución, se continuó con la reestructuración de nuestra red, iniciando nuevas operaciones, ampliando el alcance, mejorando la infraestructura de operaciones existentes, potenciando el desempeño de nuestros distribuidores y optimizando así nuestra Ruta al Mercado.

Para garantizar el mejor resultado en todas estas implementaciones, se contó con la activa colaboración empresarial de San Ignacio S.A., Transportes 77 S.A. y Naviera Oriente S.A.C., empresas dedicadas a la distribución y transporte, respectivamente.

Otras actividades desarrolladas a lo largo de este ejercicio se describen en el Anexo 11.

Recursos Humanos

Guiados por nuestro valor corporativo **Nuestra Gente es la ventaja más duradera en el 2008**, definimos las 10 Prioridades de Recursos Humanos para los próximos años, con el objetivo de orientar, de manera sistemática, todas las acciones de la Gerencia, convirtiéndonos en socios estratégicos de nuestros clientes y alineándonos con los objetivos y metas del negocio.

Nuestros máximos esfuerzos estuvieron enfocados en desarrollar integralmente a nuestros colaboradores trabajando de la mano con nuestros clientes internos.

Estas 10 prioridades establecen las líneas maestras en las que desarrollaremos nuestros principales proyectos e iniciativas. Todas ellas tienen el mismo valor y son clave para el cumplimiento de nuestros objetivos planteados en el mediano y largo plazo.

Igualmente, constituyen la forma como trabajamos de cara al cliente interno y, al mismo tiempo, definen la manera cómo se articulan nuestros procesos con la gestión y desarrollo de nuestro personal.

Las 10 prioridades definidas son:

1 Enfoque en el Cliente
Ser socios estratégicos de nuestros clientes, lo que nos convierte en asesores en la gestión de personas.

2 Velocidad y Efectividad
Actuar de manera rápida y efectiva, con acciones que permitan adelantarnos a las exigencias de la organización y de los clientes.

3 Proceso y Control
Generar procesos simples que agilicen y agreguen valor a nuestra gestión. La calidad de la información que brindemos es vital para la toma de decisiones.

4 Cambio
Ser gestores y administradores del cambio, con actitud y visión de futuro.

5 Talento
Brindar soporte a nuestros clientes en la identificación de las fortalezas y oportunidades de desarrollo de sus colaboradores.

6 Competencias
Asegurar que se potencien las competencias y el conocimiento de nuestros colaboradores para garantizar su crecimiento profesional y el de la organización.

7 Desempeño
Promover una cultura de Alto Desempeño, fomentando con el ejemplo la vivencia de nuestros valores organizacionales.

8 Compensaciones
Retribuir el desempeño a través de compensaciones y beneficios que garanticen competitividad en el mercado y una adecuada equidad interna.

9 Relaciones Laborales
Construir relaciones sólidas y duraderas con los trabajadores.

10 Trabajo en Equipo
Asegurar el apoyo de nuestra gente para el logro de nuestras metas.

Al igual que en el año previo, la gestión de la Gerencia de Recursos Humanos durante el 2008 orientó gran parte de sus esfuerzos a la facilitación de los proyectos empresariales a través de sus distintas áreas.

El Directorio reitera su reconocimiento a todos los trabajadores en general, por la eficiente y dedicada labor desarrollada durante el año 2008.

Durante el ejercicio se desvincularon de la Sociedad los señores Ricardo Roca Rey Cisneros, Gerente de Logística, y Francisco Mujica Serelle, Asesor Legal, luego de 33 y de 44 años de servicios, respectivamente, a quienes el Directorio expresó su agradecimiento por su destacada y fructífera labor.

En el Anexo 12 se hace referencia detallada a las acciones y actividades.

Estrategia y Relaciones Corporativas

En abril, bajo la dirección de Fernando Zavala Lombardi, fue creada la Gerencia de Estrategia y Relaciones Corporativas, uniendo para ello la Gerencia de Asuntos Corporativos, la Gerencia de Asesoría Legal y la Subgerencia de Planeamiento Estratégico. Esta nueva área tiene como misión optimizar recursos y unificar enfoques a futuro.

De otro lado, en el 2008 abrimos el programa "Progresando Juntos", que busca desarrollar capacidades de gestión de empresarios de las micro, medianas y pequeñas empresas, vinculadas a nuestra cadena de valor, habiendo organizado cursos de capacitación para 338 empresarios.

Reforzamos nuestra campaña de consumo responsable con "spots" televisivos y radiales, así como con material en nuestros puntos de venta.

Realizamos la difusión de la Política de Ética entre los proveedores, con el fin de promover la práctica de los principios éticos que marcan nuestras actividades internas y externas, y se estableció la Línea Ética que recibe las denuncias pertinentes.

El Comité de Comunicaciones Internas revisó todo el material y publicaciones comerciales, a fin de supervisar que todos los documentos se adecúen a nuestro Código de Comunicación Comercial.

A fin de evitar contingencias de cualquier índole, consolidamos nuestro proyecto Contingencia Cero, que garantiza que los actos de la Cervecería se encuentren enmarcados dentro de las disposiciones legales vigentes.

En el Anexo 13 se detallan las actividades desarrolladas a lo largo del ejercicio.

Impuestos

En el 2008, Backus pagó por Impuesto Selectivo al Consumo por la venta de nuestros productos, la suma de S/. 1,134.1 millones de nuevos soles y, por concepto del Impuesto General a las Ventas, un total de S/. 329.6 millones.

Las sumas recaudadas en el ejercicio 2008 han sido superiores a las del ejercicio anterior, como consecuencia del mayor volumen de ventas y pese a la reducción de los precios sugeridos de venta al público para la cerveza, que son la base imponible del Impuesto Selectivo al Consumo.

A estos impuestos se suman S/. 60.4 millones por concepto de Impuesto a la Renta de 3ra. categoría; S/. 9.5 millones por concepto de aranceles; S/. 6.2 millones por impuesto a las transacciones financieras; S/. 29.2 millones por impuesto a la renta de 5ta. categoría recaudado a través de las planillas, lo que hace un total de S/. 1,569 millones por impuestos pagados.

Liquidez

Al cierre del ejercicio 2008, el indicador de liquidez corriente fue de 1.02 (el 2007 fue 2.14). La variación se explica por el pago, a fin de año, de un dividendo de S/. 180.0 millones.

La posición de la empresa en caja y bancos cerró a fines del 2008 en S/. 75.0 millones, de los cuales el 78.6% fue en moneda nacional y el saldo en dólares y euros. Las colocaciones fueron depositadas en instrumentos de corto plazo en instituciones financieras de primer nivel.

Los siguientes eventos tendrían un efecto positivo en la liquidez:

- Incremento de la demanda como consecuencia del crecimiento de la economía nacional, aunque en menor grado que el registrado en el 2008, por efectos de la crisis financiera internacional.
- Incremento en la demanda por las acciones comerciales realizadas en marketing, ventas y distribución.
- Menores costos por reducción en los precios de algunos insumos respecto a los registrados en el 2008.
- La reducción del impuesto selectivo al consumo de la cerveza, al llevarlo a niveles internacionales, así como a niveles no discriminatorios con relación al de otros alcoholes de alta gradación.

En contrapartida, estos eventos podrían afectar la liquidez:

- Mayor impacto que el esperado a nivel país como consecuencia de la crisis financiera internacional.
- Crecimiento en la participación de mercado de las empresas competidoras.
- Ingreso al mercado de nuevos competidores.
- Los requerimientos de inversión en capacidad operativa para ampliar la capacidad vigente.

Los saldos en dólares y euros al finalizar el año 2008 están expresados en nuevos soles al tipo de cambio de oferta y demanda a esa fecha: S/. 3.142 y S/. 4.449, respectivamente en venta, y S/. 3.137 y S/. 4.319, respectivamente en compra, compuestos de la siguiente manera:

Activos (millones de dólares)	7.3
Pasivos	15.4
Activos (millones de euros)	4.3
Pasivos	4.9

La posición en moneda extranjera es para atender obligaciones en dichas monedas generadas en las operaciones, así como también para cumplir con el pago por las inversiones en infraestructura, distribución y equipos de frío que se vienen ejecutando.

Dividendos Declarados en el 2008

Durante el año se declararon y pagaron S/. 610.8 millones como dividendos; S/. 310.8 millones correspondientes a las utilidades del ejercicio 2007 y S/. 300.0 millones a cuenta de las utilidades del ejercicio 2008.

Financiamiento

Al cierre del ejercicio, el importe de la deuda financiera está compuesto de la siguiente manera:

> Arrendamiento financiero del terreno y oficinas administrativas (Millones de S/.)	10.8
> Préstamo de corto plazo con el BBVA Banco Continental	138.0
> Intereses devengados por el endeudamiento al cierre del año	2.0
> Intereses diferidos por operaciones de arrendamiento financiero	1.5
> Total deuda financiera	152.2

En el 2008 se amortizaron S/. 5.7 millones por concepto de arrendamiento financiero y se recibió un préstamo del BBVA Banco Continental por S/. 138.0 millones, el cual fue refinanciado en octubre.

El 30.6% del monto adeudado por arrendamiento financiero vence durante el ejercicio 2009 y el saldo de S/. 7.5 millones, en los años siguientes.

El préstamo a corto plazo vence íntegramente en el mes de abril del 2009.

El 99.8% del principal de la deuda está contraído en moneda nacional y la diferencia en dólares americanos al cierre del 2008.

Resultados Económicos

Aspectos relevantes. Como cuestión previa a la explicación de los resultados del periodo 2008, es conveniente destacar los siguientes puntos:

> **Fusión**

El 31 de diciembre del 2006 se realizó la fusión de 10 empresas teniendo a Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. como empresa absorbente. Las empresas absorbidas fueron Cía. Cervecera del Sur del Perú, Embotelladora San Mateo, Quipudata, Inmobiliaria Pariachi, Corporación Backus y Johnston, Backus & Johnston Trading, Muñoz, Inversiones Nuevo Mundo 2000 y Vidrios Planos del Perú.

Por lo expuesto, a partir del 1 de enero del 2007 las operaciones se desarrollaron en torno a la empresa resultante, por lo que la comparación de resultados entre los años 2007 y 2008 es válida en todas sus cuentas.

> **Modelo Comercial**

Desde el 1 de enero del 2007, el modelo comercial para la venta de los productos varió respecto al 2006. En el 2006, las ventas de la cervecería fueron realizadas a empresas distribuidoras y éstas vendían los productos a los detallistas.

Durante el 2008 se continuó con el modelo comercial del 2007, por lo que ambos esquemas son similares y, en virtud de ello, las cuentas resultan comparables entre los dos períodos.

> **Competencia**

Como indicamos en la Memoria del 2007, en el tercer trimestre de dicho año se incorporó al mercado un nuevo grupo cervecero (grupo Añaños), cuya actividad principal es la fabricación y venta de gaseosas a precios inferiores a las marcas líderes. El producto de este fabricante tuvo un precio similar al de los productos del grupo Ambev.

En febrero del 2008, el grupo Añaños comercializó la nueva marca Caral con un precio de S/. 1.99 por botella de 700 ml, el más barato del mercado. Por su parte, Ambev comercializó desde abril la marca Zenda a S/. 3.00 por botella de 630 ml.

En setiembre, uno de los competidores introdujo una nueva presentación de su primera marca en envase de vidrio no retornable de 360 ml de contenido.

Todo esto evidencia que en el mercado existe una mayor competencia, siendo la principal estrategia de los otros fabricantes ofrecer sus productos a menores precios y/o vía promociones agresivas.

La competencia vigente en el mercado sigue siendo intensa ya que cada fabricante busca incrementar la preferencia de los consumidores por los productos que cada quien elabora.

> Volumen de venta

Se vendieron al mercado 9.470 millones de hectolitros (hl) de cerveza, que comparados a 8.502 millones de hl del año anterior, resultan en 0.967 millones de hl adicionales, es decir, un crecimiento de 11.4% en dicho período.

Las ventas de gaseosas, aguas, bebidas nutritivas y licores, totalizaron 0.998 millones de hl contra 0.805 millones del año previo, representando un aumento de 23.9%.

En conjunto, se vendieron en todos los productos un total de 10.468 millones de hectolitros, que representaron un crecimiento de 12.5%.

> Ingresos brutos

Los ingresos brutos netos de impuestos crecieron en S/. 259.0 millones respecto al año anterior, alcanzando S/. 2,359.9 millones. El crecimiento equivale a 12.3% y se explica de la siguiente forma:

■ Variación en volumen de cerveza (Millones de S/.)	220.8
■ Variación en valor de venta en cerveza	-2.0
■ Variación en volumen de gaseosas y aguas	15.5
■ Variación en valor de venta de gaseosas y aguas	1.7
■ Venta de nuevos productos (bebidas nutritivas y licores)	8.5
■ Variación en otros ingresos operacionales	14.5
■ Total	259.0

A valor nominal, el precio promedio ponderado de nuestros productos disminuyó en 0.1% por hectolitro, en atención a la mayor participación de las ventas de Pilsen Trujillo. A valores ajustados por inflación, el precio disminuyó en 6.75%, lo que demuestra que los precios de venta de nuestros productos no contribuyeron al incremento de la inflación observada.

> Costo de venta y otros costos operacionales

Los costos crecieron de S/. 638.2 millones en el 2007 a S/. 757.3 millones en el 2008, representando un incremento de 18.7%. El crecimiento en costo de venta fue superior en términos porcentuales al del crecimiento en volumen y esto fue debido a los mayores precios en los principales insumos, entre ellos, cebada y lúpulo y el flete.

Sin embargo, al igual que en ejercicios anteriores, el incremento de la productividad contrarrestó parcialmente el crecimiento en costos.

> Utilidad bruta

La utilidad bruta de la sociedad fue de S/. 1,602.6 millones, superior en S/. 139.9 millones (equivalente al 9.6%) a la utilidad del ejercicio anterior. Por lo expuesto, la Cervecería ha logrado, a pesar del incremento de costos, trasladar al margen bruto el incremento en volumen.

> Gastos operacionales

Los gastos de ventas, gastos de administración, la ganancia o pérdida en la venta de activos y los otros ingresos y otros gastos en conjunto, disminuyeron de S/. 995.7 millones en el 2007 a S/. 976.4 millones en el 2008, representando un ahorro de S/. 19.3 millones que equivalen a 1.9% de menor gasto operacional.

Específicamente, los gastos de venta en conjunto aumentaron en S/. 28.7 millones y los gastos de administración se redujeron en S/. 13.3 millones, respectivamente. Las cuentas restantes disminuyeron en S/. 40.6 millones.

Esta disminución se explica porque en el ejercicio 2007 se consignaron egresos por S/. 29.8 millones, correspondientes al costo del fondo de retiro y la provisión por la rotura extraordinaria de envases recuperados del mercado, importe que en el ejercicio 2008 ascendió a S/. 10.1 millones.

En atención a lo expuesto, si se revirtieran las afectaciones de las que hemos hecho referencia por los años 2007 y 2008, los gastos operativos del ejercicio 2007 habrían sido de S/. 965.9 millones y no de S/. 995.7 millones, mientras que en el ejercicio 2008 hubiéramos registrado S/. 966.3 millones y no S/. 976.4 millones.

Revirtiendo los efectos descritos en el párrafo previo, los gastos operativos en el 2007 hubiesen sido de S/. 965.9 millones y de S/. 966.3 millones en el 2008, generando una diferencia de menor gasto de S/. 3.5 millones equivalente a 0.4 millones.

> Utilidad operativa

Luego de restar los gastos operacionales de la utilidad bruta, se obtiene una utilidad operativa de S/. 626.2 millones, que comparados a los S/. 467.0 millones del mismo periodo en el año anterior, representa un incremento de S/. 159.2 millones o 34.1% más.

De haberse hecho los ajustes señalados en el rubro de gastos operacionales por los efectos del fondo de retiro y la provisión por rotura extraordinaria de envases, la utilidad operativa hubiese pasado de S/. 496.8 millones en el 2007 a S/. 636.3 millones en el 2008, representando una mejora de 28.1% o S/. 139.5 millones.

> Otros ingresos y egresos financieros

En este período se registró una variación negativa de S/. 13.9 millones, explicada principalmente por menores ingresos financieros al haberse tenido menores saldos bancarios, mayores gastos financieros por el endeudamiento adquirido y una variación negativa en el resultado en la participación en las subsidiarias, contrarrestada parcialmente por una variación positiva en diferencia de cambio.

> Resultado antes de participaciones e impuestos

El resultado antes de la participación de los trabajadores e impuesto a la renta en el año 2008 asciende a S/. 652.1 millones, 28.7% más que en el 2007.

> Participación de trabajadores e impuesto a la renta

Ambas cuentas en conjunto pasaron de S/. 196.1 millones en el 2007 a S/. 247.3 millones en el 2008, alineado con el comportamiento de los resultados antes de participaciones e impuestos. Al respecto, es conveniente señalar que ambas cuentas corresponden a la parte corriente y diferida.

> Resultado neto

El resultado neto del ejercicio del 2008 asciende a S/. 404.9 millones, representando el 17.2% de los ingresos netos de impuestos. El valor logrado es 30.3% superior que el obtenido en el mismo período del año previo.

En conclusión, en el año 2008 se lograron mayores niveles de venta y, a pesar del incremento en el costo de los insumos, se obtuvo un incremento de 9.6% en el margen bruto.

Adicionalmente, los gastos operativos mostraron una disminución que cubrió en exceso el resultado financiero, obteniéndose finalmente 30.3% más en el resultado neto. El margen generado por el mayor volumen fue el efecto que impactó principalmente en los resultados logrados.

34.1% más que el periodo anterior ha sido la utilidad operativa en el 2008.

Utilidades

Al finalizar el ejercicio 2008, la utilidad bruta del negocio fue de	1,602,618,682
a la que se le deducen los gastos de venta y administrativos, se adicionan los resultados atribuibles a las subsidiarias e ingresos financieros netos, se deducen otras provisiones y gastos netos, así como la participación de utilidades según DL 892 y el impuesto a la renta, lo que arroja un saldo deudor de	(1,197'740,284)
resultando una utilidad neta de	404'878,398
que se propondrá a la Junta de Accionistas distribuir como dividendo. Asimismo, habiéndose distribuido a cuenta de resultados durante el año la cantidad de	300'000,000
segun acuerdos del Directorio de fechas 02 de setiembre y 26 de noviembre, queda un saldo por distribuir de	104'878,398
que, sumando al saldo de las utilidades retenidas por	19'229,988
totalizan un monto que se propondrá distribuir a la Junta de Accionistas por	124'178,386

Reservas de libre disposición

Asimismo, existe un saldo en el patrimonio en la cuenta reservas de libre disposición, ascendente a S/. 175´034,794 que se propondrá a la Junta de Accionistas distribuir en adición al dividendo proveniente de las utilidades.

CRISTAL
LA CERVEZA DEL PERÚ
CRISTAL

Objetivos para el año 2009

En el ejercicio 2009 nuestros objetivos estarán enfocados a continuar generando valor para nuestros consumidores, trabajadores, accionistas y nuestra comunidad. Seguiremos desarrollando nuestras marcas, seremos más competitivos y nos aseguraremos de tener un adecuado control de costos. Nuestros principales objetivos serán los siguientes:

Crecimiento de las marcas y desarrollo de portafolio

Continuaremos fortaleciendo el portafolio de marcas de la empresa, aumentando la disponibilidad de nuestras marcas a través del desarrollo de los canales de distribución. Se pondrá especial énfasis en continuar el desarrollo y penetración de nuestras marcas Worthmore y del negocio chapa abierta, trabajando de la mano con los puntos de venta.

Esperamos continuar con la expansión y presencia directa en todas las provincias del país.

Nuestro negocio de agua y gaseosas tendrá un especial impulso en el año 2009, con la consolidación de nuestro recientemente ampliado portafolio con Guaraná Light y Maltin Power.

Desarrollo de nuevos productos

La innovación es parte de la filosofía y el trabajo día a día de la empresa. Seguiremos en nuestro empeño de identificar y desarrollar nuevas oportunidades de mercado que creen valor para nuestros consumidores y para nuestros accionistas.

Desarrollo del punto de venta

Seguiremos desarrollando las mejores estrategias de "Ruta Al Mercado", asegurando la mejor distribución y presentación de nuestros productos en el Punto de Venta. Se continuará con la capacitación de nuestro personal de ventas, quienes se vienen convirtiendo en los desarrolladores de nuestro portafolio y marcas en todo el país.

CERVEZA
Pilsen
CALLAO
CERVEZA
Pilsen
CALLAO
Pilsen
CALLAO

Control de costos

Profundizaremos la estrategia de crear una verdadera cultura de control de costos en todos los niveles de la empresa. Buscaremos la eficiencia en cada uno de nuestros procesos y área funcional. Buscaremos oportunidades de mejora en nuestros procesos de compra de suministros, distribución de productos y proceso de manufactura.

Asimismo, todas las áreas de soporte tendrán objetivos tangibles y medibles de cómo contribuir al objetivo de ser más competitivos.

Para lograr este objetivo, se trabajará estrechamente entre las diferentes áreas de la empresa, desarrollando sistemas integrados y también utilizando las mejores prácticas de la región y del mundo dentro del Grupo SABMiller.

Desarrollo de nuestro recurso humano

El desarrollo de nuestro capital humano continuará siendo uno de nuestros principales objetivos. Seguiremos profundizando el desarrollo de capacidades de todos los trabajadores de Backus a través de los procesos de mejora de capacidades, administración del desempeño, gestión de talento y desarrollo de liderazgo.

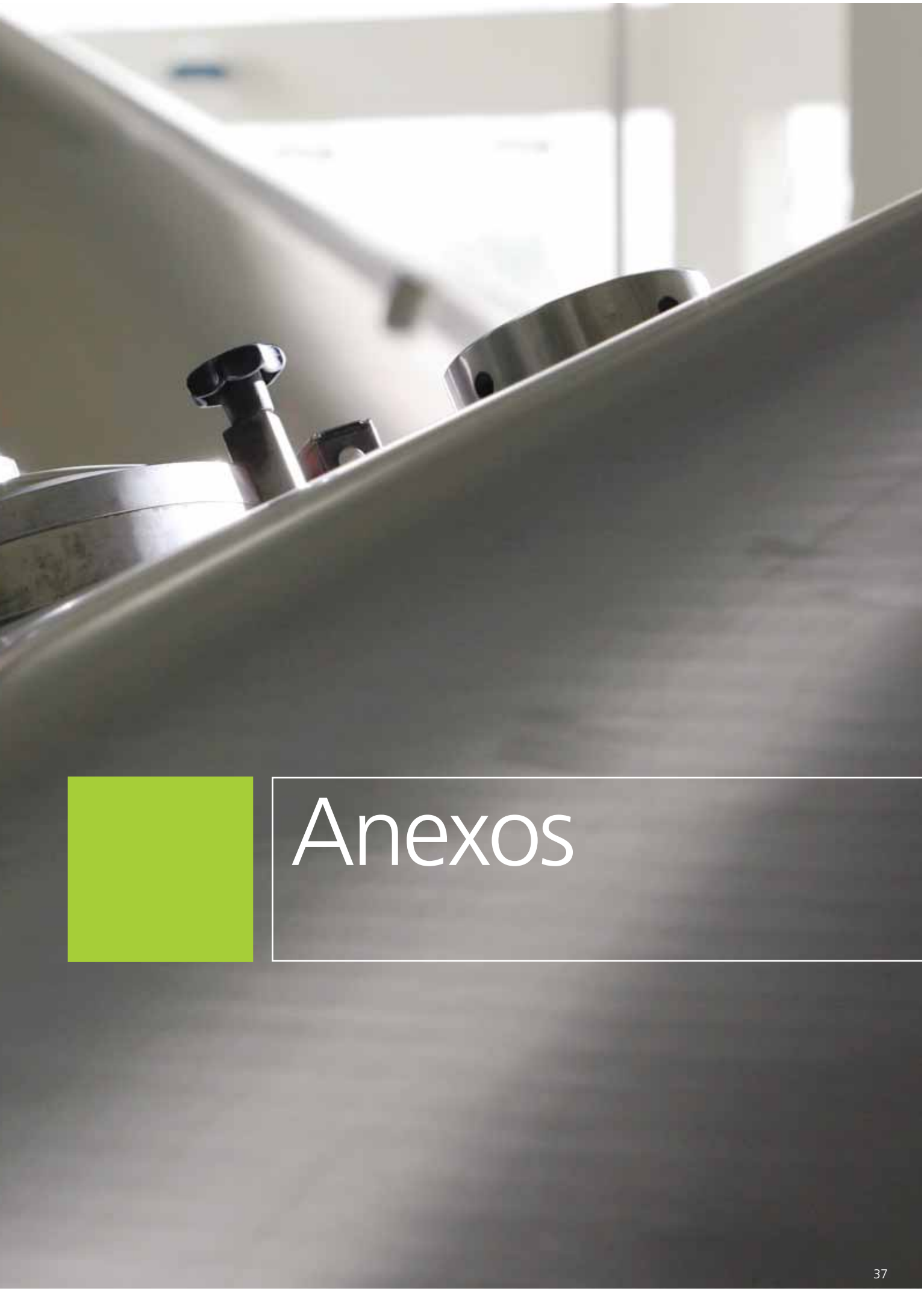
Desarrollo sostenible

El apoyo de Backus a la comunidad continuará a través de sus diversos programas de Inversión Social Corporativa. Especial énfasis tendrán los proyectos destinados al apoyo de Mypes en el Perú, a través del programa Progresando Juntos, que busca la capacitación, profesionalización y formalización de las micro y pequeñas empresas en el Perú. El año 2009 también se consolidará el proyecto de trabajo conjunto con los productores de maíz en el norte del país.

Backus continuará también con su acostumbrado apoyo a la cultura y el deporte en el Perú, como son sus programas de Apoyo a la Huaca de la Luna, la Marinera, los caballos de paso, entre otros.

Estas son sólo algunas de las metas que Backus tiene para el año 2009, las mismas que le permitirán continuar siendo una de las empresas más admiradas del Perú y la preferida por los consumidores.

El Directorio



Anexos

ANEXO 1

DATOS GENERALES DE LA SOCIEDAD

A Denominación

Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S. A. A. que podrá girar con la denominación abreviada de Cervecerías Peruanas Backus S. A. A.

B Dirección, N° de teléfono y fax

Domicilio	: Nicolás Ayllón 3986, Ate, Lima
Teléfono	: 311 30 00
Fax	: 311 30 59

C Constitución e inscripción en los Registros Públicos

Cervecería Backus & Johnston S.A., hoy Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. se constituyó el 10 de mayo de 1955 asumiendo el activo y pasivo de la empresa Backus & Johnston Brewery Company Limited, una empresa fundada en Londres el 13 de setiembre de 1889, la cual a su vez adquirió, de los señores Jacobo Backus y Howard Johnston, la fábrica de cerveza establecida en el distrito del Rímac el 17 de enero de 1879.

Por escritura pública extendida ante el Notario Público de Lima, doctor Felipe de Osma, el 31 de diciembre de 1996, se formalizó la fusión por absorción de Cervecerías Backus y Johnston S.A., Compañía Nacional de Cerveza S.A. (CNC), Sociedad Cervecera de Trujillo S.A. y Cervecería del Norte S.A., mediante la absorción de estas tres últimas empresas, que fueron disueltas sin liquidarse.

En cumplimiento de la Ley General de Sociedades, la Compañía adecuó su pacto social y su estatuto social a los requisitos de esta ley, mediante escritura pública de fecha 18 de febrero de 1998 otorgada ante Notario Público de Lima, doctor Felipe de Osma. Como consecuencia de su adecuación a la actual Ley General de Sociedades, Backus adoptó la forma de sociedad anónima abierta que en la actualidad mantiene.

Por Escritura Pública de fecha 08 de noviembre del 2006 y Escritura complementaria del 12 de febrero del 2007, expedida ante el Notario de Lima Dr. Eduardo Laos De Lama, **Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.** absorbió por fusión a **Compañía Cervecera del Sur del Perú S.A., Vidrios Planos del Perú S.A., Inmobiliaria Pariachi S.A., Muñoz S.A., Corporación Backus y Johnston S.A., Backus & Johnston Trading S.A., Embotelladora San Mateo S.A., Inversiones Nuevo Mundo 2000 S.A. y Quipudata S.A.**, Asumiendo por este acto **Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.**, el pasivo y el activo de las compañías absorbidas, las que se disolvieron sin liquidarse. Esta fusión figura inscrita en las Partidas Registrales de todas las sociedades participantes de la Fusión.

La sociedad se encuentra inscrita en la partida electrónica 11013167 del Registro de Personas Jurídicas de Lima y Callao.

D Grupo económico

La Sociedad forma parte del grupo económico SABMiller, cuya actividad principal es la fabricación de cerveza.

A continuación la denominación y el objeto social de las principales entidades que la conforman:

Razón Social	*Objeto*
SABMiller plc	Corporación financiera y Holding
SABMiller Latin American Ltd.	Inversionista
Rivervale International S.A.	Inversionista
Bavaria S.A.	Elaboración, embotellado y comercialización de cerveza y bebidas gaseosas
Racetrack Perú S.A.	Holding
Latin Development Corporation.	Inversionista y prestación de servicios
Inversiones Fabe S.A.	Inversionista
Cervecería San Juan S.A.	Producción y comercialización de cervezas, bebidas, aguas y jugos
Transportes 77 S.A.	Servicios de transporte y mantenimiento de vehículos
Naviera Oriente S.A.C.	Transporte fluvial y terrestre
Industrias del Envase S.A.	Fabricación de productos de plástico e impresión de etiquetas
Agro Inversiones S.A.	Comercialización, distribución y fabricación de cebada malteada, sus derivados y otros
Club Sporting Cristal S.A.	Actividades deportivas

E Capital social

El capital de la sociedad es de S/. 780,722,020.00 representado por 78'072,202 acciones nominativas de S/. 10.00 cada una, íntegramente suscritas y pagadas.

Cervecería San Juan S.A., filial de la sociedad, es titular del 8.5771% de las acciones Clase B y del 0.2225% del Capital Social.

F Clase, Número y Valor de Acciones

La sociedad tiene tres clases de acciones:

- Acciones Clase "A" con derecho a voto
- Acciones Clase "B" sin derecho a voto, pero con el privilegio de recibir una distribución preferencial de utilidades, consistente en un pago adicional del 10% por acción sobre el monto de los dividendos en efectivo, pagados a las acciones Clase "A" por acción; y
- Acciones de Inversión sin derecho a voto

El número de acciones emitidas por la empresa es el siguiente:

Tipo de Valor	*Clase*	*Valor Nominal S/.*	*Monto Registrado y Monto en Circulación*
Acciones	"A"	10.00	76'046,495
Acciones	"B"	10.00	2'025,707
Acciones	Inversión	1.00	569'514,715

G Estructura Accionaria

Acciones Clase A	Total Acciones 76,046,495		
Accionista	*Tenencia*	*Porcentaje*	*Nacionalidad*
Rivervale International S.A.	24,987,334	32.8580%	Peruana
Bavaria S.A.	21,794,985	28.6601%	Colombiana
Racetrack Perú S.A.	19,107,549	25.1261%	Peruana
Inversiones Fabe S.A.	7,782,067	10.2333%	Peruana

Acciones Clase B	Total Acciones 2,025,707		
Accionista	*Tenencia*	*Porcentaje*	*Nacionalidad*
Fondo Popular 1 Renta Mixta	955,522	47.1698%	Peruana
Cervecería San Juan S.A.	173,747	8.5771%	Peruana

Acciones de Inversión	Total Acciones 569,514,715		
Accionista	*Tenencia*	*Porcentaje*	*Nacionalidad*
Racetrack Perú S.A.	505,785,239	88.8099%	Peruana

H Composición Accionaria

Acciones con derecho a voto	Clase A	
Tenencia	*N° De Accionistas*	*% De Participación*
Menor al 1%	664	0.5362
Entre 1 - 5%	1	2.5863
Entre 5 - 10%	0	0.0000
Mayor al 10%	4	96.8775
	669	**100.0000**

Acciones sin derecho a voto	Clase B	
Tenencia	*N° De Accionistas*	*% De Participación*
Menor al 1%	1,148	23.7236
Entre 1 - 5%	9	20.5295
Entre 5 - 10%	1	8.5771
Mayor al 10%	1	47.1698
	1,159	**100.0000**

Acciones de inversion		
Tenencia	*N° De Accionistas*	*% De Participación*
Menor al 1%	8,814	11.1901
Entre 1 - 5%	0	0.0000
Entre 5 - 10%	0	0.0000
Mayor al 10%	1	88.8099
	8,815	**100.0000**

Bacrus

ANEXO 2

DESCRIPCIÓN DE OPERACIONES Y DESARROLLO RESPECTO A LA ENTIDAD EMISORA

A Objeto Social

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

B Clasificación Industrial Internacional Uniforme

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

C Plazo de duración

Indefinido

D Evolución de las operaciones del emisor

D.1 Evolución de la compañía desde su constitución

Desde 1992 iniciamos el Proceso de mejoramiento continuo de la calidad total (PMCT), asesorados por la firma Holos de Venezuela; posteriormente, ampliamos nuestro desarrollo en este campo, aprobando planes anuales de calidad de gestión e implantando el sistema de participación total.

La Planta de Ate quedó completamente equipada en 1993 con la instalación del Cocimiento reduciéndose los costos de producción en forma significativa.

En 1994, el grupo de control de CNC decide poner en venta el 62% del capital de dicha empresa. CNC era, además, accionista mayoritario de Sociedad Cervecera de Trujillo S.A., fabricante de la cerveza Pilsen Trujillo, líder en su región; de Agua Mineral Litinada San Mateo S. A., Transportes Centauro S.A.; inmuebles y vehículos de reparto y del 50% de Maltería Lima S.A.

Backus estimó estratégico el control de CNC y sus filiales, adquiriendo las acciones puestas en venta.

Con el propósito de maximizar las eficiencias a través de sinergias, en 1996 los accionistas de Backus, CNC, Sociedad Cervecera de Trujillo y Cervecería del Norte deciden fusionar las empresas mediante la incorporación de todas ellas en Backus, la que modifica su denominación por Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.

En 1997 Backus promueve la fusión de Jugos del Norte con Alitec, una procesadora de espárragos y productos vegetales, propietaria de una planta de procesamiento en Chincha y de 300 hectáreas en las pampas de Villacurí (Ica), creándose Agro Industrias Backus S.A.

En vista de la disminución de la demanda y la mayor eficiencia de la Planta Ate, en 1998 se decide suspender las actividades de la Planta Rímac.

Por tener sus acciones cotizadas en Bolsa y contar con más de 750 accionistas, Backus, en cumplimiento de la Ley General de Sociedades vigente a partir del 1 de enero de 1998, se transformó en una sociedad anónima abierta, controlada por la Comisión Supervisora de Empresas y Valores – Conasev y sujeta a las normas específicas que regulan este tipo de sociedades.

En abril del año 2000, Backus, de conformidad con el contrato celebrado con Corporación Cervesur S.A.A., formuló una oferta pública de adquisición por el 100% de las acciones comunes de Compañía Cervecera del Sur del Perú S.A.A. en la Bolsa de Valores de Lima, adquiriendo el 97.85% de las acciones de la referida sociedad. Mediante operación fuera de rueda de bolsa, adquirió también el 45.04% de las acciones de inversión de la referida empresa.

Adicionalmente, adquirió el 100% de las acciones de Embotelladora Frontera S.A., una empresa fabricante de gaseosas en el sur del país con plantas en Arequipa, Cusco y Juliaca, licenciataria de Pepsi Cola y Crush que cuenta con marcas propias como Sandy y que es titular del 100% del capital de Corporación Boliviana de Bebidas S.A., fabricante de gaseosas, también con licencia de Pepsico, con plantas en La Paz y Cochabamba, en Bolivia.

A partir del Ejercicio 2001, Backus tuvo a su cargo la Gerencia de Cervesur y otorgó asesoría y apoyo en las áreas de administración, finanzas, marketing y ventas y producción, a

sus filiales Agua Mineral Litinada San Mateo S.A., Embotelladora Frontera S.A. y Corporación Boliviana de Bebidas S.A., buscando racionalizar sus procesos y fortalecer su posición competitiva en el mercado.

En el 2002, el grupo empresarial colombiano Bavaria se convierte en el principal accionista de la Sociedad al adquirir el 44.05% del capital social. Además, el grupo inversionista venezolano Cisneros adquirió el 18.87%.

En los ejercicios 2004 y 2005, se pusieron en marcha proyectos de creación de valor en todas las áreas de la empresa, a fin de afrontar la competencia y mejorar la rentabilidad.

Igualmente, se decidió centralizar los esfuerzos en el negocio principal y, por lo tanto, desinvertir en actividades poco rentables. Es así como se vendieron las acciones de Corporación Novasalud S.A., Embotelladora Frontera S.A. y, con ella, Corporación Boliviana de Bebidas y Agro Industrias Backus S.A.

En octubre del 2005, el grupo Bavaria se integró al grupo SABMiller; posteriormente, este grupo adquiere también la participación del grupo Cisneros en Backus. En tal virtud, Backus se incorporó al segundo grupo cervecero del mundo e inició un proceso de integración.

En el Proceso de Integración iniciado en el 2006, se definieron la visión, misión y valores de Backus alineándolos con los de SABMiller. Es así que se acordó tener como:

Visión: ser la empresa en el Perú más admirada por:

- Crecimiento del valor de nuestra participación del mercado a través de nuestro portafolio de marcas
- Otorgar el más alto retorno de inversión a sus accionistas
- Ser el empleador preferido.

Misión: poseer y potenciar las marcas de bebidas locales e internacionales preferidas por el consumidor.

Valores: nuestra gente es nuestra ventaja más duradera; que la responsabilidad es clara e individual; que trabajamos y ganamos en equipo; que entendemos y respetamos a nuestros clientes y consumidores; que nuestra reputación es indivisible.

Luego se establecieron los 5 pilares de la nueva organización, los que integrados establecen una base que permite orientar y sostener juntos nuestro desarrollo futuro.

Estos han sido difundidos a todo el personal de la empresa y son los siguientes:

Crecimiento con las Marcas: Creación de un portafolio de marcas bien comercializadas y marketeadas en todos los canales para todas las ocasiones de consumo, que permitan incremento de los volúmenes y precios; buscando el crecimiento del ingreso; maximizando la combinación volumen/precio, que le brinde a la empresa un portafolio balanceado de marcas y comercialización por canal.

Competitividad: Todas las funciones de la empresa deben estar focalizadas a asegurar que, en todo lo que hacemos, somos mejores que la competencia (bebidas alcohólicas en general). Esto nos llevará a asegurar la preferencia por nuestras marcas.

Calidad Total: Las marcas deben tener la mejor calidad posible, asegurando que la calidad del producto sea óptima hasta el momento del consumo y que nuestros procesos aseguren la calidad total de las actividades de la empresa.

- Reforzar la calidad de nuestras marcas y empaques.
- Mejorar la calidad de nuestro servicio hasta el consumidor final.

Control de Costos: Ser el producto de más bajo costo y tener la ruta hacia el mercado más eficiente, brindando un servicio por encima de las expectativas, controlando todos los procesos, eliminando el desperdicio y los costos que no agreguen valor.

- Implementar reportes empresariales que faciliten la gestión de las áreas y toma de decisiones.
- Optimizar la gestión de nuestra cadena de suministro.
- Implementar nuevos procedimientos de control interno.

Desarrollo Sostenible: hacer lo correcto y volver a hacerlo mejor.

- Dar las oportunidades a los trabajadores para hacer su trabajo responsablemente.
- Crear una cultura para que todos los trabajadores sean el "Gerente General" de su respectivo puesto de trabajo.
- Generar una cultura de alto desempeño, con personal desarrollado y entrenado para alcanzar niveles de excelencia de Clase Mundial.
- Promover una conducta ética en todos nuestros actos.
  Todas nuestras marcas deben ser las preferidas en todas las ocasiones de consumo.
- Debemos ser el proveedor principal y preferido de todos nuestros clientes
- Debemos ser la empresa más reconocida debido a nuestra reputación en: Apoyo a la Comunidad, Responsabilidad Social, Gestión Ambiental y Buen Gobierno Corporativo.

- En el punto de venta, a través de nuestras marcas desarrollando nuevas estrategias de segmentación y gestión de los canales de distribución.
- Implementar sistemas integrados de información.
- Implantar el Human Resources Way para mejorar nuestro proceso de adquisición de competencias y gestión de talento humano.
- Implementar el Performance Management para impulsar una cultura de alto desempeño.
- Potenciar nuestras prácticas en gobierno y asuntos corporativos.
- Controlar y/o reducir los impactos adversos en materia de medio ambiente, seguridad y salud ocupacional.

Todas estas metas están alineadas con el proceso denominado Gestión de Desempeño (Performance Management), a través del cual la Estrategia del Negocio es traducida en Metas individuales y por equipos, que los trabajadores deberán alcanzar con ayuda del nivel inmediato superior y con un seguimiento permanente. El desempeño de un trabajador de línea impacta en los resultados de nivel superior, repitiéndose esto de manera ascendente hasta alcanzar las Metas, traducidas en los Resultados del Negocio.

Fusión

La Junta General de Accionistas celebrada el 19 de setiembre del 2006 aprobó la Fusión mediante absorción por Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A., de Compañía Cervecera del Sur del Perú S.A., Embotelladora San Mateo S.A., Corporación Backus y Johnston S.A., Quipudata S.A., Backus & Johnston Trading S.A., Inmobiliaria Pariachi S.A., Vidrios Planos del Perú S.A., Muñoz S.A., e Inversiones Nuevo Mundo 2000 S.A.

La fusión proporcionó como mínimo las siguientes ventajas:

1 Simplificó la estructura de propiedad de la Sociedad, potenciando los principios de Buen Gobierno Corporativo.

2 Potenció el portafolio y posicionamiento de las marcas.

3 Maximizó las sinergias entre la Sociedad, Compañía Cervecera del Sur del Perú S.A. y Embotelladora San Mateo S.A., al unificar la administración así como la venta y distribución de los productos.

4 Posicionó adecuadamente las marcas en los diferentes segmentos del mercado, reduciendo costos por optimización de uso de plantas, mejorando uso de los recursos y eliminando futuras inversiones innecesarias.

5 Racionalizó los recursos de las empresas.

6 Simplificó las operaciones del negocio de bebidas.

La fusión permitió mejorar la rentabilidad del conjunto y la empresa absorbente tuvo un mayor valor que el valor que tenían en forma individual cada una de las sociedades participantes en la fusión. No obstante, se respetó la identidad de cada marca y de cada planta cervecera con su región, buscando aumentar la responsabilidad social en la misma.
En abril del 2008 fue creada la Gerencia de Estrategia y Relaciones Corporativas, uniendo a la Gerencia de Asuntos Corporativos, la Gerencia de Asesoría Legal y la Sub Gerencia de Planeamiento Estratégico. La nueva área, a cargo de Fernando Zavala Lombardi, tiene como misión optimizar recursos y unificar enfoques a futuro.

D.2 Descripción del Sector

La industria de cerveza en el Perú produce y comercializa diferentes tipos, marcas y presentaciones de cerveza, para satisfacer los gustos de consumidores con distintos hábitos de consumo, según la región y el nivel socioeconómico.

En el mercado cervecero peruano existen básicamente dos tipos de cerveza: blanca y negra. La cerveza blanca tipo "Lager" es el principal producto comercializado por la industria cervecera nacional, mientras que la cerveza negra, también llamada malta, explica su consumo principalmente durante los meses de invierno.

Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A., en adelante Backus, es el líder en el mercado cervecero nacional, con una capacidad instalada de producción de cerveza de 10'801,250 hectolitros por año.

Backus es el principal abastecedor de cerveza en las regiones norte, centro y sur del país. Cervecería San Juan S.A.A. es la empresa que abastece el mercado en la región amazónica.

Las ventas de cerveza importada representan menos del 0.01% de las ventas realizadas por las cerveceras establecidas en el país.

CERVEZA PREMIUM
CUSQUEÑA
100% Pura Cebada
CERVEZA PREMIUM
CUSQUEÑA
100% Pura Cebada
355ml NETO

Las exportaciones de cerveza representan menos del 1% de la producción nacional. Los principales destinos de las exportaciones fueron Estados Unidos de América y Chile.

Compiten con Backus en el sector cervecero la Compañía Cervecera Ambev Perú S.A.C., que produce las marcas Brahma y Zenda, así como el grupo Ajeper, con las cervezas Franca y Caral, y la Cervecería Amazónica S.A.C. con las cervezas marca Iquiteña y Ucayalina.

En diciembre del 2007 la competencia, incluyendo las cervezas importadas, tuvo una participación de 18.56% del mercado nacional, la que disminuyó a diciembre del 2008 a 13.3% según la empresa de investigación de mercados CCR, a pesar de los menores precios de los productos y las constantes e intensas campañas publicitarias.

Las ventas de los productos de Ambev disminuyeron consistentemente del 9.41% al 8.25% de participación, los de Ajeper del 8.34% al 4.64% y los de Cervecería Amazónica del 0.74% al 0.26% de participación en el mercado nacional.

La disminución señalada se produce mes a mes, consistentemente, pese al crecimiento de nuevas marcas.

D.3 Monto de las Ventas Netas

Ventas Netas

A continuación consignamos el total de ingresos por rubros en los años 2008 y 2007 (en miles de nuevos soles a valores constantes)

Concepto	2007	2008
Cerveza	1,941,145	2,159,938
Gaseosas	53,045	67,379
Aguas	22,018	24,905
Bebidas Nutritivas	-	3,769
Licores	-	4,707
Regalías	19,046	24,028
Otros ingresos	65,656	75,183
Total Ventas Netas	2,100,910	2,359,909

Del monto total registrado en el cuadro anterior, corresponden a exportaciones de cerveza la suma de S/. 8,636 mil en el 2008 y S/. 9,403 mil en el 2007, lo que representa una reducción de 8.2 %

Variables Exógenas

No existen variables exógenas que puedan afectar la producción o comercialización de nuestros productos, toda vez que contamos con fuentes seguras de abastecimiento de materias primas, insumos y materiales. Todas nuestras marcas, así como los activos que sustentan el sistema de distribución (inmuebles, vehículos y sistemas), son propios y nuestra relación con los distribuidores está sustentada contractualmente en forma adecuada.

Nada hace prever la modificación de la política arancelaria ni coyunturas políticas que puedan implicar cambios en las reglas de juego actualmente vigentes, entendiéndose como tal el sistema legal y económico que actualmente sustentan nuestras actividades.

Es importante resaltar el incremento del precio de la cebada y malta importadas, debido a la demanda comercial como resultado de la expansión de los mercados de China e India, así como la reconversión diaria agrícola destinada anteriormente al sembrío de cebada y trigo por azúcar destinada a la fabricación de etanol.

Las repercusiones de la crisis financiera y económica internacional, que vienen afrontando países importadores de nuestros minerales, productos agro industriales y textiles, principales productos de exportación del Perú, indudablemente afectará de manera aún no determinada el crecimiento económico del país.

De otro lado, la crisis en los países donde residen importantes grupos de ciudadanos peruanos muy probablemente afectará también las remesas de divisas que estos envían a sus familiares.

Sin embargo, estimamos que la situación económico financiera del Perú y los planes anticrisis del Gobierno ayudarán a mantener el crecimiento del producto bruto interno y, por lo tanto, no se considera que el crecimiento del consumo de cerveza vaya a disminuir o extinguirse.

D.4 Principales Activos

Los principales Activos de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. son nuestras marcas (Cristal, Pilsen Callao, Cusqueña, Pilsen Trujillo, San Mateo, Guaraná, Saboré, etc.); nuestras plantas industriales de Ate-Vitarte, Trujillo y Motupe, que incluyen terrenos, obras civiles, maquinarias y equipos dedicados a la elaboración y embotellamiento de cerveza; los inmuebles, vehículos, botellas y cajas plásticas destinadas a la comercialización de nuestros productos e inversiones en valores.

Al 31 de diciembre del 2008 ningún activo de la compañía se encuentra gravado.

D.5 Trabajadores en Planillas al 31 de diciembre del 2007 y al 31 de diciembre del 2008

	Al 31-12-2007			*Al 31-12-2008*		
	*CPI*1*	*CPF*2*	*Total*	*CPI*1*	*CPF*2*	*Total*
Ejecutivos	51	0	51	52	0	52
Funcionarios	109	11	120	74	8	82
Empleados	516	161	677	527	202	729
Operarios	569	163	732	569	218	787
Total	***1245***	***335***	***1580***	***1222***	***428***	***1650***

* 1 Con contrato a plazo indeterminado
* 2 Con contrato a plazo fijo

	Al 31-12-2007			*Al 31-12-2008*		
	Hombres	*Mujeres*	*Total*	*Hombres*	*Mujeres*	*Total*
Ejecutivos	50	1	51	51	1	52
Funcionarios	109	11	120	75	7	82
Empleados	537	140	677	575	154	729
Operarios	732	0	732	787	0	787
Total	***1428***	***152***	***1580***	***1488***	***162***	***1650***

aena
CERVEZA · BIER

ANEXO 3

PROCESOS JUDICIALES, ADMINISTRATIVOS O ARBITRALES NO RUTINARIOS

Procedimientos tributarios

Se encuentran en proceso de reclamación ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (Sunat), acotaciones relacionadas con el Impuesto General a las Ventas por los ejercicios 1998, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004 y 2005, por miles de S/. 39,754, que incluyen intereses y multas; por Impuesto a la Renta por los años 1998, 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004 por miles de S/. 117,803, que incluyen intereses y multas originadas; y, por Impuesto Selectivo al Consumo del año 2002 por miles de S/. 3,207, que incluyen intereses y multas. Asimismo, se encuentran en proceso de reclamación, acotaciones ante diversas Municipalidades por Impuesto Predial y Arbitrios por miles de S/. 2,414, que incluyen intereses y multas.

En atención a un reciente fallo del Tribunal Fiscal por el mismo tema, el principal reparo de 1998 en cuanto al Impuesto a la Renta podría quedar sin efecto por resolución de este Tribunal. Asimismo, en opinión del tributarista Luis Hernández Berenguel, uno de los reparos más importantes por Impuesto a la Renta de los años 2000, 2001, 2002, 2003 y 2004, debería quedar sin efecto por disposición del Tribunal Fiscal. En caso de no ser así, la Gerencia General estima que el resultado no tendría un efecto sustancial adverso para la Sociedad.

Procesos Civiles

1 El Ministerio de Educación ha presentado una demanda por US$ 12 millones en contra de la Cervecería y otros, por supuesta responsabilidad en los daños sufridos en el monumento histórico "Intihuatana", causado por la caída de una grúa sobre la piedra cuando era filmado un comercial para la marca Cusqueña. Hasta la fecha de esta memoria, no se ha dictado sentencia en primera instancia. En opinión de los abogados encargados de nuestra defensa, esta demanda debe ser desestimada en cuanto a la Cervecería.

2 El Sr. Ramón Lezama Paredes y esposa han presentado una demanda contra la Cervecería por US$ 1 millón, por los daños y perjuicios derivados del fallecimiento de su hija Zarella Lezama Durand, en el naufragio del yate Nebeska Voda en setiembre del 2007, a pesar que se ha excluido de responsabilidad a Backus en proceso penal, donde se ha determinado como responsables directos del accidente al patrón (conductor) del yate y al constructor de la embarcación e, indirecto, al propietario de ella.

Se pretende atribuir responsabilidad a Backus, a pesar que nuestra participación se limitó a instalar publicidad en el yate naufragado.

En opinión de los abogados encargados de nuestra defensa en este asunto, esta demanda debe ser desestimada en cuanto a la Cervecería, ya que ésta no tuvo participación alguna en las causas del naufragio ni en el evento que se celebraba en el yate.

3 Asimismo, se encuentran en trámite procesos de indemnización por daños y perjuicios iniciados por terceros por S/. 15´000,000.00 aproximadamente, las que de acuerdo a los asesores legales de la cervecería, deben también ser declarados infundados por carecer de sustento.

4 Los señores Óscar Berckemeyer Prado y Yolanda Angélica Quispe Arata, accionistas minoritarios de la compañía, han demandado ante el Quinto Juzgado Civil Sub Especialidad Comercial de la Corte Superior de Justicia, la nulidad del acuerdo de fusión entre Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. y las empresas Compañía Cervecera del Sur del Perú S.A., Embotelladora San Mateo S.A., Corporación Backus y Johnston S.A., Backus y Johnston Trading S.A., Vidrios Planos del Perú S.A., Inmobiliaria Pariachi S.A., Muñoz S.A., Inversiones Nuevo Mundo 2000 S.A. y Quipudata S.A., acordado en setiembre del 2006, así como la nulidad de los demás acuerdos adoptados en la referida Junta.

En opinión de los destacados juristas en temas societarios, doctores Oswaldo Hundskopf Exebio del Estudio Sparrow, Hundskopf & Villanueva Abogados; Juan Guillermo Lohmann y Juan Del Busto del Estudio Rodrigo, Elías & Medrano Abogados y

José Antonio Payet Puccio y Daniel Abramovich Ackerman del Estudio Payet, Rey, Cauvi Abogados, la pretensión carece de sustento legal por lo siguiente:

a La aprobación de la Fusión no ha implicado la vulneración en forma alguna de los derechos particulares que el estatuto social de Backus concede a las Acciones B.

b De conformidad con lo establecido en la Quinta Disposición Transitoria de la Ley General de Sociedades, las Acciones B se rigen por lo establecido en el estatuto social de Backus y en los artículos 108° y 109° de la Anterior Ley General de Sociedades, por tratarse de acciones creadas con anterioridad a la entrada en vigencia de la actual Ley General de Sociedades. Por lo tanto, a las Acciones B no les resulta de aplicación el artículo 97° de la Ley General de Sociedades ni la interpretación que hace de dicha norma la Resolución CONASEV N° 024-2006-EF/94.10.

c Backus no cuenta con acciones de propia emisión reguladas por el artículo 104° de la Ley General de Sociedades. Las sociedades controladas por Backus o por la sociedad matriz de Backus no tenían la obligación de vender la Autocartera Indirecta.

d La falta de suministro de información a la que se refiere el artículo 130° de la Ley General de Sociedades, no constituye causal de nulidad de un acuerdo societario. No obstante, Backus sí cumplió conforme a la Ley General de Sociedades con suministrar la información solicitada por el señor Óscar Berckemeyer Prado y por el señor Mariano Prado Miró Quesada.

e La Fusión es una operación de reorganización societaria que no afecta los derechos particulares correspondientes a las Acciones B. Por tanto, este es un acuerdo que no requiere la realización de una junta especial de titulares de Acciones B, sino que debe ser aprobado en junta general de accionistas con la participación y voto tanto de los titulares de Acciones B, como de las acciones de la clase A de Backus, como en efecto lo fue.

f Carece de sustento la afirmación de los Demandantes, en el sentido que con motivo de la Fusión, Backus habría ampliado su objeto social sin haber sido ese punto objeto de convocatoria. Por lo demás, de conformidad con la LGS, con motivo de la realización de una fusión, la sociedad absorbente asume patrimonios y no objetos sociales.

Procesos Administrativos

Procedimiento administrativo iniciado en el año 2004, por Compañía Cervecera Ambev Perú S.A.C. (en adelante, "Ambev") contra la sociedad por presuntas infracciones a las normas sobre libre competencia, en el extremo referido a una negativa injustificada de trato o la creación de barreras estratégicas a la entrada en el mercado.

Denuncia interpuesta por Ambev

Ambev sostiene en su denuncia que el Grupo Backus ostenta una posición de dominio en el mercado peruano de cerveza, y que para defender tal posición, entre otras cosas, intentó impedir o retrasar injustificadamente su ingreso al mercado negándole el acceso a un supuesto Sistema de Intercambiabilidad de Envases, que vendría funcionando en el mercado desde hace varios años (en adelante "Sistema"). Ambev alegó que este supuesto Sistema permitiría a los consumidores intercambiar sus envases vacíos de 620 ml de una marca de cerveza de un origen empresarial, por envases llenos de idénticas características de otra marca de distinto origen empresarial, sin incurrir en los costos de mantener tantos juegos de envases como marcas les interese consumir.

Por último, Ambev amplió la denuncia contra la Empresa por haber celebrado contratos de exclusividad con determinados puntos de venta, alegando que dicha práctica tendría un efecto exclusorio sobre la competencia.

Posición del Grupo Backus

El Grupo Backus ha negado la existencia del Sistema, sosteniendo que los envases de cerveza retornables que circulan en el mercado son bienes tangibles de propiedad del Grupo Backus y que forman parte de su red de comercialización. Por dicha razón, es facultad de las empresas del Grupo Backus excluir a terceros de su uso y libremente decidir con quién contratar y en qué términos contratar. La fuente de la obligación de intercambiar sólo puede ser la ley o el acuerdo de voluntades.

En este caso, no existen ni lo uno ni lo otro. Actualmente, los referidos envases son compartidos por las empresas del grupo como resultado de acuerdos de colaboración empresarial comunes a este tipo de conglomerados empresariales.

Adicionalmente, el Grupo Backus ha afirmado que para que su red de comercialización opere adecuadamente, con la debida fluidez y la eficiencia que la caracteriza, el Grupo requiere, entre otros elementos, de determinadas cantidades de envases vacíos colocados en los distintos puntos de la cadena en todo el territorio nacional, lo cual es parte del know-how desarrollado por las empresas del Grupo Backus a lo largo de los años.

Asimismo, la Empresa ha señalado que el envase en cuestión fue creado por las empresas que hoy conforman el Grupo Backus, las mismas que han sido las únicas que lo han empleado en el mercado peruano durante varias décadas, por lo que hoy el envase es ampliamente asociado por los consumidores con una calidad de producto y un origen empresarial específicos, por lo que detrás de la pretensión de Ambev existiría un intento injustificado de aprovecharse de las inversiones y de la reputación comercial ajena, con el propósito velado de subsidiar su ingreso al mercado.

En lo que concierne a la celebración de contratos de exclusividad, la Empresa ha proporcionado información relevante y sostenido que dicha práctica se ajusta a los estándares comerciales comunes de la industria nacional e internacional.
Por otro lado, el Grupo Backus impugnó ante la Sala de Defensa de la Competencia del Tribunal del INDECOPI las medidas cautelares dictadas por la Comisión. En su Resolución No. 0282-2004/TDC-INDECOPI, del 2 de julio de 2004, la referida Sala revocó las medidas cautelares en cuestión por falta de verosimilitud en el derecho invocado por Ambev y de peligro en la demora en la resolución definitiva del proceso. En opinión de la Sala, "...no existen indicios suficientes y razonables que permitan apreciar en la conducta de Backus –destinada a cautelar los envases con los que realiza sus actividades económicas y excluir a otros agentes de su probable uso no autorizado– un ejercicio abusivo de su posición de dominio, destinada a obstaculizar el ingreso y la operación de nuevos entrantes (...) lo que se aprecia es la conducta de un grupo económico destinada a proteger activos que considera de su propiedad, sin que exista referencia alguna a la necesidad insustituible de utilizar un sistema de intercambiabilidad de envases como condición indispensable de acceso al mercado".

Estado del procedimiento

A la fecha de elaboración de la Memoria, el procedimiento administrativo ante INDECOPI se encuentra en su fase instructiva ante la Comisión de Libre Competencia.

Sanciones previstas por el Decreto Legislativo N° 701

De conformidad con lo señalado en el Decreto Legislativo N° 701, norma que dispone la eliminación de las prácticas monopólicas, controlistas y restrictivas de la libre competencia, en caso la Comisión determinase la existencia de una práctica

anticompetitiva dentro de un procedimiento de investigación, podrá ordenar a las empresas o entidades infractoras que se abstengan de continuar los actos que motivaron la denuncia. Adicionalmente, la Comisión podría imponer a los infractores las siguientes multas:

(i) Si la infracción fuese calificada como leve o grave, una multa de hasta mil (1,000) UIT (S/. 3'300,000.00) siempre que no supere el 10% de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor, correspondientes al ejercicio inmediato anterior a la resolución de la Comisión.

(ii) Si la infracción fuera calificada como muy grave, podrá imponer una multa superior a las mil (1,000) UIT, siempre que la misma no supere el 10% de las ventas o ingresos brutos percibidos por el infractor, correspondientes al ejercicio inmediato anterior a la resolución de la Comisión.

Tomando en cuenta los argumentos de defensa de la Empresa, la modalidad de las infracciones denunciadas y la posibilidad de un aprovechamiento injustificado de las inversiones de la Empresa por parte de un competidor, en opinión del Estudio Payet Rey Cauvi Abogados, es poco probable que el INDECOPI declare la existencia de una infracción sancionable en el extremo referido al presunto intento de impedir o retrasar injustificadamente el ingreso de Ambev al mercado, negándole el acceso a un supuesto Sistema de Intercambiabilidad de Envases. Por otro lado, tomando en cuenta que el INDECOPI sólo ha impuesto como máximo multas de hasta 450 UIT en casos referidos a prácticas de concertación de precios (per se ilegales a nivel internacional y generalmente consideradas como una infracción muy grave), en caso que el INDECOPI declarase la existencia de una infracción sancionable en el procedimiento antes reseñado, es poco probable, en nuestra opinión, la posibilidad de que la multa a imponerse llegue al máximo legal equivalente al 10% de los ingresos brutos por ventas del ejercicio anterior.

La opinión legal citada se limita únicamente a detallar el estado del procedimiento y las posibles sanciones que pudiesen imponerse a la Empresa en caso la Comisión de Libre Competencia del INDECOPI (en adelante, la "Comisión") determinase la existencia de una conducta sancionable. Además, está basada en un análisis de la documentación e información proporcionada por la Empresa, las normas legales peruanas aplicables al procedimiento en mención y las últimas resoluciones emitidas por los órganos funcionales del INDECOPI, relacionadas con investigaciones por supuestas infracciones al Decreto Legislativo N° 701; por lo tanto, no se pronuncia respecto al efecto que pudiese tener en la Empresa una decisión desfavorable por parte de la Comisión ni debe ser entendida ni interpretada como una garantía de un resultado en el caso particular materia de la misma.

ANEXO 4

DIRECTORES Y PLANA GERENCIAL

A Directores

Alejandro Santo Domingo Dávila	*Presidente*	desde	2002
Manuel Romero Caro	Vicepresidente	desde	2004
Carlos Bentín Remy	Director	desde set.	2004
Alex Paul Gastón Fort Brescia	Director	desde abr.	2008
Juan Carlos García Cañizares	Director	desde	2003
Luis Eduardo García Rosell Artola	Director	desde dic.	2005
Pedro Pablo Kuczynski Godard	Director	desde may.	2008
Francisco Mujica Serelle	Director	desde may.	2008
Felipe Osterling Parodi	Director	desde	2004
José Antonio Payet Puccio	Director	desde dic.	2005
Carlos Pérez Dávila	Director	desde	2002
Robert Priday Woodworth	Director	desde dic.	2005
Mauricio Restrepo Pinto	Director	desde	2003
Barry John Kingsley Smith	Director	desde dic.	2005

B Reseña Directores

Carlos Bentín Remy

Gerente General de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. desde 1989 hasta el 2004. Licenciado en Administración por la Universidad del Pacífico, obtuvo el título de MBA en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, México, en 1971. Participó en el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura en 1992 y en el Programa Ejecutivo en Cervecerías en el United States Breweries Academy. Siguió el curso de Defensa Nacional en el CAEM en el año 1977.

Alex Paul Gastón Fort Brescia

De nacionalidad peruana, nacido en Lima el 16 de octubre de 1957.
Actualmente es Director Gerente General de Rímac Seguros y miembro del Directorio del BBVA Banco Continental, Rímac EPS, Tecnológica de Alimentos, Minsur, Compañía Minera Raura, Clínica Internacional, Inversiones Nacionales de Turismo, Compañía Peruana de Productos Químicos, Agrícola Hoja Redonda, Exsa y Soldexa.
Asimismo, es miembro del Directorio de la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEX).
Es bachiller con especialización en Economía de Williams College y tiene una maestría en Administración de Empresas en Columbia University.

Juan Carlos García Cañizares

Colombiano de nacimiento, Ingeniero Industrial por la Universidad Javeriana, con estudios de desarrollo gerencial en IMD en Lausana, Suiza. Se ha desempeñado como asociado de Banca de Inversión en Corredores Asociados S.A. Fundó Estrategias Corporativas S.A. en 1992, firma dedicada a la asesoría y banca de inversión en fusiones y adquisiciones en la Región Andina con más de US$ 2 mil millones en transacciones. Fue Presidente de Valores Bavaria Interne Inc. y ha sido miembro de las Juntas Directivas de Cervecería Águila S.A., Malterías de Colombia S.A., Re Colombia S.A. y TV Cable Ltda.

Luis Eduardo García Rosell Artola

Gerente de Finanzas desde enero del 2004. Egresó de la Facultad de Ingeniería Industrial de la Universidad de Lima. Forma parte del Grupo Backus desde agosto de 1992, cuando ingresó a Backus & Johnston Trading S.A. ocupando el cargo de Gerente de Finanzas. Durante el período comprendido entre enero de 1996 y diciembre de 1999, se desempeñó como Contralor de Corporación Backus y Johnston S.A. siendo luego nombrado Contralor General Corporativo hasta diciembre del 2003.

Pedro Pablo Kuczynski Godard

Nacido en Lima en 1938. Cursó sus estudios en el Perú y en las universidades de Oxford (Inglaterra) y de Princeton (Estados Unidos), donde hizo su posgrado en Economía.
En el Perú, ha sido gerente del Banco Central de Reserva, Ministro de Energía y Minas (1980-82), Ministro de Economía y Finanzas (2001-02 y 2004-05) y Presidente del Consejo de Ministros (agosto 2005-julio 2006).
Ha sido empresario privado durante 25 años, actividad en la que ejerció la presidencia de un reconocido banco de inversión en Nueva York y la dirección de una empresa de inversiones en América Latina. Desde el 2007, es Asesor y Socio de The Rohatyn Group, una empresa con sede en Nueva York, especializada en gestión de fondos de países emergentes. También es presidente de AMG, una compañía dedicada a metales especiales relacionados a la energía solar. También ha creado y preside Agualimpia, organización para ayudar a implementar proyectos de agua y saneamiento para las zonas más pobres del Perú. Es director de Ternium, la mayor empresa siderúrgica de América Latina, y preside el Taiwan Greater China Fund.
Es autor de varios libros sobre la economía de América Latina y del Perú y ha sido catedrático de la Pontificia Universidad Católica en el Perú y de la Universidad de Pittsburgh en Estados Unidos. También ha sido director de varias empresas peruanas e internacionales, incluyendo el directorio internacional de la Toyota Motor Company en Tokio.

Francisco Mujica Serelle

Abogado de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima 1964. Hizo un posgrado en la Universidad de París en la especialidad de Ciencias Sociales del Trabajo, en el año 1965. Ha seguido numerosos cursos de especialización y de administración de empresas.
Responsable de la Asesoría Legal de Cervecerías Peruanas Backus desde diciembre de 1963 hasta el 31 de marzo del 2008. Presidente del Club Sporting Cristal S.A.
Fue Presidente de Directorio de la Empresa de Transportes Aéreos del Perú AEROPERÚ, desde agosto de 1985 a febrero de 1988. Ha sido miembro de Comisiones Consultoras Ministeriales y ha ocupado cargos directivos en el Colegio de Abogados de Lima. Autor de tres libros.
Actualmente es asesor externo de Cervecerías Peruanas Backus, Presidente del Consejo de Supervigilancia de Fundaciones y Presidente de la Segunda Sala de Competencia del Tribunal del Indecopi.

Felipe Osterling Parodi

Nacido en Lima, Perú, en 1932. Admitido en el Colegio de Abogados de Lima en 1955. Grado Académico de Doctor en Derecho. Educación en la Pontificia Universidad Católica del Perú. Posgrado Universidad de Michigan y Universidad de Nueva York 1955-1956. Profesor Principal de la Pontificia Universidad Católica del Perú, Profesor Extraordinario, Universidad de Lima 1988. Profesor conferencista en las Universidades de Notre Dame, Harvard, Georgetown, Nueva York y Columbia. Presidente de la Comisión Reformadora del Código Civil 1971-1984. Vicepresidente de la Academia Peruana de Derecho (30 miembros). Miembro de la Sociedad Peruana de Derecho Internacional. Ex Decano de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú 1969-1972. Ex Ministro de Justicia 1980-1981. Ex Senador de la República 1985-1992. Ex Presidente del Senado y del Congreso de la República 1991-1992. Ex Decano del Colegio de Abogados de Lima 1995. Autor de numerosas obras y tratados, así como de diversos artículos, fundamentalmente sobre temas jurídicos. Socio Principal del Estudio Osterling Sociedad Civil.

José Antonio Payet Puccio

José Antonio Payet Puccio es abogado graduado de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Máster en Derecho de la Universidad de Harvard. Desde 1996 es socio del Estudio Payet Rey Cauvi, donde se especializa en Derecho Corporativo. Ha sido profesor en varias universidades de Lima y es autor de diversas publicaciones en los temas de su especialidad.

Carlos Alejandro Pérez Dávila

Director Gerente Senior de Violy, Byorum & Partners (VB&P). Empezó su carrera en banca de inversión en 1985 en Goldman, Sachs & Company. De 1988 a 1994, cuando residía en Londres, trabajó para S. G. Warburg & Co., donde alcanzó la posición de Director de la firma en la División de Consultoría Internacional. En S. G. Warburg era responsable principalmente por las actividades de banca de inversión de la firma en el norte de Sudamérica, incluyendo Venezuela, Colombia, Ecuador y Perú. En 1994 dejó S. G. Warburg para concentrarse en el desarrollo de nuevas oportunidades de inversión, incluyendo el establecimiento de un nuevo banco comercial en Colombia así como la creación, en asociación con una muy conocida compañía de telecomunicaciones de Estados Unidos, de una compañía que actualmente ofrece un servicio celular digital en Colombia. En 1995 ingresó a la compañía de telecomunicaciones BellSouth como Vicepresidente de Desarrollo de Negocios en Latinoamérica. En BellSouth, era uno de los miembros senior del equipo que diseñó e implementó la entrada de BellSouth en el mercado celular de Brasil. En VB&P, sus principales responsabilidades son apoyar en la estructuración e implementación de nuevas áreas de negocios: banca mercantil (capital privado) y servicios de asesoría en inversiones. Colombiano de nacimiento, obtuvo

su grado en Gobierno y Economía en la Universidad de Harvard y el Máster de Filosofía en Economía y Política en la Universidad de Cambridge, en Inglaterra. Es miembro del directorio de Bavaria, Valores Bavaria, Caracol T.V., Avianca y Compañía Nacional de Cervezas de Panamá.

Robert Priday Woodworth

Nacido en Inglaterra. Realizó sus estudios en Sudáfrica e Inglaterra en Administración de Empresas, Finanzas, Marketing y Tecnología de la Información. Labora desde hace 23 años en el Grupo SABMiller. Desde mayo de 1982 hasta junio de 1988 ocupó diferentes cargos en el área de Finanzas de South African Breweries (Sudáfrica). Posteriormente, en julio de 1988 fue nombrado Gerente del Proyecto Financiero nacional en SAB. En agosto de 1990 asumió la Gerencia de Finanzas de North Region South African Breweries en Sudáfrica. En septiembre de 1991 fue designado Gerente General de Ventas y Distribución de la misma empresa hasta noviembre de 1995, cuando ocupó el cargo de Director de Distribución de South African Breweries (Sudáfrica). En agosto de 1997 ingresó a la Kompania Piwowarska en Polonia como Vicepresidente de Desarrollo de Marketing, Ventas y Distribución. A partir de setiembre de 1999, se desempeñó como Presidente y Director Gerente de Saris AS en Eslovaquia. Desde diciembre de 2001 asumió el cargo de Presidente y CEO de Cervecería Hondureña y compañías afiliadas. Desde enero de 2006 se desempeña como Gerente General de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

Mauricio Restrepo Pinto

Colombiano de nacimiento, graduado en Economía y Matemáticas por la Universidad de Tufts. Obtuvo su MBA en el Harvard Business School. Trabajó dos años en el área de fusiones y adquisiciones del JP Morgan en la ciudad de Nueva York. Posteriormente, fue Vicepresidente Financiero de Sofasa y Vicepresidente Comercial de Toyota en la misma empresa. Trabajó dos años como Vicepresidente Financiero de Pavco S.A. y luego fue nombrado Chief Operating Officer del Grupo Random House Mondadori con sede en la ciudad de Buenos Aires.

Manuel Romero Caro

Economista y Administrador de Empresas de la Universidad del Pacífico, con Máster en Economía en el Virginia Politecnic Institute and State University, Blacksburg, EE.UU. Ha sido gerente general y presidente del directorio de COFIDE; miembro del directorio de Sociedad Paramonga Ltda. Minero Perú Comercial, Banco Minero del Perú, Empresa Minera del Perú, Empresa Minera del Centro, Manufacturas Metálicas Josfel, Bandesco, Empresa Promotora Bayóvar, La Papelera Peruana, Papelera Pucallpa, Celusósica Papelera del Norte. Asimismo se ha desempeñado como Decano del Colegio de Economistas del Perú y presidente del directorio de Corporación Nacional de Desarrollo.
También ha sido Ministro de Estado en el despacho de Industria, Comercio, Turismo e Integración y representante Titular del Perú ante la Corporación Andina de Fomento, Junta del Acuerdo de Cartagena, Sistema Económico Latinoamericano y Asociación Latinoamericana de Integración. Fué Presidente de la Corporación Gestión S.A. (que conformaban Diario Gestión, Gestión Médica y CPN Radio). Miembro de la Junta Directiva de "Alianza para un Perú sin Drogas".
Desde marzo del 2004 es miembro del directorio de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A., habiendo sido nombrado Vicepresidente del Directorio de la Sociedad el 15 de setiembre del 2004.
Desde febrero del 2005 es Director de la American Chamber of Comerce of Perú.

Alejandro Santo Domingo Dávila

Laboró para Violy, Byorum & Partners desde junio de 1999 hasta setiembre de 2002. Trabajó como banquero de inversiones concentrándose en telecomunicaciones, medios de comunicación e industrias de productos de consumo. Ha participado en la venta del control de la empresa Celumovil a BellSouth, la reestructuración de Avianca y su fusión con Aces, la compra de Compañía Nacional de Cervezas de Panamá y una inversión en UCP Backus y Johnston por Bavaria S.A. Antes de ingresar a VB&P, se graduó en la Universidad de Harvard con una especialización en Historia. Es miembro del Directorio de Bavaria, Valores Bavaria, BellSouth Colombia, Avianca, Caracol TV, Media Capital, UCP Backus y Johnston y Compañía Nacional de Cervezas de Panamá.

Barry John Kingsley Smith

Se integró a la División de Cerveza de SAB en el año 1984, como Gerente General de Western Cape, luego se convirtió en el Gerente General de Natal. En 1987, fue promovido a Director de Operaciones de la División de Cerveza. En 1992, fue designado como Director de Marketing de la División de Cerveza de SAB. En 1997, asumió la responsabilidad de la adquisición de inversiones que SAB realizó en Polonia, integrándolas a la compañía nacional Kompania Piwowarska de la que fue Gerente General. A fines del año 2000 fue transferido a Estados Unidos, como Presidente de Pilsner Urquell USA Inc. y en el año 2001 fue designado Vicepresidente Senior de la División de Estrategia y Desarrollo de Mercado de la empresa Miller Brewing Company, y en el año 2005 asumió la Presidencia Regional Latinoamericana del Grupo SABMiller.
Realizó estudios en la Universidad de Stellenbosch (Sudáfrica), en la Universidad de Sudáfrica y tiene un MBA en la Universidad de Harvard.

C Plana Gerencial

Robert Priday Woodworth	Licenciado en Negocios	Gerente General	2006
Luis Eduardo García Rosell Artola	Ingeniero Industrial	Gerente de Finanzas	2004
Piotr Marian Jurjewicz Blaszak	MBA	Gerente de Marketing	2006
Carlos H. Fernández Alvarado	MBA	Gerente de Ventas	2007
Augusto Rizo Patrón Bazo	Especialista en Transportes	Gerente de Distribución	2006
Luis Enrique Carbone Nicolini	Ingeniero Industrial	Gerente de Logística	2008
Bret Rogers	Administrador de Empresas	Gerente de Recursos Humanos	2006
Salomón Tuesta Atala	Ingeniero Industrial	Gerente de Manufactura	1995
Fernando Zavala Lombardi	Economista	Gerente de Estrategia y Relaciones Corporativas	2006

D Reseña de los principales ejecutivos de la empresa

Piotr Marian Jurjewicz Blaszak

Gerente de Marketing desde abril 2006. Graduado en Lingüística por la Universidad Adam Mikiewicz de Polonia. Obtuvo el grado de MBA de la Universidad Nottingham Trent en 1996.
Ha trabajado en el área de marketing en SABMiller desde 1996. Antes de su llegada al Perú, se desempeñó como Vicepresidente de Marketing de la subsidiaria de SABMiller en Rumania, de setiembre de 2004 a marzo de 2006.

Carlos Habencio Fernández Alvarado

Gerente de Ventas desde setiembre 2007, posee un MBA en la Escuela de Negocios Internacionales INCAE, además es Licenciado en Administración de Empresas de la Universidad Autónoma de Guadalajara de México.
Viene de la Operación SABMILLER en Honduras, donde se desempeñó como Vicepresidente de Ventas y Distribución durante los últimos cinco años, anteriormente ocupó el cargo de Gerente General de la División de Bebidas Carbonatadas en Cervecería Hondureña.
Su destacada trayectoria le ha permitido ganar una vasta experiencia en el negocio, habiendo contribuido decisivamente en importantes proyectos, como la introducción de la Dirección de Canales en Honduras.

Augusto Rizo Patrón Bazo

MSc en Logística y Transportes, Gerente de Distribución desde marzo del 2006. Graduado en Mecánica Automotriz en SENATI - Perú y en Administración de Transportes en Chelsea College of Aeronautical & Automobile Engineering en Inglaterra, MSc en Logística y Transportes en Aston University-Inglaterra. Asimismo, ha seguido cursos de perfeccionamiento en Transportes & Logística en la escuela de Transportes - North Western University en EE.UU. y de Desarrollo de Ejecutivos de Latinoamérica en la Escuela de Kellog - North Western University – EE.UU.; ha participado en los Programas de Desarrollo Directivo y de Desarrollo de Operaciones en la Universidad de Piura. Es también Gerente General de Transportes 77 S.A.

Bret Rogers

Gerente de Recursos Humanos desde marzo del 2006. Graduado en Administración de Negocios con mención en Finanzas en la California State University. Obtuvo los grados de Master of International Management y Master of International Economic Policy, en la American Graduate School of International Management, Thunderbird Campus y Universidad de Belgrano, Argentina, respectivamente.

Se desempeñó como Director de Logística Management en Cervecería Hondureña durante cinco años, así como miembro del Directorio durante dos años.

Salomón Tuesta Atala

Gerente de Manufactura desde 1995. Graduado en Ingeniería industrial por la Universidad Nacional de Ingeniería. Ha participado en el Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura en 1993. Trabajó en Cervecería San Juan S.A. desde 1972 hasta 1991 como Primer Cervecero y Director de Producción y Gerente General. Se encuentra en UCPBJ S.A.A. desde 1991.

Fernando Zavala Lombardi

Gerente de Estrategia y Relaciones Corporativas desde septiembre del 2006. Economista de la Universidad del Pacífico con

Entre 1992 y 1994 fue subgerente del área de Logística de la Cía. Nacional de Cerveza. Ingresó a Backus en 1996, y asumió el cargo de Subgerente de Planificación del área de Logística, desarrollando e implementando la práctica de Supply Chain en todas las empresas del Grupo Backus. En el 2005, a raíz del ingreso de SABMiller, se encargó de la coordinación del país en el Proceso de Integración con la Oficina Regional. En el 2007 fue nombrado Director de Planeamiento Estratégico de Backus.

E Grados de vinculación

Grado de vinculación por afinidad o consanguinidad entre los directores y entre éstos y la plana gerencial:

Los señores Alejandro Santo Domingo Dávila y Carlos Pérez Dávila tienen vinculación por consanguinidad en cuarto grado.

F Los Directores independientes de la sociedad son los señores:

Carlos Bentín Remy
Manuel Romero Caro
Felipe Osterling Parodi
Alex Paul Gastón Fort Brescia
Pedro Pablo Kuczynski Godard

G El porcentaje que representa el monto total de las remuneraciones de los miembros del Directorio y de la plana gerencial, respecto al nivel de ingresos brutos según los estados financieros de la sociedad, es de 1.759%.

Maestría en Dirección de Empresas por la Universidad de Piura y Maestría en Negocios por la Universidad de Birmingham en Inglaterra. Ha sido Ministro de Economía del Perú entre agosto del 2005 y julio del 2006. También ha sido Viceministro de Economía y Gerente General del Indecopi, Presidente de ProInversión y Fonafe y ha sido Director de Cofide, Promperú, Corporación Andina de Fomento, CONADE.
Es profesor en la Universidad del Pacífico, Universidad de San Martín de Porres y la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Luis Carbone Nicolini

Gerente de Logística desde abril del 2008, de nacionalidad peruana, es Ingeniero Industrial de la Pontificia Universidad Católica del Perú, posee un MSC en Administración de Operaciones por la Universidad de Manchester de Inglaterra y un PDD en la Universidad de Piura.

ANEXO 5

CAMBIOS EN LOS RESPONSABLES DE LA ELABORACIÓN Y REVISIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

En el ejercicio 2003 se designó como Auditores Externos a los Contadores públicos Dongo-Soria Gaveglio y Asociados, firma miembro de Pricewaterhouse Coopers. Tal designación fue ratificada para los ejercicios 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008.

Declaramos que los auditores externos no han emitido, durante el ejercicio materia de la presente Memoria, una opinión o salvedad negativa acerca de los estados financieros de la sociedad o sobre las personas sobre las que se ejerce control.

CRISTAL

ANEXO 6

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

UNIÓN DE CERVECERÍAS PERUANAS BACKUS Y JOHNSTON S.A.A.

Renta Variable

Código ISN	*Nemónico*	*Año-mes*	*Cotizaciones 2008*				
			Apertura S/.	*Cierre S/.*	*Máxima S/.*	*Mínima S/.*	*Precio promedio S/.*
PEP218021108	BACKUAC1	2008-01	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218021108	BACKUAC1	2008-02	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218021108	BACKUAC1	2008-03	91.00	91.00	91.00	91.00	90.99
PEP218021108	BACKUAC1	2008-04	91.00	88.60	91.00	88.60	90.18
PEP218021108	BACKUAC1	2008-05	88.60	88.60	88.60	88.60	88.60
PEP218021108	BACKUAC1	2008-06	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
PEP218021108	BACKUAC1	2008-07	-.-	-.-	-.-	-.--.-	
PEP218021108	BACKUAC1	2008-08	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218021108	BACKUAC1	2008-09	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218021108	BACKUAC1	2008-10	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218021108	BACKUAC1	2008-11	71.99	72.01	72.01	71.99	72.00
PEP218021108	BACKUAC1	2008-12	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218024201	BACKUBC1	2008-01	44.10	44.10	44.10	44.10	44.10
PEP218024201	BACKUBC1	2008-02	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218024201	BACKUBC1	2008-03	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218024201	BACKUBC1	2008-04	41.85	42.00	42.00	41.85	41.90
PEP218024201	BACKUBC1	2008-05	42.00	37.05	42.00	36.20	37.87
PEP218024201	BACKUBC1	2008-06	37.05	37.05	37.06	37.04	37.05
PEP218024201	BACKUBC1	2008-07	37.05	37.05	37.05	37.05	37.05
PEP218024201	BACKUBC1	2008-08	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218024201	BACKUBC1	2008-09	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218024201	BACKUBC1	2008-10	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218024201	BACKUBC1	2008-11	-.-	-.-	-.-	-.-	-.-
PEP218024201	BACKUBC1	2008-12	37.00	37.00	37.00	37.00	37.00
PEP218025000	BACKUSI1	2008-01	3.25	3.00	3.25	2.90	3.00
PEP218025000	BACKUSI1	2008-02	3.15	3.20	3.20	2.98	3.06
PEP218025000	BACKUSI1	2008-03	2.95	3.20	3.22	2.95	3.11
PEP218025000	BACKUSI1	2008-04	3.15	3.35	3.50	3.15	3.21
PEP218025000	BACKUSI1	2008-05	3.38	3.19	3.50	3.00	3.39
PEP218025000	BACKUSI1	2008-06	3.10	3.00	3.10	2.86	3.06
PEP218025000	BACKUSI1	2008-07	3.00	3.00	3.05	2.99	3.00
PEP218025000	BACKUSI1	2008-08	2.91	2.60	2.91	2.60	2.70
PEP218025000	BACKUSI1	2008-09	2.60	2.60	2.75	2.40	2.55
PEP218025000	BACKUSI1	2008-10	2.72	2.40	2.76	2.40	2.60
PEP218025000	BACKUSI1	2008-11	2.40	2.40	2.45	2.20	2.42
PEP218025000	BACKUSI1	2008-12	2.40	2.39	2.40	2.15	2.21

ANEXO 7

PRINCIPIOS DE BUEN GOBIERNO CORPORATIVO

I. Sección Primera: Evaluación de 26 Principios

Los Derechos de los Accionistas

Principios 1 y 2	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
1. Principio (I.C.1. segundo párrafo).- 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.					X
2. Principio (I.C.1. tercer párrafo).- El lugar de celebración de las Juntas Generales se debe fijar de modo que se facilite la asistencia de los accionistas a las mismas.					X

a. Indique el número de juntas de accionistas convocadas por la EMPRESA durante el ejercicio materia del presente informe.

	Número
Junta obligatoria anual de accionistas	1
Junta general de accionistas	1

b. De haber convocado a juntas de accionistas, complete la siguiente información para cada una de ellas.

*Fecha de aviso Convocatoria**	*Fecha de la Junta*	*Lugar de la Junta*	*Tipo de Junta*		*Quórum %*	*Nº de acc. asistentes*	*Duración*	
			Esp.	*Gral.*			*Inicio*	*Término*
05-03-2008	31-03-2008	Asturias 652 Ate	(...)	(..X.)	99.5020%	8 Accionistas 12 Representantes	17.00 p.m.	18.00 p.m
09-04-2008	05-05-2008	Asturias 652 Ate	(...)	(.X..)	99.4885%	0 Accionistas 8 Representantes	08:30 a.m	09:30 a.m

* En caso de haberse efectuado más de una convocatoria, indicar la fecha de cada una de ellas.

c. ¿Qué medios, además del contemplado en el artículo 43 de la Ley General de Sociedades, utiliza la EMPRESA para convocar a las Juntas?

(...) Correo electrónico
(...) Directamente en la empresa
(...) Vía telefónica
(...) Página de internet
(...) Correo postal
(...) Otros. Detalle _____
(.X..) Ninguno

d. Indique si los medios señalados en la pregunta anterior se encuentran regulados en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(...)	

*Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(..X.) No se encuentran regulados

e. En caso la EMPRESA cuente con una página web corporativa, ¿es posible obtener las actas de las juntas de accionistas a través de dicha página?

	Sí	*No*
Solo para accionistas	(...)	(X.)
Para el público en general	(...)	(.X..)

(...) No cuenta con página web

Principio 3	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
3. Principio (I.C.2).- Los accionistas deben contar con la oportunidad de introducir puntos a debatir, dentro de un límite razonable, en la agenda de las Juntas Generales. 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.					X

a. Indique si los accionistas pueden incluir puntos a tratar en la agenda mediante un mecanismo adicional al contemplado en la Ley General de Sociedades (artículo 117 para sociedades anónimas regulares y artículo 255 para sociedades anónimas abiertas).

(...) Sí (.X..) No

b. En caso la respuesta a la pregunta anterior sea afirmativa, detalle los mecanismos alternativos.

c. Indique si los mecanismos descritos en la pregunta anterior se encuentran regulados en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(...)	

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(X) No se encuentran regulados

d. Indique el número de solicitudes presentadas por los accionistas durante el ejercicio materia del presente informe para la inclusión de temas a tratar en la agenda de juntas.

Número de solicitudes		
Recibidas	*Aceptadas*	*Rechazadas*
0	_	_

Principio 4	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
4. Principio (I.C.4.i.).- 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.					X

a. De acuerdo con lo previsto en el artículo 122 de la Ley General de Sociedades, indique si el estatuto de la EMPRESA limita el derecho de representación, reservándolo:

(...) A favor de otro accionista
(...) A favor de un director
(...) A favor de un gerente
(.X) No se limita el derecho de representación

b. Indique para cada Junta realizada durante el ejercicio materia del presente informe la siguiente información:

Tipo de Junta		*Fecha de Junta*	*Participación (%) sobre el total de acciones con derecho a voto*	
General	*Especial*		*A través de poderes*	*Ejercicio directo*
(..X.)	(...)	31-03-2008	99.5016%	0.0004%
(X.)	(...)	05-05-2008	99.4885%	0.0000%
(...)	(...)			
(...)	(...)			
(...)	(...)			

Nota.- Recordamos que en el caso de las personas jurídicas que se encuentran representadas en la Junta, se trata del ejercicio directo del derecho a voto.

c. Indique los requisitos y formalidades exigidas para que un accionista pueda representarse en una junta.

Formalidad (indique si la empresa exige carta simple, carta notarial, escritura pública u otros)	Carta simple
Anticipación (número de días previos a la junta con que debe presentarse el poder)	24 horas de anticipación
Costo (indique si existe un pago que exija la empresa para estos efectos y a cuánto asciende)	No

d. Indique si los requisitos y formalidades descritas en la pregunta anterior se encuentran regulados en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(.X..)	(...)	(...)	(...)	

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(...) No se encuentran regulados

Tratamiento equitativo de los accionistas

Principio 5*	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
5. Principio (II.A.1, tercer párrafo).- 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.					

*Nota.- Los accionistas de la Sociedad no comparten el temperamento que ofrece a los titulares de acciones de Inversión o de otro tipo de acciones la posibilidad de canjearlas con acciones comunes, constituye un principio de Buen Gobierno Corporativo, ya que la propia Ley General de Sociedades permite la creación de Acciones sin Derecho a Voto.
La propia CONASEV fue la que propició la dación de la Ley No. 28739-2006, que promueve el Canje o Redención de las Acciones de Inversión, la misma que establece que facultativamente las sociedades pueden canjear las acciones de inversión por acciones representativas del capital social, con o sin derecho a voto, acciones preferentes, acciones amortizables, etc.
En el caso de las acciones de inversión debe recordarse que éstas tienen su origen en la Ley de la Comunidad Industrial, que dispuso la expropiación de una parte de la Renta de la empresa que correspondía a los accionistas para ser entregado a los trabajadores vía acciones laborales, hoy acciones de inversión.
En cuanto a otros valores sin derecho a voto, señalamos que la emisión de éstos se encuentra contemplada en la Ley General de Sociedades y que los accionistas que los adquirieron lo hicieron a sabiendas que no tenían derecho a voto pero sí a un dividendo preferencial.

a. ¿La EMPRESA ha realizado algún proceso de canje de acciones de inversión en los últimos cinco años?

(...) Sí (X..) No (...) No aplica

Principio 6	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
6. Principio (II.B).- 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. 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.					X

b. Indique el número de directores dependientes e independientes de la EMPRESA[1] .

Directores	*Número*
Dependientes	9
Independientes	5
Total	14

c. Indique los requisitos especiales (distintos de los necesarios para ser director) para ser director independiente de la EMPRESA.

Capacidad profesional y prestigio, asimismo que su capacidad y especialidad estén alineadas a los value drivers del negocio.

(...) No existen requisitos especiales

1 Los directores independientes son aquellos que no se encuentran vinculados con la administración de la entidad emisora ni con sus accionistas principales. Para dicho efecto, la vinculación se define en el Reglamento de Propiedad Indirecta, Vinculación y Grupo Económico. Los accionistas principales, por su parte, son aquellas personas naturales o jurídicas que tienen la propiedad del cinco (5%) o más del capital de la entidad emisora.

d. Indique si los requisitos especiales descritos en la pregunta anterior se encuentran regulados en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(X)	Código de Buen Gobierno Corporativo

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(....) No se encuentran regulados

e. Indique si los directores de la EMPRESA son parientes en primer grado o en segundo grado de consanguinidad, o parientes en primer grado de afinidad, o cónyuge de:

Nombres y apellidos del director	*Vinculación con: Accionista[1/.] Director/Gerente*			*Nombres y apellidos del accionista[1/.] / director / gerente*	*Afinidad*	*Información adicional [2/.]*
Carlos Pérez Dávila	(...)	(x..)	(...)	Alejandro Santo Domingo Dávila	4º grado	Consanguinidad
Alejandro Santo Domingo Dávila	(...)	(x..)	(...)	Carlos A. Pérez Dávila	4º grado	Consanguinidad

1/. Accionistas con una participación igual o mayor al 5% de las acciones de la empresa (por clase de acción, incluidas las acciones de inversión).

2/. En el caso exista vinculación con algún accionista, incluir su participación accionaria. En el caso la vinculación sea con algún miembro de la plana gerencial, incluir su cargo.

f. En caso algún miembro del Directorio ocupe o haya ocupado durante el ejercicio materia del presente informe algún cargo gerencial en la EMPRESA, indique la siguiente información:

Nombres y apellidos del director	*Cargo gerencial que desempeña o desempeñó*	*Fecha en el cargo gerencial*	
		Inicio	*Término*
Luis Eduardo García Rosell Artola	Gerente de Finanzas	17-12-2003	continúa
Robert Priday Woodworth	Gerente General	01-01-2006	continúa
Francisco Mujica Serelle	Asesor Legal	03-12-1963	concluyó el 31-03-08

g. En caso algún miembro del Directorio de la EMPRESA también sea o haya sido durante el ejercicio materia del presente informe miembro de Directorio de otra u otras empresas inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores, indique la siguiente información:

Nombres y apellidos del director	*Denominación social de la(s) empresa(s)*	*Fecha*	
		Inicio	*Término*
Mauricio Restrepo Pinto	Cervecería San Juan S.A.	26-03-2004	Hasta la fecha
Luis Eduardo García Rosell Artola	Cervecería San Juan S.A.	22-12-2005	Hasta la fecha
	Industrias del Envase S.A.	22-12-2005	Hasta la fecha
Robert Priday Woodworth	Cervecería San Juan S.A.	22-12-2005	Hasta la fecha
	Industrias del Envase S.A.	22-12-2005	Hasta la fecha

Comunicación y transparencia informativa

Principio 7	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
7. Principio (IV.C, segundo, tercer y cuarto párrafo).- 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. 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. 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.					X

a. Indique la siguiente información de las sociedades de auditoria que han brindado servicios a la EMPRESA en los últimos 5 años.

Razón Social de la Sociedad de Auditoría	*Servicio**	*Periodo*	*Retribución***
Dongo-Soria Gaveglio y Asociados Sociedad Civil (Price Waterhouse Coopers)	Auditoría Externa y Servicios Especiales	2008	US$ 640,228 sin IGV-96%
Ernst & Young***	Servicios Especiales	2008	US$ 842,917 sin IGV- 0%
Ernst & Young LL-USA	Servicios Especiales	2008	US$ 6,700 sin IGV- 0%
Dongo-Soria Gaveglio y Asociados Sociedad Civil (Price Waterhouse Coopers)	Auditoría Externa y Servicios Especiales	2007	US$ 859,053 sin IGV-78%
Ernst & Young***	Servicios Especiales	2007	US$ 1,973,096 sin IGV- 0%
Ernst & Young	Servicios Especiales	2006	US$ 1,455,641 sin IGV- 0%
Dongo-Soria Gaveglio y Asociados Sociedad Civil (Price Waterhouse Coopers)	Auditoría Externa	2006	US$ 351,000 sin IGV-100%
Gris Hernández y Asociados Sociedad Civil (Delloite & Touche)	Servicios Especiales	2006	US$ 366,844 sin IGV- 0%
Dongo-Soria Gaveglio y Asociados Sociedad Civil (Price Waterhouse Coopers)	Auditoría Externa	2005	S/.648,559 sin IGV-100%
Dongo-Soria Gaveglio y Asociados Sociedad Civil (Price Waterhouse Coopers)	Auditoría Externa y consulta tributaria	2004	S/.818,588 sin IGV-98%
Dongo-Soria Gaveglio y Asociados Sociedad Civil (Price Waterhouse Coopers)	Auditoría Externa y consulta tributaria	2003	S/.521,848 sin IGV-94%
Gris Hernández y Asociados Sociedad Civil (Delloite & Touche)	Auditoría Externa	2003	S/.298,894 sin IGV-100%

Razón Social de la Sociedad de Auditoría	Servicio*	Periodo	Retribución**
Deloitte & Touche E.I.R.L.	Servicios Especiales	2003	S/.192,424 sin IGV- 0%
Caipo y Asociados Sociedad Civil	Honorarios Outsourcing	2005	S/.2,767,901 sin IGV- 0%
Caipo y Asociados Sociedad Civil	Honorarios Outsourcing	2004	S/.1,337,006 sin IGV- 0%

* Incluir todos los tipos de servicios, tales como dictámenes de información financiera, peritajes, auditorías operativas, auditorías de sistemas, auditoría tributaria u otros servicios especiales

** Del monto total pagado a la sociedad de auditoría por todo concepto, indicar el porcentaje que corresponde a retribución por servicios de auditoría financiera.

***Información Adicional de los Servicios Especiales prestados por Ernst & Young	
2008	2007
Control Interno Financiero	**Proyectos Financieros**
Sostenibilidad de SOX	Proyecto SOX
Proyecto Segregación de Funciones	Proyecto Segregación de Funciones
	Proyecto Estandarización de Procesos en Centros de Dist.
Asesoría Tributaria	**Asesoría Tributaria**
Soporte tratamiento Facturación Serv. Gerenc. SABMiller BV	Soporte tratamiento Facturación Serv. Gerenc. SABMiller BV
Declaración Jurada Informativa PT 2007 (P. Transf.)	Consultoría permamente
Consultoría permanente	Revisión Declaración Jurada IR 2007
Revisión Declaración Jurada IR 2008	
Optimización del IGV no deducible	

b. Describa los mecanismos preestablecidos para contratar a la sociedad de auditoría encargada de dictaminar los estados financieros anuales (incluida la identificación del órgano de la empresa encargado de elegir a la sociedad auditora).

De conformidad con lo establecido por nuestro Código de Buen Gobierno Corporativo, aprobado mediante Sesión de Directorio de fecha 17 de noviembre del 2003 y comunicado al mercado con fecha 20 de noviembre del 2003, el Directorio de Backus, conformado por profesionales altamente reconocidos, tiene en cuenta los siguientes criterios generales al momento de seleccionar a la sociedad auditora:
"4.3.2. Auditoría externa
La auditoría externa es un componente necesario para el buen gobierno corporativo de la Sociedad. Ésta puede ser efectuada por sociedades de auditoría o auditores independientes, en concordancia con lo que prescriba la normativa o los requerimientos particulares.
El auditor externo expresa una opinión profesional respecto de la información y situación financiera y económica de la Sociedad.
La Sociedad debe evaluar permanentemente el desempeño e independencia profesional demostrados durante la prestación de sus servicios y hacer conocer la política establecida respecto de estos temas."

c. Indique si los mecanismos descritos en la pregunta anterior se encuentran contenidos en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	Reglamento Interno	Manual	Otros	Denominación del documento*
(...)	(...)	(...)	(X)	Código de Buen Gobierno Corporativo

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(...) No se encuentran regulados

d. Indique si la sociedad de auditoría contratada para dictaminar los estados financieros de la EMPRESA correspondientes al ejercicio materia del presente informe, dictaminó también los estados financieros del mismo ejercicio para otras empresas de su grupo económico.

(.X..) Sí (...) No

Razón social de la (s) empresa (s) del grupo económico
Agro Inversiones S.A.
Cervecería San Juan S.A.
Industrias del Envase S.A.
Naviera Oriente S.A.C.
Transportes 77 S.A.
Club Sporting Cristal S.A.

e. Indique el número de reuniones que durante el ejercicio materia del presente informe el área encargada de auditoría interna ha celebrado con la sociedad auditora contratada.

Número de reuniones							
0	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*Más de 5*	*No aplica*
(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(...)	(.X..)	(...)

Principio 8	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
8. Principio (IV.D.2).- 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.					X

a. Indique cuál (es) es (son) el (los) medio (s) o la (s) forma (s) por la que los accionistas o los grupos de interés de la EMPRESA pueden solicitar información para que su solicitud sea atendida.

	Accionistas	*Grupos de interés*
Correo electrónico	(..X.)	(..X.)
Directamente en la empresa	(.X.)	(.X..)
Vía telefónica	(.X.)	(.X..)
Página de internet	(.X)	(..X.)
Correo postal	(.X)	(.X..)
Otros. Detalle	(...)	(...)

b. Sin perjuicio de las responsabilidades de información que tienen el Gerente General de acuerdo con el artículo 190 de la Ley General de Sociedades, indique cuál es el área y/o persona encargada de recibir y tramitar las solicitudes de información de los accionistas. En caso sea una persona la encargada, incluir adicionalmente su cargo y área en la que labora.

Área encargada: Departamento de Valores

Persona encargada		
Nombres Y Apellidos	*Cargo*	*Área*
Jorge Gamarra Masías	Jefe de Departamento	Valores

c. Indique si el procedimiento de la EMPRESA para tramitar las solicitudes de información de los accionistas y/o los grupos de interés de la EMPRESA se encuentra regulado en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(X)	Código de Buen Gobierno Corporativo

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(...) La empresa cuenta con un procedimiento pero este no se encuentra regulado.
(...) No aplica. No existe un procedimiento preestablecido.

d. Indique el número de solicitudes de información presentadas por los accionistas y/o grupos de interés de la EMPRESA durante el ejercicio materia del presente informe.

Número de solicitudes		
Recibidas	*Aceptadas*	*Rechazadas*
1,656	1,656	0

Nota: Las solicitudes recibidas corresponden sólo a accionistas y están relacionadas con tenencia de acciones, dividendos por cobrar, transferencias por herencia, certificados de retenciones y otros de naturaleza ordinaria.

e. En caso la EMPRESA cuente con una página web corporativa, ¿incluye una sección especial sobre gobierno corporativo o relaciones con accionistas e inversores?

(.X.) Sí (...) No (...) No cuenta con página web

Nota.- A partir del ejercicio 2007 nuestra página web corporativa incluye una sección especial sobre "Buen Gobierno Corporativo" y "Comité de Ética".

f. Durante el ejercicio materia del presente informe indique si ha recibido algún reclamo por limitar el acceso de información a algún accionista.

(...) Sí (X..) No

Principio 9	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
9. Principio (IV.D.3.).- 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.					X

a. ¿Quién decide sobre el carácter confidencial de una determinada información?

(.X.) El directorio
(...) El gerente general
(...) Otros. Detalle _____

b. Detalle los criterios preestablecidos de carácter objetivo que permiten calificar determinada información como confidencial. Adicionalmente, indique el número de solicitudes de información presentadas por los accionistas durante el ejercicio materia del presente informe que fueron rechazadas debido al carácter confidencial de la información.

Los criterios preestablecidos que permiten calificar determinada información como confidencial son los señalados en las Normas Internas de conducta sobre Hechos de Importancia, Información Reservada y Otras Comunicaciones.

No contamos con otros criterios

No se presentaron solicitudes

(...) No existen criterios preestablecidos

c. Indique si los criterios descritos en la pregunta anterior se encuentran contenidos en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(.X.)	Normas Internas de Conducta

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(...) No se encuentran regulados

Principio 10	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
10. Principio (IV.F, primer párrafo).- La sociedad debe contar con auditoria 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.					X

a. Indique si la EMPRESA cuenta con un área independiente encargada de auditoria interna.

(X) Sí (..) No

b. En caso la respuesta a la pregunta anterior sea afirmativa, dentro de la estructura orgánica de la EMPRESA indique, jerárquicamente, de quién depende Auditoria Interna y a quién tiene la obligación de reportar.

Depende de: La Gerencia Finanzas
Reporta a: Comité de Auditoría De Backus
Directorio de Backus
Grupo de Auditoría Interna de SABMiller plc

Nota.- Al ser Cervecerías Peruanas Backus S.A.A. una empresa parte del Grupo Económico SABMiller plc, ésta se encuentra sujeta a la revisión y monitoreo por parte de un Comité Latinoamericano conformado por miembros independientes a la administración de la compañía, lo que asegura la independencia y transparencia de la información, riesgos y auditoría reportados por la empresa.

c. Indique cuáles son las principales responsabilidades del encargado de Auditoría interna y si cumple otras funciones ajenas a la Auditoría interna.

Dentro de sus responsabilidades, está la de elaborar el Plan de Auditoría bajo la metodología de Auditoría Interna de SABMiller plc (basada en riesgos), ejecutar el Plan de Auditoría en las fechas programadas y preparar los informes correspondientes.

Asimismo, de conformidad con lo señalado en nuestro Código de Buen Gobierno Corporativo –aprobado mediante Sesión de Directorio de fecha 17 de noviembre de 2003 y comunicado al mercado con fecha 20 de noviembre de 2003–, las funciones de la Auditoría interna se encuentran reguladas:

"4.3. Auditoría
4.3.1. Auditoría interna
La Sociedad contará 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 a la Gerencia.
No deben desempeñar este cargo las personas que se encuentran en alguno de los supuestos de incompatibilidades establecidos para los directores y el gerente.
Las funciones principales de los auditores internos, que sean reconocidas de manera explícita, deben procurar abarcar los siguientes aspectos:
a. Evaluación permanente de toda la información generada o registrada por la actividad desarrollada por la Sociedad, de modo que sea confiable y guarde sujeción con la normativa.

b. Asegurar la fortaleza del control interno contable.
c. Presentar a las áreas correspondientes las observaciones del caso así como proponer las medidas necesarias, evitando errores y previniendo contingencias.
d. Diseñar y conducir la política integral del control interno de la Sociedad.
e. Mantener informado al Directorio y a la Gerencia General, por escrito, de los asuntos o materias críticas del control interno sobre las que debe tomarse atención o conocimiento, así como de las acciones tomadas sobre toda recomendación que haya presentado en el período que informa."

d. Indique si las responsabilidades descritas en la pregunta anterior se encuentran reguladas en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(.X..)	Código de Buen Gobierno Corporativo Manual de la Metodología de Auditoría Interna de SABMiller plc.

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

Las responsabilidades del directorio

Principio 11	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
11. Principio (V.D.1).- El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber: 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.					X

a. En caso el Directorio de la EMPRESA se encuentre encargado de la función descrita en este principio, indicar si esta función del Directorio se encuentra contenida en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(X.)	(...)	(...)	(.X..)	Código de Buen Gobierno Corporativo

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(.. .) El directorio se encarga de la función descrita pero esta no se encuentra regulada
(...) No aplica. El directorio no se encarga de esta función

Principio 12 y 13	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber:					
12. Principio (V.D.2).- Seleccionar, controlar y, cuando se haga necesario, sustituir a los ejecutivos principales, así como fijar su retribución.					X
13. Principio (V.D.3).- 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.					X

Nota.- Nuestro Directorio está integrado por personas de probada experiencia en el manejo empresarial y capacidad suficiente que garantizan que la selección, control y sustitución de los ejecutivos principales de la empresa es la adecuada. Esto explica nuestra participación en el mercado y rentabilidad, así como la calidad de nuestros productos, reputación e imagen de la empresa.
La remuneración de los ejecutivos principales es la adecuada ya que se encuentra en los rangos que se observa en el mercado laboral que corresponden a empresas similares a las nuestras.
El hecho de que la realización de estas funciones a cargo del Directorio no se encuentren registradas en un manual, no implica que no se cumpla con el requisito a cabalidad.

a. En caso el Directorio de la EMPRESA se encuentre encargado de las funciones descritas en este principio, indique si ellas se encuentran reguladas en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(.X..)	(...)	(...)	(.X..)	Código de Buen Gobierno Corporativo

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(. ..) El directorio se encarga de las funciones descritas pero estas no se encuentran reguladas
(...) No aplica. El directorio no se encarga de estas funciones

b. Indique el órgano que se encarga de:

Función	*Directorio*	*Gerente General*	*Otros (Indique)*
Contratar y sustituir al gerente general	(.X..)	(...)	
Contratar y sustituir a la plana gerencial	(.X..)	(...)	
Fijar la remuneración de los principales ejecutivos	(.X..)	(X..)	
Evaluar la remuneración de los principales ejecutivos	(.X.)	(.X.)	
Evaluar la remuneración de los directores	(X.)	(...)	

c. Indique si la EMPRESA cuenta con políticas internas o procedimientos definidos para:

Políticas para:	*Sí*	*No*
Contratar y sustituir a los principales ejecutivos	(.X..)	(. .)
Fijar la remuneración de los principales ejecutivos	(.X..)	(...)
Evaluar la remuneración de los principales ejecutivos	(.X..)	(...)
Evaluar la remuneración de los directores	(.X..)	(...)
Elegir a los directores	(.X..)	(...)

d. En caso la respuesta a la pregunta anterior sea afirmativa para uno o más de los procedimientos señalados, indique si dichos procedimientos se encuentran regulados en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(.X..)	(...)	(...)	(...)	Para el caso de elección de Directores

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(....) No se encuentran regulados

Principio 14	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber: *14. Principio (V.D.4).-* 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.				X	

a. En caso el Directorio de la EMPRESA se encuentre encargado de la función descrita en este principio, indique si esta función del Directorio se encuentra contenida en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(.X..)	Código de Buen Gobierno Corporativo

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(...) El directorio se encarga de la función descrita pero esta no se encuentra regulada
(...) No aplica. El directorio no se encarga de esta función

Nota.- Este principio recomienda que el Directorio realice el seguimiento y control de 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.

Al respecto señalamos que en nuestro Código de Buen Gobierno Corporativo la solución de estos conflictos está prevista, en líneas generales, en los numerales 1.5 y 2.1.6., no contando con un procedimiento escrito lo que se explica por no haber tenido hasta la fecha mayores conflictos del tipo señalado en el Principio.

b. Indique el número de casos de conflictos de intereses que han sido materia de discusión por parte del Directorio durante el ejercicio materia del presente informe.

Número de casos	*0*

c. Indique si la EMPRESA o el Directorio de ésta cuenta con un Código de Ética o documento (s) similar (es) en el (los) que se regulen los conflictos de intereses que pueden presentarse.

(.X.) Sí (...) No

d. En caso su respuesta sea positiva, indique la denominación exacta del documento:

Código de Ética y Código de Conducta del Ejecutivo

e. Indique los procedimientos preestablecidos para aprobar transacciones entre partes relacionadas.

La Sociedad para aprobar transacciones entre partes interesadas requiere la aprobación del Directorio.

Principio 15	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
15. El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber: *Principio (V.D.5).-* Velar por la integridad de los sistemas de contabilidad y de los estados financieros de la sociedad, incluida una auditoria independiente, y la existencia de los debidos sistemas de control, en particular, control de riesgos financieros y no financieros y cumplimiento de la ley.					X

a. En caso el Directorio de la EMPRESA se encuentre encargado de la función descrita en este principio, indique si esta función del Directorio se encuentra contenida en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(.X.)	(...)	(...)	(.X.)	Código de Buen Gobierno Corporativo

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(...) El directorio se encarga de la función descrita pero esta no se encuentra regulada
(...) No aplica. El directorio no se encarga de esta función

b. Indique si la EMPRESA cuenta con sistemas de control de riesgos financieros y no financieros.

(.X.) Sí (...) No

c. Indique si los sistemas de control a que se refiere la pregunta anterior se encuentran regulados en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(.X.)	(...)	(...)	(.X.)	Matriz de Riesgos

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(..) No se encuentran regulados

Principio 16	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
16. El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber:					
Principio(V.D.6).- Supervisar la efectividad de las prácticas de gobierno de acuerdo con las cuales opera, realizando cambios a medida que se hagan necesarios.				X	

a. ¿El Directorio de la EMPRESA se encuentra encargado de la función descrita en este principio?

(.X.) Sí (...) No

b. Indique los procedimientos preestablecidos para supervisar la efectividad de las prácticas de gobierno, especificando el número de evaluaciones que se han realizado durante el periodo.

Conforme lo establece nuestro Código de Buen Gobierno Corporativo -aprobado mediante Sesión de Directorio de fecha 17 de noviembre del 2003 y comunicado al mercado con fecha 20 de noviembre del 2003-, el Directorio tiene como función supervisar la efectividad de las prácticas de gobierno de acuerdo con las cuales opera, realizando cambios a medida que se hagan necesarios, sin embargo, no se han preestablecido procedimientos para dicha supervisión como lo solicita la administración, lo cual no significa que el Directorio permanentemente no se encuentre realizando sus funciones, esto es, verificar el cumplimiento y efectividad de las prácticas de gobierno dentro de nuestra organización.

c. Indique si los procedimientos descritos en la pregunta anterior se encuentran regulados en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(.X..)	Código de Buen Gobierno Corporativo

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(...) No se encuentran regulados

Principio 17	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
El Directorio debe realizar ciertas funciones claves, a saber:					
17. Principio (V.D.7).- Supervisar la política de información.					X

a. En caso el Directorio se encuentre encargado de la función descrita en este principio, indicar si esta función del Directorio se encuentra contenida en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(. .)	(...)	(...)	(.X..)	Código de Buen Gobierno Corporativo

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(...) El directorio se encarga de la función descrita pero esta no se encuentra regulada
(...) No aplica. El directorio no se encarga de esta función

Nota.- La Función del Directorio de supervisar la política de información se encuentra regulada en nuestro Código de Buen Gobierno Corporativo, aprobado mediante Sesión de Directorio de fecha 17 de noviembre del 2003 y comunicado al mercado con fecha 20 de noviembre del 2003.

b. Indique la política de la EMPRESA sobre revelación y comunicación de información a los inversionistas.
"Considerar que la divulgación de la información sea simétrica, asegurando así el respeto al principio de la paridad de trato de la Sociedad a sus accionistas. En este sentido, se debe tener en cuenta que todos los accionistas deben tener acceso a la información por igual, que la información revelada a un accionista o a un tercero debe ser comunicada a todos los accionistas; que la atención de los pedidos particulares de información solicitados por los accionistas, los inversionistas en general o por los grupos de interés relacionados con la Sociedad debe hacerse a través de una instancia y/o personal responsable designado al efecto." La política de la empresa sobre la revelación y comunicación de información al inversionista aparece en el Capítulo IV Revelación de Información del Código de Buen Gobierno Corporativo de nuestra sociedad.

(.) No aplica, la empresa no cuenta con la referida política

c. Indique si la política descrita en la pregunta anterior se encuentra regulada en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(.X.)	Código de Buen Gobierno Corporativo y Normas Internas de Conducta

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(.. .) No se encuentra regulada

Principio 18	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
18. Principio (V.E.1).- 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. 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.				X	

a. En caso la respuesta a la pregunta anterior sea afirmativa, indique la siguiente información respecto de cada comité del Directorio con que cuenta la EMPRESA

Comité de Auditoría	*Comité de Ética*
I. Fecha de creación:	*I. Fecha de creación*
Febrero 2006	Noviembre 2007
II. Funciones:	*II. Funciones:*
Realizar o autorizar investigaciones sobre cualquier asunto dentro de su ámbito de responsabilidad.	Procesar las denuncias que formulen los colaboradores, proveedores y terceros en general sobre eventuales conductas antiéticas en que incurran trabajadores de Backus infringiendo la política aprobada por la Gerencia General. Se creó un Comité de Ética compuesto por tres miembros: El gerente de Asuntos Corporativos, el gerente de Recursos Humanos y el asesor legal, adicionalmente se compondría de una secretaría y un miembro suplente el cual se integrará al Comité cuando cualquiera de sus tres miembros titulares se encuentre fuera de la ciudad de Lima o del Perú o inhabilitado de asistir por enfermedad o cualquier otra razón. El Comité de Ética tiene además las siguientes funciones: ■ Divulgar entre los colaboradores, proveedores y terceros vinculados a la Sociedad, los alcances de la Política de Ética aprobada por el Directorio. ■ Velar por el cumplimiento de la Política de Ética. ■ Recibir, registrar y conducir la investigación de los reportes de las conductas antiéticas que se reciban. ■ Recomendar a la Administración las medidas que estime pertinentes relacionadas con los reportes de las conductas antiéticas. ■ Informar al Comité de Auditoría sobre los reportes de conducta antiética recibidos, investigaciones realizadas y recomendaciones efectuadas a la Administración con relación a los mismos.
III. Principales reglas de organización y funcionamiento:	*III. Principales reglas de organización y funcionamiento:*

IV. Miembros del comité:

Nombres y apellidos	*Fecha Inicio*	*Fecha Término*	*Cargo dentro del comité*
Barry John Kingsley Smith	Febrero 2006		Presidente
Mauricio Restrepo Pinto	Febrero 2006		
Salomón Vaie Lustgarten	Mayo 2007		
Carlos Bentín Remy	Octubre 2008		

IV. Miembros del comité:

Nombres y apellidos	*Fecha Inicio*	*Fecha Término*	*Cargo dentro del comité*
Francisco Mujica Serelle	Noviembre 2007		Presidente
Bret Rogers	Noviembre 2007		
Fernando Zavala Lombardi	Noviembre 2007		
Luis Eduardo García Rosell Artola	Noviembre 2007		
Shadú Mendoza Sifuentes	Noviembre 2007		

V. Número de sesiones realizadas durante el ejercicio:	*V. Número de sesiones realizadas durante el ejercicio:*
3	6
VI. Cuenta con facultades delegadas de acuerdo con el artículo 174 de la Ley general de sociedades:	*VI. Cuenta con facultades delegadas de acuerdo con el artículo 174 de la Ley general de sociedades:*
(X) Sí (...) No	(X) Sí (...) No

(…) No aplica, la empresa no cuenta con comités de directorio

Principio 19	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
19. Principio (V.E.3).- 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.					X

a. Indique la siguiente información correspondiente a los directores de la EMPRESA durante el ejercicio materia del presente informe.

Nombres y Apellidos	*Formación[2/.]*	*Fecha*		*Part. accionaria[3/..]*	
		Inicio[1/.]	*Término*	*Nº de Acciones*	*Part. (%)*
Directores Dependientes					
Alejandro Santo Domingo Dávila	Director de: Bavaria, Valorem, Caracol TV, Media Capital.	2002		0	0
Carlos Alejandro Pérez Dávila	Economista. Director de: Bavaria, Valorem, Caracol TV.	2002		0	0
Mauricio Restrepo Pinto	Economista. Director de: Bavaria Cervecería San Juan S.A.A. e Industrias del Envase S.A. Cervecería Nacional S.A. de Panamá, Compañía de Cervezas Nacionales C.A. de Ecuador.	2002		0	0
Juan Carlos García Cañizares	Ingeniero Industrial. Director de: Valores Bavaria, Cervecería Águila S.A. y Malterías de Colombia S.A.	2002		0	0
Robert Priday Woodworth	Licenciado en Negocios. Director de: Cervecería San Juan S.A.A., e Industrias del Envase S.A.	2005		0	0
José Antonio Payet Puccio	Abogado	2005		0	0

Nombres y Apellidos	Formación[2/.]	Fecha		Part. accionaria[3/.]	
		Inicio[1/.]	Término	Nº de Acciones	Part. (%)
Barry John Kingsley Smith	MBA en la Universidad de Harvard EE.UU., Director de Bavaria, Cervecería Nacional S.A. de Panamá, Compañía de Cervezas Nacionales C.A. de Ecuador.	2005		0	0
Luis Eduardo García Rosell Artola	Ingeniero Industrial. Director de: Cervecería San Juan S.A.A., Industrias del Envase S.A.	2005		0	0
Francisco Mujica Serelle	Abogado de U.N. Mayor de San Marcos, Lima en 1964. Con Posgrado en U. de París en Ciencias Sociales del Trabajo en el año 1965. Ha seguido numerosos cursos de especialización y administración de empresas.	2008		0	0
Directores Independientes					
Carlos Bentín Remy	Licenciado en Administración.	2004		0	0
Manuel Romero Caro	Economista y Licenciado en Administración: Director de Cofide, Sociedad Paramonga Ltda. Minero Perú Comercial, Banco Minero del Perú, Empresa Minera del Perú, Empresa Minera del Centro, Manufacturas Metálicas Josfel, Bandesco, Empresa Promotora Bayóvar, La Papelera Peruana, Papelera Pucallpa, Celusósica Papelera del Norte.	2004		0	0
Felipe Osterling Parodi	Abogado	2004		0	0
Alex Gastón Fort Brescia	Bachiller con especialización en Economía de William College y con Maestría en Administración de Empresas en Colombia University.	2008		0	0
Pedro Pablo Kuczynski Godard	Cursó estudios en el Perú y en las universidades de Oxford y Princeton, donde hizo su posgrado en Economía.	2008		0	0

1/. Corresponde al primer nombramiento.

2/. Incluir la formación profesional y si cuenta con experiencia en otros directorios.

3/. Aplicable obligatoriamente sólo para los directores con una participación sobre el capital social mayor o igual al 5% de las acciones de la empresa.

Principio 20	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
20. Principio (V.F, segundo párrafo).- 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.					X

a. ¿Cómo se remite a los directores la información relativa a los asuntos a tratar en una sesión de Directorio?

(.X.) Correo electrónico
(X.) Correo postal
(X) Otros. Detalles se envía a domicilio
(...) Se recoge directamente en la empresa

b. ¿Con cuántos días de anticipación se encuentra a disposición de los directores de la EMPRESA la información referida a los asuntos a tratar en una sesión?

	Menor a 3 días	*De 3 a 5 días*	*Mayor a 5 días*
Información no confidencial	(...)	(.X.)	(...)
Información confidencial	(...)	(X)	(...)

c. Indique si el procedimiento establecido para que los directores analicen la información considerada como confidencial se encuentra regulado en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(X.)	Normas Internas de Conducta

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(...) La empresa cuenta con un procedimiento establecido pero este no se encuentra regulado
(...) No aplica. La empresa no cuenta con un procedimiento

Principio 21	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
21. Principio (V.F, tercer párrafo).- 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.				X	

a. Indique las políticas preestablecidas sobre contratación de servicios de asesoría especializada por parte del Directorio o los directores.

Nota.- En los casos que el Directorio decidiera la contratación de servicios de asesoría especializada apelaría a la experiencia y conocimiento de sus integrantes, que como hemos señalado son personas altamente competentes quienes cuentan con suficiente criterio, experiencia y conocimiento para recurrir a los mejores especialistas dependiendo del asunto que se trate.

(...) No aplica. La empresa no cuenta con las referidas políticas

b. Indique si las políticas descritas en la pregunta anterior se encuentran reguladas en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(...)	

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(.X..) No se encuentran reguladas

c. Indique la lista de asesores especializados del Directorio que han prestado servicios para la toma de decisiones de la EMPRESA durante el ejercicio materia del presente informe.

En el periodo materia del presente informe el Directorio no ha contratado los servicios de asesores especializados

Principio 22*	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
22. Principio (V.H.1).- Los nuevos directores deben ser instruidos sobre sus facultades y responsabilidades, así como sobre las características y estructura organizativa de la sociedad.					X

a. En caso LA EMPRESA cuente con programas de inducción para los nuevos directores, indique si dichos programas se encuentran regulados en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(...)	

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(.X) Los programas de inducción no se encuentran regulados
(...) No aplica. La empresa no cuenta con los referidos programas

Nota.- Los Directores designados son debidamente instruidos por la Gerencia General sobre sus facultades y responsabilidades así como sobre las actividades y estructura de la sociedad. Asimismo, las personas que son invitadas a integrar nuestro Directorio responden a calificaciones muy altas ya sea en materia financiera, empresarial, legal y en el conocimiento de la rama industrial a que se dedica nuestra empresa, generalmente son además Directores de otras empresas tan importantes como la nuestra, por lo tanto son conocedores de las facultades y responsabilidades que les asigna la Ley General de Sociedades.
Independientemente de ello, sin que exista un programa de inducción regulado, se les proporciona el Estatuto de la empresa, Reglamentos aprobados, la Memoria de la misma y se les hace una exposición sobre la situación del sector y la empresa.

Principio 23	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
23. Principio V.H.3).- 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.					X

a. ¿Durante el ejercicio materia del presente informe se produjo la vacancia de uno o más directores?

(X.) Sí (...) No

b. En caso la respuesta a la pregunta anterior sea afirmativa, de acuerdo con el segundo párrafo del artículo 157 de la Ley General de Sociedades, indique lo siguiente:

	Sí	No
¿El directorio eligió al reemplazante?	(X.)	(..)
De ser el caso, tiempo promedio de demora en designar al nuevo director (en días calendario)	Se designó en la misma fecha que se produjo la vacancia.	

c. Indique los procedimientos preestablecidos para elegir al reemplazante de directores vacantes.

En caso de vacancia del cargo de Director y mientras se realice una nueva elección, el mismo Directorio podrá elegir a los reemplazantes para completar su número.

(.. .) No aplica. La empresa no cuenta con procedimientos

d. Indique si los procedimientos descritos en la pregunta anterior se encuentran contenidos en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Estatuto	Reglamento Interno	Manual	Otros	Denominación del documento*
(.X.)	(...)	(...)	(...)	

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(.. .) No se encuentran regulados

Principio 24 y 25	Cumplimiento				
	0	1	2	3	4
24. Principio (V.I, primer párrafo).- 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.					X
25. Principio (V.I, segundo párrafo).- 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 con cargos gerenciales.					X

a. En caso alguna de las respuestas a la pregunta anterior sea afirmativa, indique si las responsabilidades del Presidente del Directorio; del Presidente Ejecutivo, de ser el caso; del Gerente General, y de otros funcionarios con cargos gerenciales se encuentran contenidas en algún (os) documento (s) de la EMPRESA.

Responsabilidades de:	Estatuto	Reglamento Interno	Manual	Otros	Denominación del documento*	No están reguladas	No aplica
Presidente de Directorio	(X.)	(...)	(...)	(...)		(...)	(...)
Presidente Ejecutivo	(...)	(...)	(...)	(...)		(...)	(X)
Gerente General	(.X.)	(...)	(...)	(.X.)	Sesiones de Directorio	(...)	(...)
Plana Gerencial	(...)	(...)	(...)	(X)	Descripción de Puestos	(...)	(...)

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

** En la EMPRESA las funciones y responsabilidades del funcionario indicado no están definidas.

Principio 26	*Cumplimiento*				
	0	*1*	*2*	*3*	*4*
26. Principio V.I.5).- 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.					X

a. Respecto de la política de bonificación para la plana gerencial, indique la(s) forma(s) en que se da dicha bonificación.

(...) Entrega de acciones
(...) Entrega de opciones
(X) Entrega de dinero
(...) Otros. Detalle
(...) No aplica. La empresa no cuenta con programas de bonificación para la plana gerencial

b. Indique si la retribución (sin considerar bonificaciones) que percibe el gerente general y plana gerencial es:

	Remuneración Fija	*Remuneración Variable*	*Retribución (%)**
Gerente General	(...)	(X)	1.759%
Plana Gerencial	(...)	(X)	

* Indicar el porcentaje que representa el monto total de las retribuciones anuales de los miembros de la plana gerencial y el gerente general, respecto del nivel de ingresos brutos, según los estados financieros de la EMPRESA.

c. Indique si la EMPRESA tiene establecidos algún tipo de garantías o similar en caso de despidos del gerente general y/o plana gerencial.

(X.) Sí (...) No

II. Sección Segunda: Información Adicional

Derechos de los Accionistas

a. Indique los medios utilizados para comunicar a los nuevos accionistas sus derechos y la manera en que pueden ejercerlos.

(...) Correo electrónico
(...) Directamente en la empresa
(...) Vía telefónica
(...) Página de internet
(...) Correo postal
(..) Otros. Detalle
(.X) No aplica. No se comunican a los nuevos accionistas sus derechos ni la manera de ejercerlos

Nota.- Al tratarse de una Sociedad Anónima Abierta no es posible atender a cada nuevo accionista que adquiere en bolsa acciones, sin embargo a través del Departamento de Valores la sociedad atenderá e instruirá sobre sus derechos a cada accionista que así lo solicite.

b. Indique si los accionistas tienen a su disposición durante la junta los puntos a tratar de la agenda y los documentos que lo sustentan, en medio físico.

(.X.) Sí (...) No

c. Indique qué persona u órgano de la EMPRESA se encarga de realizar el seguimiento de los acuerdos adoptados en las Juntas de accionistas. En caso sea una persona la encargada, incluir adicionalmente su cargo y área en la que labora.

Área Encargada
Asesoría

Persona Encargada		
Nombres y Apellidos	*Cargo*	*Área*
Juan Malpartida del Pozo	Asesor Legal	Asesoría

d. Indique si la información referida a las tenencias de los accionistas de la EMPRESA se encuentra en:

(.X.) La empresa
(.X.) Una institución de compensación y liquidación

e. Indique con qué regularidad la EMPRESA actualiza los datos referidos a los accionistas que figuran en su matrícula de acciones.

	Información sujeta a actualización		
Periodicidad	*Domicilio*	*Correo Electrónico*	*Teléfono*
Menor a Mensual	(.X..)	(X..)	(.X..)
Mensual	(...)	(...)	(...)
Trimestral	(...)	(...)	(...)
Anual	(...)	(...)	(...)
Mayor a Anual	(...)	(...)	(...)

(...) Otros, especifique _____

f. Indique la política de dividendos de la EMPRESA aplicable al ejercicio materia del presente informe.

Fecha de aprobación	28 de marzo del 2006
Órgano que lo aprobó	Junta de Accionistas
Política de dividendos (criterios para la distribución de utilidades)	"UNIÓN DE CERVECERÍAS PERUANAS BACKUS Y JOHNSTON S.A.A. MANTENDRÁ COMO POLÍTICA DE DIVIDENDOS LA DESARROLLADA A LO LARGO DE SU HISTORIA EN EL SENTIDO DE DISTRIBUIR SUS UTILIDADES. LA EMPRESA BUSCARÁ REPARTIR DIVIDENDOS ANUALES EN EFECTIVO POR IMPORTES POR LO MENOS IGUALES O SUPERIORES A LOS DEL EJERCICIO PREVIO. SIN EMBARGO, RESERVARÁ LOS FONDOS SUFICIENTES PARA EVENTOS EXTRAORDINARIOS CON EL PROPÓSITO DE DESARROLLAR INVERSIONES QUE LE PERMITAN ENFRENTAR EN MEJORES CONDICIONES A LA COMPETENCIA EN EL MERCADO, ASÍ COMO PARA MEJORAR LOS NIVELES DE CALIDAD DE SU INFRAESTRUCTURA CON EL OBJETIVO DE PRESERVAR LA INVARIABLE CALIDAD DE SUS PRODUCTOS Y LA ATENCIÓN AL MERCADO. SÓLO SE APLICARÁN LAS UTILIDADES A FINES DISTINTOS AL DE DISTRIBUIR DIVIDENDOS EN AQUELLOS CASOS EXCEPCIONALES EN QUE POR CIRCUNSTANCIAS JUSTIFICADAS DEBEN DESTINARSE A UNA CUENTA PATRIMONIAL. LAS UTILIDADES A DISTRIBUIRSE DEPENDERÁ DE LA LIQUIDEZ, ENDEUDAMIENTO Y FLUJO DE CAJA PROYECTADO EN CADA OPORTUNIDAD EN QUE SE DECLARE UN DIVIDENDO.

ASIMISMO SE BUSCARÁ DECLARAR UNO O MÁS DIVIDENDOS PROVISIONALES EN EL CURSO DEL EJERCICIO, CUIDANDO EN TODO CASO QUE ELLOS NO EXCEDAN UTILIDADES REALMENTE OBTENIDAS A LA FECHA DEL ACUERDO, MENOS LA RESERVA LEGAL EN EL PORCENTAJE CORRESPONDIENTE AL PERÍODO DEL AÑO TRANSCURRIDO Y EN TANTO EL VALOR DEL ACTIVO NO SEA INFERIOR AL CAPITAL SOCIAL, SIEMPRE Y CUANDO LAS PERSPECTIVAS PARA COMPLETAR EN FORMA NORMAL EL RESULTADO DEL EJERCICIO ASÍ LO ACONSEJE. "

g. Indique, de ser el caso, los dividendos en efectivo y en acciones distribuidos por la EMPRESA en el ejercicio materia del presente informe y en el ejercicio anterior.

Fecha de Entrega	*Dividendo por Acción*	
	En efectivo S/.	*En acciones S/.*
Clase de Acción "A".		
Ejercicio N-1 (2007)	2.4814663	
Ejercicio N (2008)	4.5170764	
Clase de Acción "B".		
Ejercicio N-1 (2007)	2.7296129	
Ejercicio N (2008)	4.96878692	
Acciones de Inversión		
Ejercicio N-1 (2007)	0. 2481466	
Ejercicio N (2008)	0. 45170764	

Directorio

h. Respecto de las sesiones del Directorio de la EMPRESA desarrolladas durante el ejercicio materia del presente informe, indique la siguiente información:

Número de sesiones realizadas:	17
Número de sesiones en las cuales uno o más directores fueron representados por directores suplentes o alternos	-
Número de directores titulares que fueron representados en al menos una oportunidad	-

* Nota.- Se realizaron 02 sesiones presenciales y 15 no presenciales

i. Indique los tipos de bonificaciones que recibe el Directorio por cumplimiento de metas en la EMPRESA.

(.X..) No aplica. La empresa no cuenta con programas de bonificación para directores

j. Indique si los tipos de bonificaciones descritos en la pregunta anterior se encuentran regulados en algún (os) documento (s) de la empresa.

Estatuto	*Reglamento Interno*	*Manual*	*Otros*	*Denominación del documento**
(...)	(...)	(...)	(...)	

* Indicar la denominación del documento, salvo en el caso de los Estatutos de la EMPRESA.

(...) No se encuentran regulados

Nota.- La empresa no cuenta con programas de bonificación para directores

k. Indique el porcentaje que representa el monto total de las retribuciones anuales de los directores, respecto al nivel de ingresos brutos, según los estados financieros de la EMPRESA.

	Retribuciones Totales (%)
Directores Independientes	0.00679%
Directores Dependientes	0.01370%

l. Indique si en la discusión del Directorio, respecto del desempeño de la gerencia, se realizó sin la presencia del gerente general.

(.X.) Sí (...) No

Accionistas y Tenencias

m. Indique el número de accionistas con derecho a voto, de accionistas sin derecho a voto (de ser el caso) y de tenedores de acciones de inversión (de ser el caso) de la EMPRESA al cierre del ejercicio materia del presente informe.

Clase de acción (incluidas las de inversión)	*Número de tenedores (al cierre del ejercicio)*
Acciones con derecho a voto	669
Acciones sin derecho a voto	1,159
Acciones de inversión	8,815
Total	10,643

n. Indique la siguiente información respecto de los accionistas y tenedores de acciones de inversión con una participación mayor al 5% al cierre del ejercicio materia del presente informe.

Clase de Acción: "A"

Nombres y Apellidos	*Número de acciones*	*Participación (%)*	*Nacionalidad*
Rivervale Internacional S.A.	24,987,334	32.8580%	Peruana
Bavaria S.A.	21,794,985	28.6601%	Colombiana
Racetrack Perú S.A.	19,107,549	25.1261%	Peruana
Inversiones Fabe S.A.	7,782,067	10.2333%	Peruana

Clase de Acción: "B"

Nombres y Apellidos	*Número de acciones*	*Participación (%)*	*Nacionalidad*
Fondo Popular1 Renta Mixta	955,522	47.1698%	Peruana
Cervecería San Juan S.A.A.	173,747	8.5771%	Peruana

Acciones de Inversión

Nombres y Apellidos	*Número de acciones*	*Participación (%)*	*Nacionalidad*
Racetrack Perú S.A.	505,785,239	88.8099%	Peruana

Otros

o. Indique si la empresa tiene algún reglamento interno de conducta o similar referida a criterios éticos y de responsabilidad profesional.

(X.) Sí (.) No

En caso su respuesta sea positiva, indique la denominación exacta del documento:

Código de Ética y Código de Conducta del Ejecutivo

p. ¿Existe un registro de casos de incumplimiento al reglamento a que se refiere la pregunta anterior?

(X.) Sí (...) No

q. En caso la respuesta a la pregunta anterior sea positiva, indique quién es la persona u órgano de la empresa encargado de llevar dicho registro.

Área Encargada
Comité de Ética

Persona encargada		
Nombres y Apellidos	*Cargo*	*Área*
Francisco Mujica Serelle	Miembro del Directorio de la Cervecería	Miembro del Directorio

r. Para todos los documentos (Estatuto, Reglamento Interno, Manual u otros documentos) mencionados en el presente informe, indique la siguiente información:

Denominación del documento	*Órgano de aprobación*	*Fecha de aprobación*	*Fecha de última modificación*
Estatuto	Junta General de Accionistas	18-02-1998	19-09-2006
Normas Internas de conducta	Directorio	23-04-2003	
Código de Buen Gobierno Corporativo	Directorio	17-11-2003	
Código de Ética y Código de Conducta del Ejecutivo	Directorio	2006	
Matriz de Riesgos	Gerente General y los Gerentes de Línea	Enero del 2007	

ANEXO 8

A continuación, se listan los proyectos de inversión más importantes realizados durante el ejercicio 2008:

PLANTA ATE

Línea de envasado

Se puso en operación la nueva línea de embotellamiento, con una capacidad de 90,000 botellas por hora. Esta instalación, además de cumplir con los estándares de calidad SABMiller, cuenta con un sistema de pasteurización flash y un sistema de información en línea que permite monitorear su desempeño.

Tanques de fermentación cilindro cónicos

Continuando con las actividades de ampliación de nuestra capacidad instalada, se puso en operación un conjunto de 8 tanques de fermentación de 5,000 hl. Se instaló también un conjunto de tuberías de servicio y proceso que permite su integración con la infraestructura existente.

Planta de tratamiento de aguas residuales

En estricto cumplimiento de sus compromisos, la empresa adquirió una planta completa para el tratamiento de las aguas residuales de la planta.
Su diseño no sólo cumple con los estándares y parámetros de calidad, sino que además excede las exigencias de las autoridades ambientales.
La planta nos permitirá también la recuperación de aguas para fines de irrigación de nuestras áreas verdes y la recuperación de gas metano para ser usado en nuestros calderos.

Equipos de refrigeración

Instalación de un compresor de refrigeración de 2,375 KW trasladado de la ex planta Callao a la planta Ate; adquisición e ins-

talación de dos Torres de Enfriamiento de 3,500 KW cada una y dos Condensadores de Amoniaco tipo placas, de 3,500 KW cada uno, que permiten aumentar la capacidad del sistema de refrigeración.

PLANTA MOTUPE

Filtración de cerveza

Dentro del programa de ampliación de la capacidad instalada de nuestras plantas y adecuándonos a los estándares de calidad SABMiller, estamos completando el proyecto de instalación de un filtro de cerveza de 500 hl/hora. Dentro del alcance del proyecto se han considerado también tanques de agua desaireada, tanques de almacenamiento de cabezas y colas y el upgrade del blender de 300 a 450 hl/hora.

Traslado de generador eléctrico

Se trasladó un generador con una capacidad de 2.2 MW de nuestra ex planta Rímac a Motupe. Asimismo, se instaló un transformador eléctrico de 3 MVA (10/22.9KV) para el sistema de emergencia.

Subestación eléctrica

Upgrade del Sistema de Control SEG para los tres grupos electrógenos Sulzer. Cambio de voltaje en todas las subestaciones eléctricas de la planta industrial y de la planta de gaseosas. Reemplazo de los 2 bancos de compensación reactiva en la subestación principal, cada uno de 300 KVAR.

PLANTA MALTERÍA

Cajas de germinación y tinas de remojo

Se instalaron cuatro tinas de remojo y tres cajas de germinación. Este proyecto nos permite la adecuación de nuestro proceso a los estándares de calidad SABMiller y la ampliación de la capacidad hasta 88,000 TM anuales de malta. Adicionalmente, con este proyecto se podrá reducir la cantidad de malta importada para el suministro de nuestras plantas cerveceras.

PLANTA CUSCO

Tanques de fermentación cilindro cónicos

Continuando con las actividades de ampliación de nuestra capacidad instalada, se pusieron en operación dos tanques de fermentación de 1,800 hl. Se instaló también un conjunto de tuberías de servicio y proceso que permite su integración con la infraestructura existente.

Enfriador de cerveza

Continuando con las actividades de adecuación a los estándares de calidad SABMiller, se ha puesto en operación un enfriador de cerveza en la planta de Cusco, a fin de garantizar una temperatura uniforme al inicio del proceso de maduración.

PROYECTOS INTERPLANTAS

Desarrollo de nuevos productos

Se modificaron las instalaciones adecuándolas para la producción de los diferentes productos que se desarrollaron durante el año: El lanzamiento de una bebida nutritiva (Maltin Power), relanzamiento de Champale, nuevas presentaciones de Guaraná, Viva, Cristalina y San Mateo, así como también Pilsen Trujillo.

Container soft handling

Consiste en la modificación de los transportadores de botellas en nuestras plantas Ate, Motupe, Trujillo y Cusco, con el objetivo de reducir al mínimo el rozamiento y deterioro de nuestro parque de botellas. En esta orientación se instalarán también alineadores libres de presión.

Container anti-scuffing

Consiste en la protección de la superficie externa de nuestro parque de botellas para minimizar su desgaste (anti-scuffing). En todas las plantas se están instalando dosificadores de aditivos a la salida de las lavadoras de botellas para lograr este propósito.

Upgrade de los inspectores de botellas vacías

Actualización del sistema de control óptico y electrónico de los inspectores de botellas vacías (IBV) en todas las plantas cerveceras.

ANEXO 9

A continuación, se listan los proyectos de inversión más importantes que están en etapa de ejecución:

PLANTA ATE

Traslado de generador eléctrico

Traslado de la ex planta Callao a la planta Ate, e instalación de un generador eléctrico de 4 MW.

PLANTA MOTUPE

Tanques de fermentación cilindro cónicos

Se encuentra en proceso la adquisición de dos tanques de fermentación de 6,000 hl.

Reemplazo de la Caldera N° 2 de 20 ton/hr

Adquisición e instalación de una caldera para generación de vapor, con una capacidad de 20 ton/h, el cual contará con un sistema de combustible dual para operar principalmente con gas natural, logrando con esto disminuir el impacto ambiental.

Equipos de refrigeración / Ampliación torre de enfriamiento

Instalación de un compresor de amoniaco, trasladado de la ex planta Rímac, así como la adquisición e instalación de un con-

densador de amoniaco de 1,500 KW y una torre de enfriamiento de agua de 1´300,000 Kcal/h para ampliar la capacidad de nuestro sistema.

PLANTA CUSCO

Tanques de fermentación cilindro cónicos

Se encuentra en proceso la adquisición de dos tanques de fermentación de 6,000 hl.

Torre de agua desaireada

Adquisición e instalación de una torre de desaireación de agua de 150 hl/hora. Con esta instalación nos estamos adecuando a los requisitos de calidad SABMiller para el agua de proceso.

PLANTA MALTERÍA

Reemplazo de removedores en cajas de germinación

Reemplazo de los removedores de cebada en dos cajas de germinación del grupo de cajas 9 a 13.

Ampliación de capacidad del almacén de maíz

Instalación de dos silos metálicos de 4,000 TM cada uno para el almacenamiento de maíz.

PROYECTOS INTERPLANTAS

Enfriadores de levadura

Para garantizar el cumplimiento de los estándares de calidad SABMiller se han adquirido y están en proceso de instalación enfriadores de levadura para las plantas Ate, Motupe, Arequipa y Cusco.

Suministro de gas natural

El proyecto tiene como objetivo el reemplazo por gas natural del petróleo que actualmente usamos como combustible en nuestras calderas.

Para lograr el objetivo previsto se instalarán estaciones de gasificación de gas licuado en las plantas Arequipa, Cusco, Motupe y Maltería Lima. Complementariamente, se han adquirido quemadores de gas natural para las plantas Arequipa, Cusco y Maltería Lima.

Es importante mencionar el impacto que tendrá este proyecto en el medio ambiente (reducción de emisiones de CO_2).

Ampliamos la capacidad del almacén de maíz con la instalación de dos silos metálicos, cada uno de

4,000 TM

ANEXO 10

Las actividades o resultados más importantes en la Gerencia de Logística son los siguientes:

a Desarrollar un programa de capacitación en los procesos de la Cadena de Suministro para el personal. Asimismo, iniciar un proceso de reclutamiento de talento para las áreas funcionales de la Gerencia.

b Optimizar los costos de la cadena de suministro.

c Mantener niveles óptimos de inventarios de materiales y producto terminado.

d Mantener la capacidad de almacenamiento de granos y frío (para el lúpulo), de acuerdo a los nuevos requerimientos de capacidad.

e Planificar, ejecutar y administrar una inversión del orden de S/. 105 millones en contenedores, principalmente en envases de vidrio y cajas plásticas.

f Desarrollar e implementar estrategias e indicadores para la mejora del Sistema de Control de Envases en el mercado.

g Documentar los procesos de Supply Chain en la región, a fin de intercambiar las buenas prácticas a nivel regional.

h Asegurar el abastecimiento de Materias Primas, considerando la variabilidad de precios e inventarios de granos a nivel mundial.

i Implementar el Procurement Way como estrategia para optimizar el proceso de abastecimiento.

j Integrar el 86% de nuestras operaciones de compras locales al sistema de comercio electrónico B2B.

k Automatizar y estandarizar los procesos de compras para incrementar la productividad y mejorar el nivel de servicio.

l Continuar con la difusión del Código de Ética y los Principios de Abastecimiento Responsable a proveedores.

m Capacitar a nuestros proveedores en las Mejores Prácticas de cada una de las VPs de Backus, a fin de adecuarlas a sus empresas e integrados a nuestros procesos (Programa Progresando Juntos – Mediana Empresa).

n Evaluar alternativas de abastecimiento y desarrollar estrategias con la finalidad de obtener el mejor Costo Total de Tenencia (TCO).

o Iniciar el abastecimiento de maíz amarillo duro local, a fin de contribuir con el desarrollo social de pequeños agricultores y contar con una alternativa local, disminuyendo el riesgo de abastecimiento y variación de precios.

p Fortalecer nuestro programa de siembra de cebada chilena a través de nuestra subsidiaria Agroinversiones de Chile, mediante una adecuada estrategia de contratación, manuales y apoyo técnico al agricultor y ensayos múltiples para mejorar la calidad de la cebada chilena.

q Brindar soporte para el lanzamiento de nuevos SKUs, tanto en la programación de actividades, como en la compra de envases y otros materiales.

ANEXO 11

INVERSIONES EN LA INFRAESTRUCTURA DE DISTRIBUCIÓN

Flota de transporte primario

La flota de Transporte 77 dedicada al transporte primario continuó su proceso de renovación orientada a incrementar su eficiencia y reducir sus costos de operación. Las principales inversiones fueron:

> Entre los meses de octubre y diciembre se recibieron 12 Tracto-Camiones de una compra total de 15 unidades para la Renovación de la Flota de Transporte Primario; las unidades son marca Freightliner, modelo Argosy y se encuentran configuradas para cumplir con la norma de Combinación Vehicular Especial que indica que el máximo peso bruto vehicular es de 60 toneladas, lo cual nos permitirá elevar la capacidad de carga de 24 a 30 parihuelas utilizando la configuración Bi-Tren. Asimismo, estas unidades cuentan con un moderno motor con inyección electrónica, el cual cumple con los estándares de EPA 98 respecto al control y emisión de gases para la conservación del medio ambiente.

Flota de distribucón secundaria

Con la finalidad de mejorar la eficiencia de la distribución secundaria se continuó con el proceso de renovación de la flota, incorporándose cabinas con un diseño ergonómico que cumplen con los requisitos de seguridad y salud ocupacional para los operadores. Asimismo, sus carrocerías incorporan el nuevo concepto de transporte de carga palatizada, con lo cual se reducen los tiempos de carga y descarga.

> Entre enero y marzo, se recibieron 105 camiones de reparto, de los cuales 50 unidades son para la Renovación de la Flota de Transporte Secundario y 55 unidades son para la Ampliación de la Flota de Transporte Secundario. Los camiones son marca Freightliner, modelo M2-106, tienen un peso bruto vehicular de 18 Tn, un sistema de carga y descarga paletizada, suspensión neumática de fábrica y tienen una capacidad de reparto de 52 hl. Asimismo, cuentan con una cabina de tipo extendida en donde se pueden trasladar 5 personas de manera segura (1 chofer + 4 tripulantes). Las unidades se encuentran en operación en las ciudades de Lima, Piura, Chiclayo, Trujillo, Ica e Arequipa.

Flota de montacargas

> En el mes de noviembre, se recibieron 11 montacargas: tres montacargas de 2.5 toneladas con dos uñas con estabilizador de carga y capacidad de carga de 84 cajas; y ocho montacargas de 4.5 toneladas con cuatro uñas con estabilizador de carga y capacidad de 168 cajas. Los montacargas de dos uñas fueron asignados a Centros de Distribución y los de cuatro uñas a los almacenes en las plantas. Las máquinas son marca Toyota, modelos 8FG25 y 7FGK45, respectivamente, y son a combustión GLP. Las unidades fueron puestas en operación en diciembre del 2008.

Reestructuración de la red de centros de distribución

Como parte de la **Estrategia de nuestra Ruta al Mercado** y luego de las consolidaciones geográficas de los Centros de Distribución efectuadas en el 2007; en el 2008 se ha continuado optimizando los costos de transporte, así como los recursos e infraestructura de la operación para garantizar una red más eficiente y una adecuada cobertura de los puntos de venta en las diferentes regiones del país. A continuación listamos los cambios efectuados en la red en el 2008:

Centro de Distribución	Cambio
- S.I. Motupe	Inicio de Distribución Directa
- S.I. Ayacucho	Nueva operación
- S.I. Cono Norte	Nueva operación
- S.I. Huancavelica	Nueva operación

Asimismo, se realizaron inversiones en los diferentes almacenes de las plantas y los centros de distribución orientados a incrementar la capacidad, mejorar los estándares de almacenamiento y flujos de la operación. Entre las inversiones más significativas se encuentran la de los techos del área de carga y descarga del almacén de las Plantas Ate, Arequipa, Trujillo y Motupe.

ANEXO 12

PROCESO DE CAMBIO CULTURAL: DOMINAR EL CRECIMIENTO RENTABLE

En el 2008 se añadió una nueva prioridad estratégica a nivel mundial: Dominar el Crecimiento Rentable, lo que motivó el desarrollo de una estrategia de comunicación orientada a optimizar la gestión de nuestros costos, la realización de inversiones de manera prudente y selectiva; y el fortalecimiento de nuestras marcas Premium, contemplando en nuestras decisiones no sólo el corto sino también el mediano y largo plazo.

Así también, se apoyó el proceso de consolidación de "Mejores Prácticas" en las áreas de Manufactura, Ventas y Distribución; a través de acciones de asesoría y campañas de comunicación interna.

Se hizo un intenso despliegue a través de comunicación interna sobre temas relacionados a la estrategia del negocio en todos los niveles de la organización, compartiendo a través de la comunicación verbal los resultados globales y nacionales, la planificación estratégica a cinco años y difundiendo el Plan de Negocio del año para el diseño de metas y objetivos alineados con la estrategia global.

REVISIÓN DEL DISEÑO ESTRUCTURAL DE LA ORGANIZACIÓN, ALINEADO CON LAS ESTRATEGIAS DEL NEGOCIO

Con la finalidad de adaptar la estructura de la organización a las estrategias del negocio, se apoyaron los procesos de reestructuración en cada gerencia a través de proyectos y asesoría especializada para facilitar el proceso de cambio e identificar al personal idóneo para la cobertura de las diferentes posiciones generadas.

Producto de ello, se dio soporte en la definición de las nuevas estructuras en las Gerencias de Manufactura, Logística, Recursos Humanos, Ventas y Distribución.

Así también, se continuó con el programa de exposiciones y visitas a escuelas de negocios y universidades para dar a conocer a la Empresa a fin de captar personas de alto potencial que permitan dinamizar y acelerar el logro de resultados e implementación de estrategias, con alta motivación y proactividad al cambio.

FIRMA DEL CONVENIO COLECTIVO CON EL SINDICATO DE OPERARIOS BACKUS POR TRES AÑOS

Durante el 2008 se firmó un Convenio Colectivo por tres años con el Sindicato Nacional de Obreros, consolidando así un proceso de cambio en las relaciones laborales, iniciado el 2007 con los acuerdos firmados, también por tres años, con los Sindicatos de Arequipa y Cusco.

El concepto del sindicato como socio del negocio primó como base para asegurar una relación duradera en un ambiente de paz laboral en el largo plazo, apoyado por una comunicación más fluida con las dirigencias sindicales.

REVISIÓN DE LA ESTRUCTURA SALARIAL DE LA ORGANIZACIÓN PARA MANTENER LA EQUIDAD INTERNA Y LA COMPETITIVIDAD EXTERNA FRENTE AL MERCADO

Con la finalidad de mantener una posición competitiva que permita atraer y retener personal calificado, así como mantener una equidad interna en la empresa, se ejecutaron incrementos al personal, funcionarios y empleados por concepto de nivelación salarial a nivel nacional, con la consiguiente modificación de la estructura salarial de Backus.

En el caso del personal obrero se realizaron procesos de nivelación salarial específicos e incrementos de acuerdo a lo establecido en los convenios colectivos firmados.

DESPLIEGUE DEL PROGRAMA DE LIDERAZGO DE BACKUS A NIVEL DE EJECUTIVOS Y GERENTES

En alineación con un esfuerzo integrado de la SABMiller Latinoamérica, se implementó el Modelo de Liderazgo en Backus, orientado a consolidar la posición de liderazgo en cualquier nivel de la organización, expresado en la manera cómo enfrenta las diversas situaciones personales y laborales.

En el ámbito laboral, el liderazgo se ve reflejado en la manera como cada trabajador hace las tareas que son de su responsabilidad, enfrenta retos y cómo se relaciona con sus equipos de trabajo.

El programa de liderazgo se ha desplegado a nivel de ejecutivos en toda la organización y en las Gerencias de Manufactura y Ventas, y es considerado como una prioridad estratégica para el negocio a nivel regional.

PROYECTO MARCA EMPLEADOR BACKUS

Acorde a la visión del negocio de ser la Empresa más admiradaen el Perú por ser el empleador preferido, este año se inició elproyecto Marca Empleador Backus.

El objetivo de este proyecto es construir y posicionar la marca Backus para atraer, desarrollar y retener al mejor talento del mercado.

En este sentido, se realizó un estudio a nivel nacional sobre la Marca de Empleador con el objetivo de identificar y medir los atributos y dimensiones de la reputación, así como conocer las percepciones de los diferentes stakeholders.

En función a ello, se realizarán planes de acción y mejora orientadas a desarrollar a nuestros talentos, contribuyendo a alcanzar las metas y al desarrollo sostenible de nuestra Organización.

En el estudio participaron proveedores, clientes, opinión pública, ONG's, sociedad civil, medios de comunicación, gobierno, colaboradores de cada una de las empresas del grupo Backus y potenciales colaboradores.

DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DEL PROCESO DE GESTIÓN DE TALENTO Y DESARROLLO DE CARRERA EN EL NIVEL DE GERENTES Y PROFESIONALES

Se continuó con la implementación de los procesos de Adquisición de Competencias y Gestión de Talento a través de la capacitación al personal ejecutivo, funcionario y empleado, así como del programa de Desarrollo para Executive Trainees, con la finalidad de desarrollar y retener personal con alto potencial.

Para facilitar el proceso de incorporación de talentos, orientado a lograr la implementación de las estrategias en la organización, se intensificó el desarrollo de fuentes de talento lográndose:

- Incorporación de 20 Executive Trainees de las mejores escuelas de MBA a nivel nacional e internacional.
- Incorporación de 10 nuevos ejecutivos y funcionarios provenientes del mercado como producto de exigentes procesos de selección.

ACTIVIDADES DE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO EN BACKUS

Durante el 2008 se desarrollaron 107,299 horas de capacitación, involucrando al 92% del personal en todos los niveles de la organización, con un promedio de 63 horas anuales por trabajador.

Entre las principales actividades de capacitación se tienen:

- Manufactura de Clase Mundial: programa iniciado en las plantas Arequipa, Cusco, Motupe, Trujillo, Motupe y Ate, que busca llevar el proceso productivo a estándares mundiales.

- Entrenamiento en nueva línea de Envasado: en el cual se capacitó al personal de Producción en Planta Ate involucrado en el manejo de la nueva línea implementada.
- Segunda Promoción de Leadership Development Programa LDP (Desarrollo de Liderazgo de Ejecutivos), diseño propio para SABMiller. Este Programa se viene dictando en Costa Rica a 40 ejecutivos de las Operaciones de SABMiller en Latinoamérica, de los cuales 11 fueron de Perú, con el objetivo de formarles como Líderes Ejecutivos de Clase Mundial.
- Certificación Internacional en Diseño de Soluciones de Aprendizaje y Evaluación del Entrenamiento por ASTD (American Society of Training and Development), el cual fue realizado en Honduras para los especialistas de Entrenamiento de SABMiller en Latinoamérica, en el cual tres de nuestros especialistas fueron certificados.
- Programa de Desarrollo de Lideres a través del cual se desarrollan las competencias de Liderazgo de los trabajadores con personal a su cargo.
- Programa de Desarrollo de Competencias para Executive Trainees, con el cual se desarrolló las competencias de nuestros futuros gerentes.

Se viene implementando en todas las áreas de la Empresa el Proceso de Adquisición de Competencias (Competencies Acquisition Process - CAP), con el cual los trabajadores contarán con un Plan Individual de Desarrollo según las competencias identificadas para sus funciones en su puesto de trabajo.

PROGRAMAS DE BIENESTAR MEJORADOS E IMPLEMENTADOS

Bajo el enfoque estratégico y los cinco pilares se inició el posicionamiento de la gerencia a nivel nacional en el 2008 con la finalidad de obtener un alineamiento de los objetivos y prioridades.

Se buscó que los trabajadores sean interdependientes y participen conjuntamente con sus jefaturas en la gestión de una mejora en el clima laboral y para ello se ejecutaron programas innovadores, realizando visitas a las gerencias y recogiendo nuevas alternativas y oportunidades para el cambio, a fin de alinearlas con la nueva estrategia.

> **Actividades de integración:** Campeonatos deportivos, celebraciones nacionales y regionales con la participación de trabajadores de todas las áreas. Cursos de cocina (para trabajadores y familiares) y reuniones de fin de año a nivel nacional.
> **Actividades de identificación con la empresa:** Visitas guiadas a planta para esposas e hijos mayores de edad. Aprendiendo juntos en clases haciendo maridaje con nuestras marcas, donde se explicó las características de cada marca de cerveza. Navidad y Verano Backus para los hijos de los trabajadores. Cursos para las esposas: Metodología 5s y sensibilización sobre VIH-SIDA.
> **Actividades formativas y recreativas:** Full Days para los hijos de los trabajadores en los meses de enero, febrero y mayo, trabajando con los niños valores para la vida, así como información acerca de nuestras aguas y gaseosas. Programa de Becas IPFE, tanto en el nivel primaria y secundaria, como técnico y superior, para niños que hayan tenido un alto rendimiento académico; Programa de Orientación Vocacional para hijos adolescentes. Cursos para las esposas: bijouterría, microempresa.
> **VIH–SIDA:** Una de las prioridades este año fue el tema relacionado con el VIH-SIDA. Es por ello que en el 2008 se realizó y difundió la Declaración de la empresa sobre el VIH a nivel nacional; así como charlas informativas y de sensibilización con los trabajadores y familiares mayores de 18 años en todas las plantas.
> **Actividades de responsabilidad social – Voluntariado Backus:** En el mes de octubre se realizó en la sede administrativa el evento "Cantando por un sueño", con la finalidad de recaudar fondos, víveres, ropa y útiles de aseo para ayudar a una familia necesitada de la zona.

Se buscó que los trabajadores sean interdependientes y participen con sus jefaturas en la gestión de una mejora en el clima laboral.

> En diciembre se inició una campaña de solidaridad, con lo recaudado se compró víveres, útiles de aseo, menaje y juguetes, los que fueron entregados por un grupo de trabajadores, quienes además realizaron diferentes actividades, como pintado y limpieza del local, con los niños de la Posadita del Buen Pastor, institución que alberga a niños con VIH-SIDA.
> En la planta Cusco se brindó apoyo a la comunidad Pitumarca en los meses de agosto y diciembre.
> **Actividades de salud y prevención:** Este año se innovó en el chequeo médico preventivo anual; incorporando acciones complementarias como la Campaña de Vacunación y Feria de la salud a nivel nacional, la misma que permitió que los trabajadores contaran con la presencia de un staff de médicos de diversas especialidades de las mejores clínicas de Lima, en el mismo lugar de trabajo y sin costo para la Empresa.
> Adicionalmente, como parte de la negociación con RIMAC EPS, se obtuvieron mejoras en los tópicos de las plantas. En relación con el Programa de Salud Ocupacional de nuestros trabajadores, se realizaron mejoras en los chequeos ocupacionales de acuerdo a las nuevas Normas de Salud Ocupacional.
> Mejora del programa de salud de los jubilados Rímac y Callao.

ANEXO 13

NUESTRA RESPONSABILIDAD SOCIAL: EL DESARROLLO SOSTENIBLE

Los programas y actividades que realizamos están orientados a nuestras 10 prioridades de Desarrollo Sostenible. Continuamos con nuestro trabajo desde hace varias décadas para beneficiar a las comunidades en las que operamos con programas a nivel nacional y local, enfocados en: la promoción del empleo, la educación y capacitación docente, la promoción de nuestra cultura y la conservación de especies en extinción en la Amazonía, entre otras actividades.

Cabe mencionar que en el último año mejoramos en 23% nuestro resultado en la Matriz de Evaluación de Sostenibilidad (SAM), que nos permite evaluar el avance alcanzado en las variables de cada una de las 10 prioridades de nuestro Marco de Desarrollo Sostenible.

ALGUNAS DE NUESTRAS ACCIONES EN EL 2008

1 Desalentando el consumo irresponsable

Fomentamos el consumo como una experiencia personal y socialmente agradable, como una actividad social y una fuente de entretenimiento y desalentamos el consumo nocivo, entendiendo por este último el consumo de bebidas alcohólicas por menores de edad y madres gestantes, el beber y conducir y el consumo excesivo.

En el 2008 continuamos con la campaña educativa "Ponte un Límite", en televisión, radio, paneles y prensa escrita, que propone el autocontrol y la moderación. Asimismo, tuvimos una serie de spots radiales en RPP, denominados "Los Transformados", que buscaban sensibilizar, llamar la atención en las playas del sur de Lima durante el verano. También contribuimos en nuestros puntos de venta con la instalación de afiches con los mensajes: "Si has ingerido bebidas alcohólicas, no manejes" y "prohibida la venta a menores de 18 años".

El programa de consumo responsable participó en el 2008 en el Premio ANDA y en el Premio de Responsabilidad Social de Perú 2021, recibiendo en ambos casos una "mención especial del jurado".

2 Protegiendo nuestro medio ambiente

Backus cuenta con una política interna denominada Sistema Integrado de Gestión, que relaciona temas de calidad, medio ambiente, seguridad y salud ocupacional.

Todas nuestras plantas cuentan con ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001, certificaciones que nos permiten asegurar tanto la calidad de nuestros productos como el cuidado del medio ambiente.

En el año 2008 se realizaron varias inversiones en instalaciones y equipos, especificadas en el Anexo 12. Entre otras, se ha adquirido una caldera para Planta Motupe de 20 ton/hora de vapor, equipada para quemar gas natural. Asimismo, se han adquirido quemadores para nuestras calderas de las plantas de Arequipa, Cusco y Maltería Lima, de tal manera que se reemplace el uso de combustible líquido (petróleo) por combustible gaseoso (gas natural), lo que significa un proceso más limpio y con una significativa mejora con respecto al impacto en el medio ambiente (aproximadamente 20% menos de emisiones de CO_2).

Asimismo, se terminó la construcción de la planta de efluentes en Ate, la cual permitirá la reutilización de las aguas en limpieza y el regado de jardines.

Durante el año 2008, con el objetivo de mejorar su capacidad de distribución, Backus adquirió 15 tractocamiones Freightliner Argosy de alta tecnología, los cuales cumplen con los estándares establecidos con relación al control y emisión de gases, reduciendo el impacto en el medio ambiente y liderando la protección ambiental en el manejo de la flota de camiones.

Cabe mencionar que en el año 2008 continuamos trabajando buscando "el cero desperdicio en las operaciones" y "reutilizando y reciclando". Entre otras acciones, continuamos con la campaña "Reciclar para ayudar", iniciativa que promueve el reciclaje de las botellas plásticas (PET) de gaseosas y aguas. Esta campaña se realiza no sólo con un fin medioambiental sino también con un fin social, puesto que la empresa que recicla el PET da un monto por el material que recibe, el mismo que se entrega a la Asociación de Niños Quemados (ANIQUEM). Esta campaña se realiza internamente en nuestras plantas de

Lima y también de manera externa, en alianza con la Asociación de la Industria de Bebidas Gaseosas del Perú (ASBEGA) y las tiendas Wong y Metro.

En esta misma línea de unir intereses ambientales y sociales en un solo programa, desde julio del 2008 Backus se ha unido a la campaña "El Nuevo Papel de la Solidaridad" y participa como un punto de acopio. Al mes de diciembre se entregó 2,071 kg de papel y cartón.

3 Desarrollando las comunidades

3.1 Progresando juntos: Programa de Desarrollo de Empresarios de la Micro y Pequeña Empresa – En el marco de nuestras prioridades de DS y de la tendencia mundial de negocios inclusivos, lanzamos en marzo del 2008 Progresando Juntos, un programa de promoción de empresarios de la micro y pequeña empresa de la cadena de valor de Backus. A través de este programa, se busca mejorar las condiciones de eficiencia, productividad, ambientales y sociales en las que estos empresarios desarrollan sus actividades.
Asimismo, se busca contribuir a la creación de oportunidades para el desarrollo local sostenible de la micro y pequeña empresa en términos de desarrollo de mercados, empleo y generación de riqueza de cuatro segmentos específicos:

1. Proveedores.
2. Clientes.
3. Artesanos de comunidades de interés para Backus.
4. Agricultores de maíz amarillo duro.

Hemos desarrollado alianzas estratégicas con entidades como IPAE, CEDEPAS Norte, Patronato Huacas de Moche, Mujica Asociados, Strategia y la Cámara de Comercio de Huancayo, para lograr el mayor impacto posible en cada uno de los segmentos objetivo de Progresando Juntos, aprovechando las ventajas comparativas que ofrece cada uno de los aliados dentro de su rubro específico de acción.

El trabajo realizado con **proveedores y clientes** busca el desarrollo de capacidades de gestión empresarial a través de la capacitación, asesoría, seguimiento y monitoreo, con el objetivo de brindar la posibilidad de acceso a financiamiento en el mediano plazo. El programa de capacitación y asesoría tiene una duración de 41 horas e incluye los temas: Constitución de la Empresa, Mercadeo, Costos y Buenas Prácticas y Manejo de Indicadores de Gestión.

El programa con **artesanos** tiene una duración de 155 horas e incluye el diagnóstico de capacidades empresariales y la capacitación en calidad de servicio, costos, marketing y planes de negocio. Además de la asesoría para la elaboración de su plan de negocio y la constitución de sus empresas.

En el segmento de **agricultores** la intervención busca el desarrollo de capacidades productivas y de gestión asociativa empresarial. La asistencia técnica y la capacitación se desarrollan de manera paralela al proceso productivo de maíz, que dura aproximadamente seis meses.

El modelo de intervención definido para todos los casos está alineado a las necesidades de los beneficiarios y sus estilos de aprendizaje para lograr los resultados esperados. Asimismo, contempla una encuesta de línea de base y un sistema de monitoreo para evaluar el avance de impacto del proyecto.

Los resultados

- Han participado 130 proveedores de bienes y servicios de las ciudades de Lima, Trujillo, Chiclayo, Arequipa y Cusco y 30 empresarios de reparto de Lima, habiendo aprobado el programa el 79% de los participantes
- Durante el mes de octubre se realizó el primer curso con clientes de la ciudad de Huancayo, donde 40 clientes han llevado el programa básico, con especial énfasis en la constitución y formalización de empresas. Aprobación del 85%.
- 70 artesanos del valle de Moche y 25 de Túcume han participado en el programa y están aplicando los conocimientos adquiridos en su actividad. Aprobación 79%.
- 83 productores del valle de Jequetepeque vienen recibiendo capacitación en temas de gestión productiva del maíz, mejorando su acceso al conocimiento y promoviendo la asociatividad para lograr mayor eficiencia y control de costos.

3.2 Escuela Virtual Backus – Es un programa educativo que ha evolucionado y que desarrolla, reúne y difunde recursos educativos digitales, capacitación virtual, noticias educativas e información profesional, con el fin de contribuir al crecimiento profesional de los educadores y a la formación integral de niños y jóvenes (www.escuelavirtualbackus.edu.pe).

Maltin
POWER
Bebida Refrescante
y Nutritiva
Cont. Net. 330 ml

El programa tiene como objetivos: desarrollar competencias y habilidades en los maestros para mejorar su práctica docente y optimizar el uso de las tecnologías de la información y comunicación, ofreciendo a la comunidad educativa nacional acceso a diversos recursos educativos, entre otros.

Los beneficiarios son los maestros, directivos, padres de familia, investigadores, estudiantes y público interesado en temas educativos a nivel nacional.

El programa cuenta con el auspicio del Ministerio de Educación

Al mes de diciembre del 2008 podemos señalar los siguientes resultados del programa:

- Números de visitantes: 215,324. 86% maestros, 9% alumnos, 5% otros profesionales
- Número de registrados: 16,992
- Nivel de satisfacción de nuestros registrados: 86%
- 753 recursos disponibles para los maestros (200 videos) para visualización on-line o descarga.
- 30 alianzas o convenios con instituciones proveedoras de recursos y/o programas de capacitación.
- En capacitación docente:
  - a 15 cursos virtuales concluidos, dictados por diversas universidades latinoamericanas.
  - b 26 cursos presenciales en el uso de las TICs y manejo de aulas virtuales de aprendizaje.
  - c 34 conferencias disponibles para visualización on-line.
  - d 1,886 maestros capacitados con cursos virtuales y 1,251 con cursos presenciales.
  - e. 90% nivel de satisfacción en los cursos.
  - f 81% de maestros participantes aprobaron los cursos virtuales, lográndose los primeros lugares a nivel latinoamericano en todos los cursos ofrecido por AME en el 2007 y 2008.

3.3 Huaca de la Luna – Desde el año 1992, Huaca de la Luna forma parte de los proyectos de conservación del patrimonio cultural promovidos por Backus. Con este apoyo se ha logrado constituir un polo de desarrollo en la zona, generando empleo de manera directa e indirecta, así como el pilar de un nuevo programa del Gobierno Peruano: el desarrollo de la Ruta Moche.

El proyecto arqueológico Huaca de la Luna es coadministrado por la Universidad Nacional de Trujillo y el Patronato Huacas del Valle de Moche. En octubre recibió la visita de los Reyes de España, en reconocimiento de uno de los proyectos más importante de Iberoamérica para la conservación del patrimonio y el desarrollo de las comunidades.

Resultados del Programa en el 2008

- En el año 2008, la Huaca de la Luna recibió 113,595 visitantes, lo que significa un incremento del 14,72% respecto al año anterior.
- El proyecto ha generado durante el año empleo directo en beneficio de 170 familias, 54 familias más que el año pasado (+68,24%), demostrando que conservar el patrimonio cultural y darle uso público es una forma eficiente de generar empleo calificado.
- Se ha registrado un aumento de 56 puestos de trabajo en el rubro de restaurantes (+29%) y 9 nuevos puestos de trabajo en el rubro de bodegas (+22%).
- El impacto más significativo en la población local ha sido el fortalecimiento microempresarial y de las capacidades productivas de 60 familias productoras artesanales, gracias a la alianza estratégica de Backus con el Fondo Contravalor Perú Francia. Si bien este nuevo componente del proyecto sólo tiene un año de ejecución, se han formalizado tres microempresas y se cuenta con 27 planes de negocios de nuevos emprendedores.

4 Nuestra reputación: Ética y transparencia

4.1 Programa Integral de Ética Corporativa – En Backus, contamos con el Programa Integral de Ética Corporativa (PIEC) que busca dar a conocer la forma como todos los miembros de sus diferentes empresas deben operar y dirigir el negocio, de acuerdo a una conducta ética dentro y fuera de la organización.

En ese contexto, en el 2008 la compañía enfocó sus esfuerzos en dar a conocer a sus socios comerciales (proveedores y centros de distribución) los principios éticos que rigen la actividad económica de Backus, brindándoles charlas con el fin de difundir los principios que para Backus resultan trascendentes a fin de lograr de cada uno de nuestros socios el compromiso de cumplir nuestra Política de Ética. Se buscó interiorizar en cada uno de ellos el concepto de "Sólo con tu ayuda podremos conservar y proteger nuestra integridad".

Finalmente, en el marco de nuestra política de ética, en diciembre del 2008 solicitamos a nuestros proveedores que los obsequios, regalos o cortesías dirigidos a nuestros funcionarios y colaboradores, con ocasión de las fiestas navideñas, se conviertan en un donativo para ayudar a las instituciones que trabajan con los más necesitados.

Así logramos recaudar un importante monto de nuestros proveedores, que conjuntamente con un donativo de la compañía fue entregado en la Teletón para que la Clínica San Juan de Dios pueda continuar brindando servicios médicos a mucha gente discapacitada.

4.2 Proyecto Contingencia Cero – A través del Proyecto Contingencia Cero, Asesoría Legal busca contribuir con la visión del Modelo de Gestión Backus como una de las empresas más admiradas en el Perú, permitiendo: (I) promover uno de nuestros valores, cual es que nuestra reputación es indivisible; (II) coadyuvar a la meta funcional del desarrollo sostenible y (III) lograr mejores prácticas implementadas que redundan en beneficios económicos y de reputación para la organización.

El objetivo de este proyecto es evitar:

> Posibles afectaciones a la reputación de SABMiller y Backus.
> Exposición a demandas judiciales (civiles, laborales, comerciales, penales).
> Procedimientos administrativos sancionadores de las entidades administrativas.
> Acotaciones tributarias e imposiciones de multas.
> Pagos por indemnizaciones por daños y perjuicios.

En el 2008, Asesoría Legal emprendió una serie de actividades con la finalidad de asegurar el éxito y compromiso con el Proyecto.

Así, se dio inicio a:

1 Plan de capacitación utilizando diversas estrategias, como conversatorios sobre temas contingentes y de interés para las Gerencias; se enviaron TIPS de Contingencia Cero a través de Comunicaciones Internas; charlas, a nivel nacional, referidas a las principales obligaciones legales vinculadas a las diferentes actividades de la empresa.

2 "Alertas Legales": Se desplegó información permanente sobre la normativa relevante para cada Gerencia.

3 Proyecto Atenea: Se continuó trabajando en la verificación de las obligaciones del Sistema Integrado de Gestión Ambiental SIG.

4 Asesoría Legal asegurada para la compañía:

> Emitiendo opiniones y recomendaciones sobre temas societarios, tributarios, laborales, marcarios y contractuales.
> Absolviendo consultas a las distintas áreas de la organización.
> Brindando asesoría a los diversos proyectos en marcha dentro de la organización.
> Redactando contratos a solicitud de las diversas áreas de la organización.
> Participando en los procesos judiciales y administrativos iniciados por y contra la Cervecería.

5 Como desarrollo del plan preventivo, se inició la "Escuela Legal", ofreciendo coaching y capacitación a las diversas gerencias en temas legales que afectan sus actividades.

Consideramos que hemos iniciado una labor importante, toda vez que nos ha permitido dar a conocer a cada uno de nuestros colaboradores los aspectos legales de las actividades a su cargo y así reducir importantes contingencias legales para la empresa.

4.3 Proyecto Pro Bono–Consultorio legal gratuito – En noviembre del 2008 Asesoría Legal inició el Proyecto Pro Bono-Consultorio legal gratuito.

El objetivo de este proyecto es brindar servicios gratuitos de orientación legal a todas las personas que trabajan o prestan servicios bajo distintas modalidades para Backus, o las otras empresas de su grupo, abarcando temas de derecho de familia, contractual, sucesiones, tributario, deudas bancarias, saneamiento físico legal de inmuebles, indemnizaciones derivadas de accidentes, entre otros.

Esto ha permitido brindarles a todos nuestros colaboradores beneficios adicionales (no remunerativos) por lo que significa el trabajar en Backus, partiendo de que la responsabilidad social comienza en casa.

5 Comunicándonos con nuestros grupos de interés

5.1 Página Web Backus – A través de nuestro website www.backus.com.pe mantenemos comunicación fluida con diferentes públicos en tiempo real, con información del portafolio de marcas de cerveza y gaseosas, los alcances de la organización, nuestro marco de desarrollo sostenible y las diversas actividades que se realizan.

5.2 Comunicaciones diversas – En el año 2008, establecimos comunicación con diversos grupos de interés a través de nuestros canales de comunicación, destacando las reuniones de

presentación de nuestro marco de Desarrollo Sostenible, el envío de mailings informativos en temas corporativos y de Inversión Social Corporativa. Se distribuyó el Reporte de Desarrollo Sostenible a líderes de opinión, empresariales, de medios de comunicación, ONG's, gobierno, etc. Asimismo, los brochures de nuestra empresa estuvieron presentes en la reunión de APEC, como parte del material entregado a los participantes.

Cabe destacar que mantenemos una importante presencia en los diversos medios de comunicación a nivel nacional, como parte de la gestión de comunicaciones externas, lo que permite informar permanentemente a la opinión pública y a nuestros grupos de interés sobre las actividades que realiza la empresa.

5.3 Participación en foros y eventos – Participamos de manera activa en la Conferencia Anual de Ejecutivos (CADE), el Simposio de Responsabilidad Social y la Expoferia organizada por Perú 2021, el Foro Internacional sobre el Cambio Climático y Empresas Ecoeficientes, organizado por la Cámara Peruano-Británica, Congreso de Educadores de la UPC, además de la Feria sobre el Agua (Sedapal).

6 Fortaleciendo nuestra marca corporativa

Durante el 2008, iniciamos el Proyecto de Posicionamiento de la Marca Corporativa Backus, para lo cual se realizó un estudio a nivel nacional sobre la Marca Corporativa Backus y Marca Empleador, con el objetivo de identificar y medir los atributos y dimensiones de la reputación, así como conocer las percepciones de los diferentes stakeholders, documento base que permitirá desarrollar planes de mejora para posicionar la marca Backus como una de las líderes del país.

Por otro lado, la subgerencia de Relaciones Públicas realizó diversas actividades que nos permitieron fortalecer nuestra reputación. Este fortalecimiento se realizó a través de cinco actividades con los objetivos que se detallan a continuación:

1 Visitas a planta

Objetivo: Difundir en forma eficaz la imagen de las empresas del Grupo Cervecero Backus, con la finalidad de dar a conocer su gran dominio tecnológico, lo mejor de sus marcas y la filosofía de trabajo basado en su Modelo de Gestión.

De abril a diciembre del 2008 se realizaron 847 visitas a las plantas de Ate, Motupe, Arequipa, Cusco y Pucallpa, logrando recibir a un total de 40,665 visitantes.

2 Backus itinerante

Objetivo: Difundir la imagen del Grupo Cervecero Backus, a través de una estrategia de Relaciones Públicas Itinerante, con el fin de dar a conocer su gran dominio tecnológico, lo mejor de sus productos cerveceros, y su filosofía de trabajo basado en su Modelo de Gestión, contribuyendo con ello a la construcción de su reputación.

Esta actividad congregó de abril a diciembre del 2008 a 55,585 asistentes en cinco ciudades a nivel nacional: Chiclayo, Puno-Juliaca, Arequipa, Pucallpa e Iquitos.

3 La cata de la cerveza

Objetivo: Busca resaltar las bondades, características y ocasiones de consumo de nuestras diferentes marcas de cerveza a través de una estrategia amena, creativa e innovadora.

Esta actividad congregó de abril a diciembre del 2008 a 12,552 asistentes en seis ciudades a nivel nacional: Lima, Trujillo, Ica, Cusco, Tarapoto y Puno-Juliaca. Quedan por culminar, en el periodo de enero a marzo del 2009, dos presentaciones en las ciudades de Tacna y Pucallpa, siendo el público proyectado a recibir de 4,774 asistentes.

4 La Copa Cristal

Objetivo: Buscar la integración, amistad y confraternidad entre las principales instituciones públicas y privadas. Compartir con las instituciones participantes nuestra filosofía y cultura de valores. Fomentar el deporte a través de la sana práctica del fulbito.

De abril a diciembre del 2008 se realizaron nueve actividades a nivel nacional correspondientes a la Etapa Departamental, en las ciudades de: Huancayo, Trujillo, Chiclayo, Arequipa, Tacna-Moquegua, Cusco, Puno-Juliaca, Pucallpa e Iquitos, congregando a 432 equipos, un total de 5,547 jugadores y logrando la venta de 16,252 cajas de cerveza.

CRISTAL
LA CERVEZA DE LOS PERUANOS
CRISTAL
LA CERVEZA DE LOS PERUANOS
CRISTAL
TOMAR BEBIDAS ALCOHÓLICAS EN EXCESO LO DAÑA

Estados Financieros

Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

Estados Financieros
31 de Diciembre de 2008 y 31 de Diciembre de 2007

S/.	=	Nuevo sol
US$	=	Dólar estadounidense
EUR	=	Euro

Dongo-Soria Gaveglio y Asociados
Sociedad Civil
Firma Miembro de PricewaterhouseCoopers
Av. Canaval y Moreyra 380
Lima 27, Perú
Apartado 1434-2869
Telf. (511) 211-6500 411-5800
Fax: (511) 442-6522 211-6565

Dictamen de los Auditores Independientes

27 de enero de 2009

A los señores Accionistas
Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

Hemos auditado los estados financieros adjuntos de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. (una subsidiaria indirecta de SABMiller plc, empresa con domicilio legal en el Reino Unido) que comprenden el balance general al 31 de diciembre de 2008 y al 31 de diciembre de 2007 y los estados de ganancias y pérdidas, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, y el resumen de políticas contables significativas y otras notas explicativas.

Responsabilidad de la Gerencia sobre los estados financieros –

La Gerencia es responsable de la preparación y presentación razonable de estos estados financieros de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú. Esta responsabilidad incluye: diseñar, implantar y mantener el control interno relevante en la preparación y presentación razonable de los estados financieros para que no contengan representaciones erróneas de importancia relativa, ya sea como resultado de fraude o error; seleccionar y aplicar las políticas contables apropiadas; y realizar estimaciones contables razonables de acuerdo con las circunstancias.

Responsabilidad del Auditor –

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

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

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

Opinión –

En nuestra opinión, los estados financieros antes indicados presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de **Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.** al 31 de diciembre de 2008 y al 31 de diciembre de 2007, los resultados de sus operaciones y sus flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados en el Perú.

Los estados financieros individuales de **Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.** han sido preparados en cumplimiento de los requerimientos vigentes en el Perú para la presentación de información financiera y reflejan el valor de la inversión en sus subsidiarias de acuerdo con lo que se describe en la Nota 2-b a los estados financieros y no sobre una base consolidada. Estos estados financieros deben leerse conjuntamente con los estados financieros consolidados de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. y subsidiarias, presentados por separado, sobre los cuales en nuestro dictamen de la fecha emitimos una opinión sin salvedades.

Refrendado por

(socio)

Francisco Dongo-Soria
Contador Público Colegiado
Matrícula No.4850

Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

Balance General
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y de 2007

ACTIVO

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
ACTIVO CORRIENTE		
Caja y bancos (Nota 5)	75,013	184,163
Cuentas por cobrar comerciales (Nota 6)	273,354	193,989
Otras cuentas por cobrar (Nota 8)	71,920	177,869
Existencias (Nota 9)	223,656	173,390
Gastos pagados por anticipado	18,306	36,525
Total del activo corriente	**662,249**	**765,936**
INVERSIONES (Nota 10)		
Subsidiarias	274,836	283,652
Disponibles para la venta	26,973	48,543
	301,809	**332,195**
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO (Nota 11)	1,447,954	1,225,527
INVERSIONES INMOBILIARIAS	16,740	17,087
INTANGIBLES (Nota 12)	541,209	547,058
	2,969,961	**2,887,803**

Las notas que se acompañan de la página 7 a la 47 forman parte de los estados financieros.

Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

Balance General
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y de 2007

PASIVO Y PATRIMONIO NETO

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
PASIVO CORRIENTE		
Préstamos bancarios (Nota 13)	141,295	5,766
Cuentas por pagar comerciales (Nota 14)	184,122	149,754
Otras cuentas por pagar (Nota 15)	319,247	194,742
Parte corriente de beneficios del personal (Nota 16)	5,507	7,157
Total del pasivo corriente	**650,171**	**357,419**
PRÉSTAMOS BANCARIOS (Nota 13)	7,465	10,740
DEPÓSITOS EN GARANTÍA (Nota 15)	71,607	59,561
BENEFICIOS DEL PERSONAL (Nota 16)	86,352	87,034
INGRESOS DIFERIDOS	702	1,229
IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES DIFERIDOS (Nota 17)	184,846	175,111
Total pasivo	**1,001,143**	**691,094**
PATRIMONIO NETO (Nota 18)		
Capital	778,985	778,985
Acciones de inversión	569,515	569,515
Prima de emisión	(9,117)	(9,117)
Excedente de revaluación	85,524	86,859
Reserva legal	156,144	156,144
Otras reservas	263,589	285,530
Resultados acumulados	124,178	328,793
Total patrimonio neto	**1,968,818**	**2,196,709**
	2,969,961	**2,887,803**

Las notas que se acompañan de la página 7 a la 47 forman parte de los estados financieros.

Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

Estado de Ganancias y Pérdidas
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y de 2007

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Ventas netas	2,260,698	2,016,207
Otros ingresos operacionales	99,211	84,703
Total ingresos brutos	**2,359,909**	**2,100,910**
Costo de ventas (Nota 22)	(757,290)	(638,184)
Utilidad bruta	**1,602,619**	**1,462,726**
Gastos de venta (Nota 23)	(734,434)	(705,734)
Gastos de administración (Nota 24)	(234,601)	(242,018)
Ingresos diversos (Nota 25)	15,859	21,099
Gastos diversos (Nota 25)	(23,216)	(69,042)
Utilidad operativa	**626,227**	**467,031**
Ingresos financieros (Nota 26)	7,338	21,801
Gastos financieros (Nota 26)	(21,827)	(33,750)
Participación de los resultados de subsidiarias (Nota 10-c)	40,410	51,813
Utilidad antes de participación de los trabajadores e impuesto a la renta	**652,148**	**506,895**
Participación de los trabajadores (Notas 19 y 20)	(66,830)	(52,991)
Impuesto a la renta (Nota 20)	(180,440)	(143,076)
Utilidad del año	**404,878**	**310,828**
Utilidad por acción básica en nuevos soles (Nota 27):		
Acciones comunes clase A	3.03	2.30
Acciones comunes clase B	3.33	2.53
Acciones de inversión	0.30	0.23

Las notas que se acompañan de la página 7 a la 47 forman parte de los estados financieros.

Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

Estado de cambios en el Patrimonio Neto
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y de 2007

	Capital	Acciones de inversión	Prima de emisión	Excedente de revaluación	Reserva legal	Otras reservas	Resultados Acumulados	Total
	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000
Saldos al 1 de enero de 2007	778,985	569,515	(9,117)	88,401	240,131	174,811	355,724	2,198,450
Ajustes	-	-		-	-	-	16,423	16,423
Dividendos declarados	-	-	-	-	-	(300,000)	(35,560)	(335,560)
Transferencia a otras reservas	-	-	-	-	-	320,164	(320,164)	-
Transferencia de exceso de reserva legal	-	-	-	-	(83,987)	83,987	-	-
Ganancias de inversiones disponibles para la venta	-	-	-	-	-	6,568	-	6,568
Transferencia a excedente de revaluación por depreciación de inmuebles revaluados	-	-	-	(1,542)	-	-	1,542	-
Utilidad del año	-	-	-	-	-	-	310,828	310,828
Saldos al 31 de diciembre de 2007	**778,985**	**569,515**	**(9,117)**	**86,859**	**156,144**	**285,530**	**328,793**	**2,196,709**
Dividendos declarados	-	-	-	-	-	-	(610,828)	(610,828)
Pérdida en inversiones disponibles para la venta	-	-	-	-	-	(22,187)	-	(22,187)
Pérdida en inversiones disponibles para la venta mantenidas por las subsidiarias	-	-	-	-	-	(75)	-	(75)
Caducidad de dividendos	-	-	-	-	-	321	-	321
Transferencia a excedente de revaluación por depreciación de inmuebles revaluados	-	-	-	(1,335)	-	-	1,335	-
Utilidad del año	-	-	-	-	-	-	404,878	404,878
Saldos al 31 de diciembre de 2008	**778,985**	**569,515**	**(9,117)**	**85,524**	**156,144**	**263,589**	**124,178**	**1,968,818**

Las notas que se acompañan de la página 7 a la 47 forman parte de los estados financieros.

Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

Estado de Flujos de Efectivo
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y de 2007

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Cobranzas a los clientes	3,943,442	3,574,306
Pago a proveedores	(1,640,367)	(1,690,342)
Pago de remuneraciones y beneficios sociales	(81,637)	(96,169)
Pago de tributos	(1,655,782)	(1,566,100)
Otros cobros en efectivo relativos a la actividad	118,547	164,848
Efectivo neto provisto por las actividades de operación	**684,203**	**386,543**
ACTIVIDADES DE INVERSIÓN		
Venta de inversiones	-	477
Venta de inmuebles, maquinaria y equipo	12,307	77,088
Compra de inversiones	(337)	(439)
Compra de intangibles	(5,770)	(20,199)
Compra de inmuebles, maquinaria y equipo	(401,331)	(346,762)
Préstamos otorgados a vinculadas	-	141,994
Dividendos recibidos	49,151	113,753
Efectivo neto aplicado a las actividades de inversión	**(345,980)**	**(34,088)**
ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO		
Recursos obtenidos por deuda a corto plazo	138,000	1,572
Amortización o cancelación de bonos y deuda a largo plazo	(5,746)	-
Dividendos pagados	(579,627)	(331,481)
Otros cobros en efectivo relativos a la actividad	-	(89)
Efectivo neto aplicado a actividades de financiamiento	**(447,373)**	**(329,998)**
(Disminución neta) aumento neto de efectivo y equivalente de efectivo	(109,150)	22,458
Efectivo y equivalente de efectivo al inicio del año	184,163	161,705
Efectivo y equivalente de efectivo al final del año	**75,013**	**184,163**

Las notas que se acompañan de la página 7 a la 47 forman parte de los estados financieros.

Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

Estado de Flujos de Efectivo
Por los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y de 2007

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
CONCILIACIÓN DE LA UTILIDAD NETA CON EL EFECTIVO, NETO PROVISTO POR LAS ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		
Utilidad del año	404,878	310,828
Ajustes para conciliar la utilidad neta con el efectivo provisto por las actividades de operación:		
Participación en los resultados de subsidiarias	(40,410)	(51,813)
Depreciación	160,068	149,642
Amortización	11,619	9,904
Provisión para deterioro de cuentas por cobrar	5,868	2,615
Utilidad en venta de inmuebles, maquinaria y equipo	(2,187)	(15,188)
Retiro de activo fijo	8,716	29,035
Beneficios del personal	(2,332)	12,442
Impuesto a la renta y participación de los trabajadores diferido	9,735	60,143
Otros ajustes	67	685
Variaciones netas de activos y pasivos:		
Cuentas por cobrar comerciales	(85,233)	(162,857)
Otras cuentas por cobrar	105,949	(8,281)
Existencias	(50,266)	(14,680)
Gastos pagados por anticipado	18,219	(272)
Cuentas por pagar comerciales	34,368	54,605
Otras cuentas por pagar	105,144	9,735
Efectivo neto provisto por las actividades de operación	**684,203**	**386,543**
TRANSACCIONES QUE NO REPRESENTAN MOVIMIENTO DE EFECTIVO		
(Perdida) ganancia de inversiones disponibles para la venta	(22,262)	6,568

Las notas que se acompañan de la página 7 a la 47 forman parte de los estados financieros.

Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A.

Notas a los Estados Financieros
31 de diciembre de 2008 y de 2007

1 ANTECEDENTES Y ACTIVIDAD ECONÓMICA

a) Antecedentes –

Cervecería Backus y Johnston S. A., hoy Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. (en adelante la Compañía o Backus) se constituyó el 10 de mayo de 1955 asumiendo el activo y pasivo de la empresa Backus & Johnston Brewery Company Limited, una empresa fundada en Londres el 13 de setiembre de 1889. El 31 de diciembre de 1996, se formalizó la fusión por absorción de Cervecerías Backus y Johnston S.A., Compañía Nacional de Cerveza S.A. ("CNC"), Sociedad Cervecera de Trujillo S.A. y Cervecería del Norte S.A., mediante la absorción de estas tres últimas empresas, que fueron disueltas sin liquidarse.

El 19 de setiembre de 2006 se acordó la fusión por absorción de Unión de Cervecerías Peruanas Backus y Johnston S.A.A. (empresa absorbente) con Compañía Cervecera del Sur del Perú S.A., Embotelladora San Mateo S.A., Quipudata S.A., Corporación Backus y Johnston S.A., Backus & Johnston Trading S.A., Vidrios Planos del Perú S.A., Inmobiliaria Pariachi S.A., Inversiones Nuevo Mundo 2000 S.A. y Muñoz S.A. (empresas absorbidas), las que se disolvieron sin liquidarse. La fusión acordada tuvo efecto a partir del 31 de diciembre de 2006 y, como parte de este proceso, la Compañía asumió la integridad de los activos y pasivos de las empresas absorbidas.

A partir del 12 de octubre de 2005, la Compañía es una subsidiaria indirecta de SABMiller plc, empresa con domicilio legal en el Reino Unido, quien posee el 97.21% del capital social a través de diversas subsidiarias.

La oficina principal de la Compañía está ubicada en el Nicolás Ayllón 3986, Ate.

La Compañía cotiza sus acciones en la Bolsa de Valores de Lima.

Los estados financieros del ejercicio 2008 adjuntos serán presentados a la Junta General de Accionistas para su aprobción en los plazos establecidos por ley. En opinión de la Gerencia, los estados financieros del ejercicio 2008 adjuntos serán aprobados sin modificaciones. Los estados financieros al 31 de diciembre de 2007 fueron aprobados sin modificación por la Junta General de Accionistas el 31 de marzo de 2008.

b) Actividad económica –

La actividad económica principal de la Compañía es la elaboración, envasado, distribución y venta de cerveza y toda clase de negociaciones con bebidas malteadas, gaseosas y aguas. Para ello cuenta actualmente con seis plantas productivas ubicadas en Ate Vitarte (Lima), Huarochirí, Trujillo, Motupe, Arequipa y Cuzco, y una planta ubicada en Ñaña para la producción de malta. Su producción es comercializada en el país sustancialmente a través de empresas distribuidoras y mayoristas, cuya actividad económica es la distribución de los productos elaborados por Backus, lo que le otorga una presencia en todo el territorio nacional. Asimismo, una parte menor de su producción es exportada.

En adición, la Compañía lidera un grupo económico compuesto por 6 subsidiarias directas e indirectas, el mismo que está dividido en 4 segmentos de negocio. De estas empresas, incluida Backus, 2 están centradas en la actividad principal del Grupo, elaboración de cerveza, y en menor medida aguas minerales y gaseosas y 5 en actividades complementarias.

En este sentido, el segmento de cervezas y bebidas gaseosas y aguas representa aproximadamente el 95% de sus ingresos brutos al 31 de diciembre de 2008 (97% al 31 de diciembre de 2007).

A partir del 1 de enero de 2007, el modelo comercial para la venta de los productos de la Compañía varió en relación con años anteriores, en donde las ventas fueron realizadas a las empresas distribuidoras y estas vendían los productos a los detallistas. Bajo el nuevo esquema, la Compañía entrega a su costo los productos a comisionistas mercantiles. Como resul-

tado, este nuevo modelo trajo consigo un incremento en los valores de venta, así como en los gastos de venta relacionados con el transporte y la comisión mercantil. Al 31 de diciembre de 2008, el importe pagado por concepto de comisión mercantil ascendió a S/.221,300,000 (S/.207,850,000 al 31 de diciembre de 2007).

Adicionalmente, durante los años 2008 y 2007 se realizaron proyectos de inversión en activo fijo, cambios en la estrategia de marketing y otros planes comerciales, que han generado desembolsos importantes y que tienen como objetivo incrementar las ventas y consolidar el liderazgo y posicionamiento de las marcas. Entre las principales actividades realizadas están:

Año 2008:

- Inversión en una línea adicional de envasado en Planta Ate y ampliación del número de tanques cónicos de cocimiento.
- Implementación de la planta de tratamiento de afluentes de agua en Planta Ate.
- Ampliación de Planta Motupe.
- Lanzamiento de Maltin Power y relanzamiento de Champale.
- Lanzamiento de Pilsen Polar como extensión de Pilsen Callao.
- Lanzamiento de nueva presentación de Barena en envase de aluminio.
- Renovación de la imagen de Viva Backus.

Año 2007:

- Lanzamiento de marca Peroni.
- Lanzamiento de la nueva presentación de Cusqueña en envase grabado de vidrio.
- Lanzamiento del nuevo envase de vidrio para Pilsen Callao con capacidad de 650 ml.
- Relanzamiento de la marca Barena.
- Lanzamiento de nueva presentación de Agua San Mateo y Guaraná.
- Lanzamiento de Guaraná Light.

Los estados financieros adjuntos reflejan la actividad individual de la Compañía, sin incluir los efectos de la consolidación de éstos con los de sus subsidiarias. Al respecto, la Compañía prepara por separado estados financieros consolidados, los cuales muestran los siguientes importes al 31 de diciembre de 2008 y de 2007:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Total activos	3,032,943	2,959,925
Total pasivos	1,054,061	750,591
Patrimonio neto	1,978,882	2,209,334
Utilidad neta	404,223	309,437

2 PRINCIPIOS Y PRÁCTICAS CONTABLES

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

a) Bases de preparación –

Los estados financieros de la Compañía han sido preparados de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados en Perú. Los principios de contabilidad generalmente aceptados en Perú corresponden a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) aprobadas por la Contaduría Pública de la Nación, a través de resoluciones emitidas por el Consejo Normativo de Contabilidad. Los estados financieros han sido preparados de acuerdo con el principio de costo histórico, modificado por la revaluación de terrenos y edificios y activos financieros disponibles para la venta.

La preparación de los estados financieros de acuerdo con NIIF requiere el uso de ciertos estimados contables críticos. También requiere que la gerencia ejerza su juicio en el proceso de aplicación de las políticas contables de la Compañía. Las áreas que involucran un mayor grado de juicio o complejidad o áreas en las que los supuestos y estimados son significativos para los estados financieros se describen en la Nota 4.

Interpretaciones (CINIIF) vigentes en Perú a partir de 2008 –

El Consejo Normativo de Contabilidad a través de su Resolución No.040-2008-EF/94 de fecha 14 de marzo de 2008 aprobó la aplicación de las siguientes interpretaciones para la preparación de estados financieros al 31 de diciembre de 2008. La adopción de estas interpretaciones no ha tenido impacto en los estados financieros de la Compañía. A continuación se presenta una breve descripción de cada interpretación:

> CINIIF 1, "Cambios en pasivos por el retiro de activos, restauración y similares". Provee guías respecto de cambios en: i) los flujos de efectivo estimados, ii) la tasa de interés y iii) la actualización del pasivo por desmantelamiento, cierre o remediación. Esta interpretación concluye que los cambios en los estimados y en las tasas de interés corrigen los valores del activo y del pasivo y que los cambios en el valor del pasivo por el pase del tiempo se reconocen en resultados.

> CINIIF 2, "Participaciones de los miembros en entidades cooperativas e instrumentos similares". Esta interpretación define cuándo una participación se debe reconocer como patrimonio o como pasivo.

> CINIIF 4, "Determinación de si un acuerdo contiene un arrendamiento". Esta interpretación requiere evaluar la sustancia de un contrato para identificar si incorpora a un arrendamiento. Esto significa que la entidad debe evaluar: i) si el cumplimiento del acuerdo implica el uso de un activo específico, y ii) el acuerdo confiere el derecho de uso de un activo.

> CINIIF 5, "Derechos por la participación en fondos para el retiro de activos, la restauración y la rehabilitación del medio ambiente". Esta interpretación establece que en los casos en que la entidad constituya un fondo para cubrir sus obligaciones de retiro de activos, restauración o rehabilitación del medio ambiente, la participación en el fondo se debe reconocer por separado, debiéndose evaluar si la transacción califica para ser reconocida de acuerdo con la NIC 27, "estados financieros consolidados y separados", NIC 28, Asociadas o NIC 31, Joint ventures. Si la entidad tiene obligación de efectuar aportes adicionales en cualquier momento, éstas se tratan de acuerdo con lo prescrito por la NIC 37, "Provisiones, pasivos y activos contingentes".

> CINIIF 6, "Obligaciones que surgen de mercados específicos". Provee guías para el reconocimiento de un pasivo bajo las directivas de la Unión Europea para los residuos de aparatos eléctricos y electrónicos.

> CINIIF 7, "Aplicación del procedimiento de reexpresión de acuerdo con la NIC 29 – "Información financiera en economías hiperinflacionarias". Provee guías para el tratamiento cuando una economía se convierte en hiperinflacionaria. El Comité acuerda que se suponga que la economía siempre fue hiperinflacionaria y que se debe ajustar el impuesto a la renta diferido reconocido para reconocer sus efectos desde el origen.

> CINIIF 8, "Alcance de la NIIF 2". Determina cómo se deben medir los bienes o servicios no identificables en un contrato cuyo pago está basado en acciones.

> CINIIF 9, "Reevaluación de derivados implícitos". La NIC 39 requiere separar un derivado implícito del contrato anfitrión. Este CINIIF precisa que: i) la evaluación del derivado implícito se efectúa a la fecha de suscripción del contrato y se prohíbe su reevaluación posterior a menos que existan cambios en los

términos del contrato y ii) la entidad que se encuentre en el proceso de adopción de las NIIF por primera vez debe evaluar la existencia de derivados implícitos a la fecha del contrato y no a la fecha de adopción de las NIIF por primera vez.

> CINIIF 10, "Información financiera intermedia y deterioro". Si en un período interino una entidad reconoce una pérdida por deterioro de la plusvalía mercantil o de inversiones en instrumentos de patrimonio la entidad no debe revertir posteriormente esta pérdida si en períodos interinos subsecuentes determina la reducción del deterioro.

> CINIIF 11, "NIIF 2 - Transacciones de grupo y de acciones de tesorería". Provee guías sobre si las transacciones sobre la base de acciones que involucren acciones de tesorería o que involucren transacciones entre entidades de un grupo (por ejemplo, opciones sobre las acciones de la matriz) se deben contabilizar como transacciones de liquidación con efecto en el patrimonio o de liquidación en efectivo de pagos sobre la base de acciones en los estados financieros separados de la matriz y de las compañías de un grupo.

> CINIIF 12, "Acuerdos de concesiones de servicios". Establece guías para el tratamiento contable de contratos de concesión de servicios públicos a un operador privado si: i) el concedente controla o regula qué servicios debe proporcionar el operador con la infraestructura, a quién debe suministrarlos y a qué precio; y ii) el concedente controla, a través de la propiedad, el derecho de usufructo o de otra manera, cualquier participación residual significativa en la infraestructura al final del plazo del acuerdo.

Modificaciones a normas e interpretaciones vigentes en Perú a partir de 2009 –

El Consejo Normativo de Contabilidad a través de su Resolución No.040-2008-EF/94 de fecha 14 de marzo de 2008 aprobó la aplicación de las siguientes modificaciones a normas e interpretaciones para la preparación de estados financieros al 31 de diciembre de 2009. Estas normas no han sido adoptadas anticipadamente por la Compañía:

> NIC 32, "Instrumentos financieros: Presentación" (modificada en 2006). Esta norma ha sido modificada para alinear sus requerimientos a los de la NIIF 7 que se describe a continuación.

> NIIF 7, "Instrumentos financieros: información a revelar". Esta norma requiere que la entidad suministre información que permita que los usuarios de sus estados financieros evalúen la relevancia de los instrumentos financieros en su situación financiera y en su desempeño. Esta norma exige que se revele el análisis de la gerencia sobre los potenciales efectos de cada tipo de riesgo financiero que afectan a la entidad. La norma distingue a los riesgos financieros como: riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo de mercado. La norma exige la presentación de información cualitativa y cuantitativa de sus instrumentos financieros, presentada de la misma forma en que es analizada por la gerencia en su función de administración de riesgos planteando requerimientos mínimos de exposición. Esta norma aplica a:

- Instrumentos financieros reconocidos y no reconocidos
- Contratos para comprar o vender productos no financieros que están dentro del alcance de la NIC 39.

> NIIF 8, "Segmentos operativos". La NIIF 8 sustituye a la NIC 14, "Información por segmentos" y alinea la información por segmentos con los requerimientos de reporte de la norma americana SFAS 131, "Revelaciones sobre segmentos de una empresa e información relacionada". La nueva norma requiere un "enfoque gerencial", bajo el cual la información por segmentos se presenta sobre las mismas bases en que es usada para fines de reporte interno.

La gerencia estima que la adopción de las normas antes mencionadas no tendrá impacto en los saldos reportados en los estados financieros; sin embargo la información que se revele será más extensa en el futuro.

> CINIIF 13, "Programas de lealtad de clientes" (vigente a partir del 1 de julio de 2008). El CINIIF 13 aclara que cuando bienes o servicios se venden junto con un incentivo para conseguir la lealtad del cliente (por ejemplo, puntos por lealtad o productos gratis), el acuerdo es uno de múltiples elementos y el monto a cobrar al cliente se distribuye entre los componentes del acuerdo usando valores razonables. El CINIIF13 no es relevante para las operaciones de la Compañía porque no opera ningún programa de lealtad de clientes.

Normas, modificaciones e interpretaciones de normas emitidas vigentes internacionalmente a partir del 1 de enero de 2009 y pendientes de aprobación por la Contaduría Pública de la Nación –

> NIIF 1 (Modificada) "Adopción de las NIIF por primera vez"
> NIIF 2 (Modificada), "Pagos sobre la base de acciones"
> NIIF 3 (Modificada) "Combinaciones de negocios"
> NIIF 5 (Modificada), "Activos no corrientes a ser mantenidos para la venta y operaciones discontinuas"
> NIC 1 (Modificada) "Presentación de estados financieros"

- NIC 16 (Modificada) "Inmuebles, maquinaria y equipo"
- NIC 19 (Modificada), "Beneficios de los empleados"
- NIC 20 (Modificada), "Tratamiento contable de subsidios gubernamentales y revelación de asistencia gubernamental"
- NIC 23 (Modificada), "Costos de endeudamiento"
- NIC 27 (Modificada), "Estados financieros consolidados y separados"
- NIC 28 (Modificada), "Inversiones en asociadas"
- NIC 29 (Modificada), "Información financiera en economías hiperinflacionarias"
- NIC 31 (Modificada), "Interés en asociaciones en participación"
- NIC 32 (Modificada),"Instrumentos financieros: presentación"
- NIC 36 (Modificada),"Deterioro de activos"
- NIC 38 (Modificada), "Activos intangibles"
- NIC 39 (Modificada), "Instrumentos financieros: reconocimiento y medición"
- NIC 40 (Modificada), "Inversiones inmobiliarias"
- NIC 41 (Modificada), "Agricultura"
- CINIIF 15, "Contratos de construcción de inmuebles"
- CINIIF 16, "Cobertura de una inversión neta en una operación en el exterior"

Se han producido también varias modificaciones menores a la NIIF 7, "Instrumentos financieros: revelación", NIC 8, "Políticas contables, cambios en estimados contables y errores", NIC 10, "Eventos posteriores al período de reporte", NIC 18, "Ingresos" y NIC 34, "Información financiera interina".

b) Subsidiarias –

Las subsidiarias son todas las entidades (incluyendo aquellas para propósitos especiales) sobre las que la Compañía tiene el poder de gobernar sus políticas operativas y financieras, generalmente por ser propietaria de más de la mitad de sus acciones con derecho a voto.

La Compañía usa el método de compra para contabilizar la adquisición de subsidiarias. El costo de una adquisición se determina como el valor razonable de los activos entregados, instrumentos de patrimonio emitidos y pasivos incurridos o asumidos a la fecha del intercambio, más los costos directamente atribuibles a la adquisición. Los activos identificables adquiridos, los pasivos y pasivos contingentes asumidos en una combinación de negocios se valorizan inicialmente a sus valores razonables a la fecha de la adquisición. El exceso del costo de adquisición sobre el valor razonable de la participación de la Compañía en los activos netos identificables adquiridos se registra como plusvalía mercantil en el activo. Si el costo de adquisición es menor que el valor razonable de los activos netos de la subsidiaria adquirida (minusvalía mercantil), la diferencia es reconocida directamente en el estado de ganancias y pérdidas.

Las inversiones en subsidiarias se registran bajo el método de participación patrimonial. A través de este método, los resultados obtenidos por las subsidiarias son reconocidos con cargo o crédito, según corresponda, al valor de la inversión y con crédito o cargo a los resultados del ejercicio. Los dividendos recibidos en efectivo se acreditan al valor de la inversión.

c) Traducción de moneda extranjera –

Moneda funcional y moneda de presentación

Las partidas incluidas en los estados financieros de la Compañía se expresan en la moneda del ambiente económico primario donde opera la entidad (moneda funcional). Los estados financieros se presentan en nuevos soles, que es la moneda funcional y la moneda de presentación de la Compañía.

Transacciones y saldos

Las transacciones en moneda extranjera se traducen a la moneda funcional usando los tipos de cambio vigentes a las fechas de las transacciones o de la valuación cuando las partidas se remiden.

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.

d) Efectivo y equivalentes de efectivo –

El efectivo y equivalentes de efectivo incluyen el efectivo disponible y depósitos de libre disponibilidad en bancos.

e) Cuentas por cobrar comerciales –

Las cuentas por cobrar comerciales se reconocen inicialmente a su valor razonable y subsecuentemente se valorizan a su costo amortizado menos la provisión por deterioro. La provisión por deterioro de las cuentas por cobrar comerciales se establece cuando existe evidencia objetiva de que la Compañía no podrá cobrar todos los montos vencidos de acuerdo con los términos originales de las cuentas por cobrar. Algunos indicadores de posible deterioro de las cuentas por cobrar son dificultades financieras del deudor, la probabilidad de que el deudor vaya a iniciar un proceso de bancarrota o de reorganización financiera

y el incumplimiento o falta de pago (más de 90 días de vencidos). El monto de la provisión es la diferencia entre el valor en libros del activo y el valor presente del estimado de flujos de efectivo futuros, que se obtendrán de la cuenta, descontados a la tasa de interés efectiva. El valor en libros del activo se reduce por medio de una cuenta de provisión y el monto de la pérdida se reconoce con cargo al estado de ganancias y pérdidas en el rubro gastos de venta. Cuando una cuenta por cobrar se considera incobrable, se castiga contra la respectiva provisión para cuentas de cobranza dudosa. La recuperación posterior de montos previamente castigados se reconoce con crédito a la cuenta otros ingresos en el estado de ganancias y pérdidas.

f) Existencias –

Las existencias se registran al costo o a su valor neto de realización el que resulte menor. El costo se determina usando el método de promedio ponderado. El costo de los productos terminados y de los productos en proceso comprende los costos de diseño, materia prima, mano de obra directa, otros costos directos y gastos generales de fabricación (sobre la base de la capacidad de operación normal) y excluye a los costos de financiamiento y a las diferencias en cambio. El valor neto de realización es el precio de venta estimado en el curso normal de las operaciones, menos los gastos de venta variables que apliquen.

g) Activos financieros –

Clasificación –

La Compañía clasifica sus activos financieros a la fecha de su reconocimiento inicial en las siguientes categorías: activos financieros a valor razonable a través de ganancias y pérdidas, préstamos y cuentas por cobrar y activos financieros disponibles para la venta. La clasificación depende del propósito para el cual se adquirieron los activos financieros.

(i) Activos financieros a valor razonable a través de ganancias y pérdidas –

Los activos financieros a valor razonable a través de ganancias y pérdidas son activos que se mantienen para ser negociados. Un activo financiero se clasifica en esta categoría si es adquirido principalmente para efectos de ser vendido en el corto plazo. Los instrumentos financieros derivados también se clasifican como negociables a menos que se les designe como de cobertura. Los activos en esta categoría se clasifican como activos corrientes.

(ii) Préstamos y cuentas por cobrar –

Los préstamos y las cuentas por cobrar son activos financieros no derivados que dan derecho a pagos fijos o determinables y que no cotizan en un mercado activo. Se incluyen en el activo corriente, excepto por los de vencimiento mayor a 12 meses contados desde 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 otras cuentas por cobrar en el balance general (Nota 2-e).

(iii) Activos financieros disponibles para la venta –

Los activos financieros disponibles para la venta son activos financieros no derivados que se designan en esta categoría o que no clasifican para ser designados en ninguna de las otras categorías. Estos activos se muestran como activos no corrientes a menos que la Gerencia tenga intención expresa de vender el activo dentro de los 12 meses contados a partir de la fecha del balance general.

Reconocimiento y medición –

Las compras y ventas normales de activos financieros se reconocen a la fecha de la negociación, fecha en la que la Compañía se compromete a comprar o vender el activo. Las inversiones se reconocen inicialmente a su valor razonable más los costos de transacción en el caso de todos los activos financieros que no se registran a valor razonable a través de ganancias y pérdidas. Los activos financieros que se reconocen a valor razonable a través de ganancias y pérdidas se reconocen inicialmente a valor razonable y los costos de transacción se reconocen como gasto en el estado de ganancias y pérdidas. Las inversiones se dejan de reconocer cuando los derechos a recibir flujos de efectivo de las inversiones expiran o se transfieren y la Compañía ha transferido sustancialmente todos los riesgos y beneficios derivados de su propiedad. Los activos financieros disponibles para la venta y los activos financieros a valor razonable a través de ganancias y pérdidas se registran posteriormente a su valor razonable. Los préstamos y las cuentas por cobrar se registran a su costo amortizado por el método de interés efectivo.

Las ganancias y pérdidas que surgen de cambios en el valor razonable de "activos financieros a valor razonable a través de ganancias y pérdidas" se incluyen en el estado de ganancias y pérdidas en el rubro ingresos / gastos diversos, en el periodo en el que se producen los referidos cambios en el valor razonable. Los ingresos por dividendos de activos financieros a valor razonable a través de ganancias y pérdidas se reconocen en el estado de ganancias y pérdidas en el rubro otros ingresos cuando se

ha establecido el derecho de la Compañía a percibir los pagos por los dividendos.

Los intereses que surgen de los valores disponibles para la venta calculados usando el método de interés efectivo se reconocen en el estado de ganancias y pérdidas en el rubro otros ingresos. Los dividendos generados por instrumentos disponibles para la venta se reconocen en el estado de ganancias y pérdidas en el rubro otros ingresos cuando se ha establecido el derecho de la Compañía a percibir el pago de los dividendos.

Los valores razonables de las inversiones con cotización bursátil se basan en su precio de cotización vigente. Si el mercado para un instrumento financiero no es activo (o el instrumento no cotiza en bolsa) la Compañía establece su valor razonable usando técnicas de valuación. Estas técnicas incluyen el uso de los valores observados en transacciones recientes efectuadas bajo los términos de libre competencia, la referencia a otros instrumentos que son sustancialmente los mismos, análisis de flujos de efectivo descontados y modelos de opción de fijación de precios haciendo máximo uso de información de mercado y depositando el menor grado de confianza posible en información interna específica de la entidad.

La Compañía evalúa a cada fecha del balance general si existe evidencia objetiva de la desvalorización o deterioro en el valor de un activo financiero o grupo de activos financieros. En el caso de instrumentos de patrimonio clasificados como disponibles para la venta, una disminución significativa o prolongada en el valor razonable del activo por debajo de su costo se considera para determinar si dichos instrumentos se han deteriorado. Si existe tal evidencia respecto de los instrumentos disponibles para la venta, la pérdida acumulada, que corresponde a la diferencia entre el costo de adquisición y el valor razonable, menos cualquier pérdida por deterioro en el activo financiero previamente reconocida en ganancias y pérdidas, se retira del patrimonio neto y se reconoce en el estado de ganancias y pérdidas. Las pérdidas por deterioro reconocidas en el estado de ganancias y pérdidas por instrumentos financieros de patrimonio no se extornan a través del estado de ganancias y pérdidas. Las pruebas de deterioro sobre las cuentas por cobrar se describen en la Nota 2-e).

h) Inmuebles, maquinaria y equipo

Los terrenos y edificios comprenden sustancialmente las plantas, locales de venta y oficinas. Los terrenos y edificios se muestran a su valor razonable, sobre la base de tasaciones periódicas, por tasadores independientes, menos la depreciación subsiguiente de los edificios. Cualquier depreciación acumulada a la fecha de la revaluación se elimina contra el valor bruto en libros del activo y el monto neto se ajusta al monto revaluado del activo. Las demás partidas de la cuenta inmuebles, maquinaria y equipo se registran al costo histórico menos su depreciación. El costo histórico incluye los desembolsos directamente atribuibles a la adquisición de estas partidas.

Los costos subsecuentes se incluyen en el valor en libros del activo o se reconocen como un activo separado, según corresponda, sólo cuando es probable que generen beneficios económicos futuros para la Compañía, y el costo de estos activos se pueda medir razonablemente. Los gastos de mantenimiento y de reparación se cargan al estado de ganancias y pérdidas en el período en el que éstos se incurren.

Los aumentos en el valor en libros como resultado de la revaluación de los terrenos y edificios se acreditan a la cuenta excedente de revaluación en el patrimonio, neto de sus efectos tributarios referidos al impuesto a la renta y participación de los trabajadores diferidos. Las disminuciones que revierten aumentos previos al mismo activo se cargan directamente a la cuenta excedente de revaluación en el patrimonio y su correspondiente efecto en el saldo del impuesto y participación de los trabajadores diferidos; todas las demás disminuciones se cargan al estado de ganancias y pérdidas. Cada año la diferencia entre la depreciación sobre la base del valor en libros revaluado del activo cargada al estado de ganancias y pérdidas y de la depreciación sobre la base de su costo original se transfiere de la cuenta excedente de revaluación a los resultados acumulados.

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	Entre 20 y 33
Maquinaria y equipo	Entre 5 y 30
Muebles y enseres	3, 5 y 10
Unidades de transporte	5
Equipo de cómputo	4
Cajas y botellas retornables	2, 5, 6 y 10
Equipos diversos	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 estimado de su valor recuperable (Nota 2-k).

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. En la venta de activos previamente revaluados, los montos incluidos en otras reservas se transfieren a resultados acumulados.

i) Inversiones inmobiliarias –

Las inversiones inmobiliarias se registran inicialmente al costo histórico. Posteriormente son medidas al valor revaluado menos su depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro. La depreciación se calcula por el método de línea recta para asignar su costo menos su valor residual durante el estimado de su vida útil.

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 estimado de su valor recuperable. Cualquier disminución en el valor del activo que resulte de su tasación, primero se compensa contra el excedente de revaluación que exista por el mismo activo y posteriormente se carga a los resultados del ejercicio.

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 y se incluyen en el estado de ganancias y pérdidas.

j) Activos intangibles –

Plusvalía mercantil –

La plusvalía mercantil representa el exceso entre el costo de una adquisición respecto del valor razonable de la participación de la Compañía en los activos netos identificables de una subsidiaria a la fecha de adquisición. La plusvalía mercantil resultante de la adquisición de subsidiarias se muestra como activos intangibles. La plusvalía mercantil se prueba anualmente por deterioro y se registra al costo menos las pérdidas acumuladas por deterioro. Los castigos a la plusvalía mercantil no se revierten. Las ganancias y pérdidas en la venta de una entidad incluyen el valor en libros de la plusvalía mercantil relacionada con la entidad vendida.

La plusvalía mercantil se asigna a unidades generadoras de efectivo para efectos de realizar las pruebas de deterioro. La distribución se efectúa entre aquellas unidades generadoras de efectivo o grupos de unidades generadoras de efectivo que se espera se beneficiarán de la combinación de negocios de la que surgió la plusvalía mercantil, identificadas de acuerdo con el criterio de segmento operativo (Nota 12).

Marcas –

Las marcas adquiridas individualmente se muestran al costo histórico. Las marcas tienen una vida útil definida y se registran al costo menos su amortización acumulada. La amortización se calcula usando el método de línea recta para asignar el costo de las marcas a resultados en el término de su vida útil estimada (entre 10 y 40 años a partir de la fecha de adquisición efectuada por SABMiller plc).

Programas de cómputo –

Las licencias de los programas de cómputo adquiridas se capitalizan sobre la base de los costos incurridos para adquirir o poner en uso el programa de cómputo específico. Estos costos se amortizan en el estimado de su vida útil.

Los costos de desarrollo que son directamente atribuibles al diseño y prueba de programas de cómputo identificable y único que controla la Compañía se reconocen como activos intangibles cuando cumplen con los siguientes criterios:

- técnicamente es posible completar el programa de cómputo de modo que podrá ser usado;
- la gerencia tiene la intención de terminar el programa de cómputo y de usarlo o venderlo;
- se tiene la capacidad para usar o vender el programa de cómputo;
- se puede demostrar que el programa de cómputo probablemente generará beneficios económicos futuros;
- se tiene los recursos técnicos, financieros y otros recursos necesarios para completar el desarrollo del programa de cómputo que permita su uso o venta; y
- el gasto atribuible al programa de cómputo durante su desarrollo se puede medir de manera confiable.

Los costos directos que se capitalizan como parte del costo de los programas de cómputo incluyen a los costos de los empleados que desarrollan los programas de cómputo y una porción de los costos indirectos correspondientes.

Los costos incurridos en el desarrollo de programas de cómputo reconocidos como activos se amortizan en el plazo de sus vidas útiles estimadas las que no exceden de tres años.

k) Deterioro de activos no financieros –

Los activos que tienen vida útil indefinida y no están sujetos a amortización, se someten a pruebas anuales de deterioro en su valor. Los activos sujetos a amortización se someten a pruebas de deterioro cuando se producen eventos o circunstancias que indican que podría no recuperarse su valor en libros. Las pérdidas por deterioro corresponden al monto en el que el valor en libros del activo excede a su valor recuperable. El valor recuperable de los activos corresponde al mayor entre el monto neto que se obtendría de su venta o su valor en uso. Para efectos de la evaluación por deterioro, los activos se agrupan a los niveles más pequeños en los que generan flujos de efectivo identificables (unidades generadoras de efectivo). Los saldos en libros de activos no financieros distintos de la plusvalía mercantil que han sido objeto de castigos por deterioro se revisan a cada fecha de reporte para verificar posibles reversiones del deterioro.

l) Contratos de arrendamiento –

Arrendamiento operativo –

Los arrendamientos en los que una porción significativa de los riesgos y beneficios relativos a la propiedad son retenidos por el arrendador se clasifican como arrendamientos operativos. Los pagos efectuados bajo un arrendamiento operativo (neto de cualquier incentivo recibido del arrendador) se cargan al estado de ganancias y pérdidas en la medida que el arrendamiento va devengando.

Arrendamiento financiero –

Los contratos de arrendamiento de inmuebles, maquinaria y equipo por los que la Compañía asume sustancialmente todos los riesgos y beneficios relativos a la propiedad del bien arrendado se clasifican como arrendamientos financieros y se capitalizan al inicio del contrato al menor valor que resulta entre el valor razonable del bien arrendado y el valor presente de los pagos mínimos de las cuotas de arrendamiento. Los pagos de las cuotas de arrendamiento se asignan a reducir el pasivo y al reconocimiento del cargo financiero de forma tal que se obtenga una tasa de interés constante sobre el saldo de la deuda pendiente de amortización. Las obligaciones por arrendamientos financieros, netos de los cargos financieros, se incluyen en el rubro Préstamos bancarios. El costo financiero se carga a resultados en el período del arrendamiento. El costo de los activos fijos adquiridos a través de arrendamientos financieros se deprecian en el estimado de su vida útil.

m) Préstamos –

Los préstamos se reconocen inicialmente a su valor razonable, neto de los costos incurridos en la transacción. Estos préstamos se registran posteriormente a su costo amortizado; cualquier diferencia entre los fondos recibidos (neto de los costos de la transacción) y el valor de redención se reconoce en el estado de ganancias y pérdidas durante el periodo del préstamo usando el método de interés efectivo.

Los préstamos se clasifican en el pasivo corriente a menos que la Compañía tenga derecho incondicional de diferir el pago de la obligación por lo menos 12 meses contados desde la fecha del balance.

n) Cuentas por pagar –

Las cuentas por pagar se reconocen inicialmente a su valor razonable y posteriormente se remiden a su costo amortizado usando el método de interés efectivo.

o) Depósitos en garantía –

Las cajas y envases retornables se registran en el rubro de inmuebles, maquinaria y equipo, y por aquellos que han sido entregados a los canales de venta para la venta de sus productos se registra un pasivo relacionado con la obligación de rembolsar los depósitos en garantía entregados por los clientes (Nota 15).

p) Provisiones –

Las provisiones se reconocen cuando la Compañía tiene una obligación presente legal o asumida como resultado de eventos pasados, es probable que se requiera de la salida de recursos para pagar la obligación y el monto se ha estimado confiablemente. Las provisiones para reestructuración comprenden las penalidades por cancelación de arrendamientos y por pagos por cese de empleados. No se reconoce provisiones para futuras pérdidas operativas.

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 aun cuando la probabilidad de la salida de recursos respecto de cualquier partida específica incluida en la misma clase de obligaciones sea muy pequeña.

Las provisiones se miden al valor presente de los desembolsos que se espera se requerirán para cancelar la obligación utilizando una tasa de interés antes de impuestos que refleje las actuales condiciones del mercado sobre el valor del dinero y los riesgos específicos para dicha obligación. El incremento en la provisión por el paso del tiempo se reconoce en el rubro gasto por intereses.

q) Beneficios del personal –

Pensiones y beneficios –

La Compañía ha reconocido en sus estados financieros, sobre la base de cálculos actuariales anuales realizados por un actuario independiente, una provisión relacionada con los beneficios que otorga a su personal jubilado y/o retirado con los que se ha acordado darles este beneficio, consistente en pensiones de jubilación (7 ex–trabajadores), raciones de cerveza que se entregan mensualmente y seguro médico (1,118 ex-trabajadores), (Nota 16).

Fondo de reserva para término de relación laboral –

El fondo de reserva para término de relación laboral se paga por única vez cuando el trabajador, a pedido de la Compañía, acepta retirarse de la misma antes de su edad de jubilación a cambio de estos beneficios o cuando el trabajador llega a la edad de jubilación y se desvincula de la Compañía. A partir del año 2006 la Compañía reconoce estos beneficios con cargo al estado de ganancias y pérdidas en la medida que el fondo se va calculando en función a los años de servicio de los trabajadores. Estos beneficios son reconocidos sobre la base de cálculos actuariales anuales realizados por un actuario independiente (Nota 16).

Participación en las utilidades –

La Compañía reconoce un pasivo y un gasto por participación de los trabajadores en las utilidades sobre la base del 10% de la materia imponible determinada de acuerdo con la legislación vigente.

r) Impuesto a la renta corriente y diferido –

El gasto por impuesto a la renta del año comprende al impuesto a la renta corriente y diferido. El impuesto se reconoce en el estado de ganancias y pérdidas, excepto cuando se trata de partidas que se reconocen directamente en el patrimonio, en este caso, el impuesto también se reconoce en el patrimonio.

El cargo por impuesto a la renta corriente se calcula sobre la renta imponible del año utilizando tasas impositivas promulgadas a la fecha del balance general y cualquier ajuste a los impuestos por pagar de años anteriores. La gerencia evalúa periódicamente la posición asumida en las declaraciones juradas de impuestos respecto de situaciones en las que las leyes tributarias son objeto de interpretación.

El impuesto a la renta diferido se provisiona en su totalidad, por el método del pasivo, sobre las diferencias temporales que surgen entre las bases tributarias de activos y pasivos y sus respectivos valores mostrados en los estados financieros. Sin embargo, el impuesto a la renta diferido que surge por el reconocimiento inicial de un activo o de un pasivo en una transacción que no corresponda a una combinación de negocios que al momento de la transacción no afecta ni la utilidad ni la pérdida contable o gravable, no se registra. El impuesto a la renta diferido se determina usando tasas tributarias (y legislación) que han sido promulgadas a la fecha del balance general y que se espera serán aplicables cuando el impuesto a la renta diferido activo se realice o el impuesto a la renta pasivo se pague.

Los impuestos a la renta diferidos activos sólo se reconocen en la medida que sea probable que se produzcan beneficios tributarios futuros contra los que se puedan usar las diferencias temporales.

El impuesto a la renta diferido se provisiona por las diferencias temporales que surgen de las inversiones en subsidiarias y en asociadas, excepto cuando la oportunidad en que se revertirán las diferencias temporales es controlada por la Compañía y es probable que la diferencia temporal no se revertirá en un momento previsible en el futuro.

s) Capital social –

Las acciones comunes se clasifican en el patrimonio.

Cuando cualquier empresa de la Compañía compra acciones del capital de la Compañía (acciones de tesorería), el pago efectuado, incluyendo cualquier costo directamente atribuible a la

transacción (neto de impuestos) se deduce del patrimonio atribuible a los titulares del capital social de la Compañía hasta que las acciones se cancelen, reemitan o vendan. Cuando tales acciones son subsecuentemente reemitidas o vendidas, cualquier pago recibido, neto de los costos incrementales directamente atribuibles a la transacción y los efectos correspondientes por el impuesto a la renta, se incluye en el patrimonio atribuible a los titulares del patrimonio de la Compañía (Nota 18).

t) Distribución de dividendos –

La distribución de dividendos a los accionistas de la Compañía se reconoce como pasivo en los estados financieros en el periodo en el que los dividendos se aprueban por los accionistas de la Compañía.

u) Reconocimiento de ingresos –

Los ingresos comprenden el valor razonable de lo cobrado o por cobrar por la venta de bienes y servicios en el curso normal de las operaciones de la Compañía. Los ingresos se muestran netos de impuestos a las ventas y el selectivo al consumo, rebajas y descuentos.

La Compañía reconoce sus ingresos cuando su importe se puede medir confiablemente, es probable que beneficios económicos fluyan a la Compañía en el futuro y la transacción cumple con criterios específicos por cada una de las actividades de la Compañía, como se describe más adelante. Se considera que el monto de los ingresos no se puede medir confiablemente hasta que no se hayan resuelto todas las contingencias relativas a la venta.

Ventas de bienes –

Las ventas se reconocen cuando la Compañía ha entregado sus productos al cliente, éste ha aceptado los productos y la cobranza de las cuentas por cobrar correspondientes está razonablemente asegurada.

Venta de servicios, intereses, regalías y dividendos –

Las ventas de servicios se reconocen en el periodo contable en el que se prestan, con referencia al servicio específico completo, calculado sobre la base del servicio realmente brindado como una proporción del total de los servicios a ser brindados.

Los ingresos provenientes de intereses se reconocen sobre la base de la proporción de tiempo transcurrido, usando el método del interés efectivo. El ingreso proveniente de intereses sobre préstamos o colocaciones deteriorados se reconocen ya sea en la medida que se cobra el efectivo o sobre la base de la recuperación del costo, según lo exijan sus condiciones.

El ingreso proveniente de regalías se reconoce a medida que se devenga, de acuerdo con la sustancia de los contratos correspondientes.

El ingreso proveniente de dividendos se reconoce cuando el derecho a recibir el pago ha sido establecido.

v) Pasivos y activos contingentes –

Los pasivos contingentes no se reconocen en los estados financieros, sólo se revelan en nota a los estados financieros, a menos que la posibilidad de la utilización de recursos sea remota. Los activos contingentes no se reconocen en los estados financieros y sólo se revelan cuando es probable que se producirá un ingreso de recursos.

w) Información comparativa –

Para fines comparativos los estados financieros al 31 de diciembre del 2007 incluyen una reclasificación relacionada con los saldos de pasivo que se mantienen por los depósitos en garantía. En ese sentido, la Compañía ha reclasificado como porción no corriente el pasivo por depósitos en garantía correspondiente al stock necesario de cajas y botellas retornables que mantienen los canales de venta (mayoristas y distribuidores) para efectos de la comercialización de los productos, pasivo que será liquidado parcial o totalmente cuando se reduzca el nivel de operaciones o cese la relación comercial con el cliente.

3 ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS

Factores de riesgo financiero –

Las actividades de la Compañía la exponen a una variedad de riesgos financieros: riesgos de mercado (incluyendo el riesgo de moneda, riesgo de valor razonable de tasa de interés, riesgo de tasa de interés de los flujos de efectivo y riesgo de precio), riesgo de crédito y riesgo de liquidez. El programa general de administración de riesgos de la Compañía se concentra principalmente en lo impredecible de los mercados financieros y trata de minimizar potenciales efectos adversos en el desempeño financiero de la Compañía.

El departamento de tesorería tiene a su cargo la administración de riesgos de acuerdo con las políticas aprobadas por el Directorio. La Tesorería de la Compañía identifica, evalúa y cubre los riesgos financieros en coordinación estrecha con las unidades operativas de la Compañía. El Directorio proporciona por escrito principios para la administración general de riesgos así como políticas escritas que cubren áreas específicas, tales como el riesgo de tipo de cambio, el riesgo de tasas de interés, el riesgo de crédito, el uso de instrumentos financieros derivados y no derivados y para la inversión de los excedentes de liquidez.

a) Riesgos de mercado –

i) Riesgo de tipo de cambio –

Las actividades de la Compañía y su endeudamiento en moneda extranjera la exponen al riesgo de fluctuaciones en los tipos de cambio del dólar estadounidense. La Gerencia considera que la posición en moneda extranjera de la Compañía no es de consideración con relación a su total de activos, y la magnitud de sus operaciones y niveles de rentabilidad.

Los saldos en moneda extranjera al 31 de diciembre se resumen como sigue:

	2008		2007
	$000	EUR000	$000
Activos			
Caja y bancos	42	3,678	4,077
Cuentas por cobrar comerciales	1,726	–	2,223
Otras cuentas por cobrar	5,564	645	20,164
Pasivos			
Cuentas por pagar comerciales	14,674	4,902	18,994
Préstamo bancario	85	–	1,110
Otras cuentas por pagar	672	–	1,964
	15,431	4,902	22,068
Activo (pasivo) neto	**(8,099)**	**(579)**	**4,396**

Al 31 de diciembre de 2008, los tipos de cambio utilizados por la Compañía para el registro de los saldos en moneda extranjera han sido de S/.3.137 y S/.3.142 por US$1 y S/.4.319 y S/.4.449 por EUR1 para los activos y pasivos, respectivamente (S/.2.995 y S/.2.997 por US$1 al 31 de diciembre de 2007, respectivamente), los cuales son publicados por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP.

Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía ha registrado ganancias en cambio por S/.25,526,000 (S/.12,536,000 en el 2007) y pérdidas en cambio por S/.26,505,000 (S/.32,227,000 en el 2007), Nota 26.

ii) Riesgo de precios –

La Compañía está expuesta al riesgo en el cambio de los precios de sus valores de capital debido a inversiones mantenidas y clasificadas en su balance general como disponibles para la venta, sin embargo las mismas no son de consideración con relación a su total de activos, y la magnitud de sus operaciones y niveles de rentabilidad.

La Compañía está expuesta al riesgo de precios de mercancías (commodities) necesarias para la producción, el mismo que es coberturado a través de negociaciones corporativas de su casa matriz con los proveedores correspondientes.

iii) Riesgo de flujos de efectivo y de valor razonable de tasa de interés –

Los activos que generan intereses son sustancialmente con empresas vinculadas de alta solidez financiera. Asimismo, el riesgo de flujos de efectivo es considerado bajo debido a que los flujos de efectivo operativos son sustancialmente independientes de cambios en las tasas de interés en el mercado. La Compañía no mantiene niveles significativos de endeudamiento.

b) Riesgo de crédito –

Los activos financieros de la Compañía potencialmente expuestos a concentraciones de riesgo de crédito consisten principalmente de depósitos en bancos y cuentas por cobrar comerciales.

Con respecto a los depósitos en bancos, la Compañía reduce la probabilidad de concentraciones significativas de riesgo de crédito porque mantiene sus depósitos y coloca sus inversiones de efectivo en instituciones financieras de primera categoría, y limita el monto de la exposición al riesgo de crédito en cualquiera de las instituciones financieras. Con respecto a las cuentas por cobrar comerciales, las concentraciones significativas de riesgo de crédito, individual o de grupo, están limitadas debido a la amplia base de clientes y a la política de la Compañía de evaluar continuamente el comportamiento de pago de los clientes y su condición financiera para cumplir con los pagos.La Gerencia no espera que la Compañía incurra en pérdida alguna por desempeño de las contrapartes.

c) Riesgo de liquidez –

La administración prudente del riesgo de liquidez implica mantener suficiente efectivo y valores negociables, la disponibilidad de financiamiento a través de una adecuada cantidad de fuentes de crédito comprometidas y la capacidad de cerrar posiciones en el mercado. Debido a la naturaleza dinámica de los negocios, Tesorería se orienta a mantener flexibilidad en su financiamiento a través de la disponibilidad de líneas de crédito acordadas.

El cuadro siguiente analiza los pasivos financieros considerando el tiempo que resta desde la fecha del balance general hasta su vencimiento.

	Menos de 1 año	Entre 1 y 2 años	Entre 2 y 5 años	Más de 5 años	Total
	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000
Al 31 de diciembre de 2008					
Préstamos	141,295	3,280	4,185	-	148,760
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	503,895	176	-	71,607	575,678
	645,190	**3,456**	**4,185**	**71,607**	**724,438**
Al 31 de diciembre de 2007					
Préstamos	5,766	3,275	7,465	-	16,506
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	345,022	527	176	59,561	405,286
	350,788	**3,802**	**7,641**	**59,561**	**421,792**

Administración del riesgo de capital –

Los objetivos de la Compañía al administrar el capital son el salvaguardar la capacidad de la Compañía de continuar como empresa en marcha con el propósito de generar retornos a sus accionistas, beneficios a otros grupos de interés y mantener una estructura de capital óptima para reducir el costo del capital.

Para mantener o ajustar la estructura de capital, la Compañía puede ajustar el importe de los dividendos pagados a los accionistas, devolver capital a los accionistas, emitir nuevas acciones o vender activos para reducir su deuda.

Consistente con la industria, la Compañía monitorea su capital sobre la base del ratio de apalancamiento, este ratio se calcula dividiendo la deuda neta entre el capital total. La deuda neta corresponde al total del endeudamiento (incluyendo el endeudamiento corriente y no corriente) menos el efectivo y equivalentes de efectivo. El capital total corresponde al patrimonio tal y como se muestra en el balance general más la deuda neta.

El ratio de apalancamiento al 31 de diciembre de 2008 fue como sigue:

	S/.000
Total préstamos (Nota 13)	148,760
Menos: Efectivo y equivalentes de efectivo (Nota 5)	(75,013)
Deuda neta	73,747
Total patrimonio	1,968,818
Total capital	2,042,565
Ratio de apalancamiento	3.6%

Durante el año 2007, la Compañía no mantiene niveles significativos de endeudamiento.

Estimación de valor razonable –

El valor razonable de los instrumentos financieros transados en mercados activos (tales como valores negociables y disponibles para la venta) se basan en sus cotizaciones a la fecha del balance general. La cotización usada para activos financieros mantenidos por la Compañía es el precio vigente ofrecido.

Se asume que el valor en libros menos la provisión por deterioro de las cuentas por cobrar y por pagar son similares a sus valores razonables. El valor razonable de los pasivos financieros para efectos de revelación se estima descontando los flujos de efectivo contractuales futuros a la tasa de interés vigente en el mercado que está disponible para la Compañía para instrumentos financieros similares.

4 ESTIMADOS Y SUPUESTOS CONTABLES CRÍTICOS

Los estimados y criterios usados son continuamente evaluados y se basan en la experiencia histórica y otros factores, incluyendo la expectativa de ocurrencia de eventos futuros que se consideran razonables de acuerdo con las circunstancias.

Estimados y criterios contables críticos –

La Compañía efectúa estimaciones y supuestos respecto del futuro. Las estimaciones contables resultantes por definición muy pocas veces serán iguales a los resultados reales. Las estimaciones y supuestos que tienen un riesgo significativo de causar un ajuste material a los saldos de los activos y pasivos en el próximo año se presentan a continuación.

a) Estimado sobre el deterioro de la plusvalía mercantil –

El Grupo evalúa anualmente si la plusvalía mercantil ha sufrido algún deterioro, de acuerdo con la política contable que se describe en la Nota 2-k). Los montos recuperables de las unidades generadoras de efectivo han sido determinados sobre la base de cálculos de sus valores en uso. Estos cálculos requieren el uso de estimaciones (Nota 12).

b) Beneficios por planes de pensiones de jubilación y retiro de personal –

El valor presente de las obligaciones por planes de pensiones de jubilación y retiro de personal depende de un número de factores que se determinan sobre bases actuariales usando un núme-

ro de supuestos. Los supuestos usados al determinar el costo neto (ingresos) por pensiones incluyen a la tasa de descuento. Cualquier cambio en estos supuestos tendrá impacto en el valor en libros de la obligación por planes de pensión.

La Compañía determina la mejor tasa de descuento al final de cada año. Esta es la tasa de interés que debe ser usada para determinar el valor presente de las futuras salidas de flujos de efectivo estimadas que se prevé se requerirá para cancelar las obligaciones por este concepto.

c) Impuesto a la renta –

La determinación de las obligaciones y gastos por impuestos requiere de interpretaciones a la legislación tributaria aplicable. La Compañía busca asesoría profesional en materia tributaria antes de tomar alguna decisión sobre asuntos tributarios. Aún cuando la Gerencia considera que sus estimaciones son prudentes y apropiadas, pueden surgir diferencias de interpretación con la administración tributaria que pudieran afectar los cargos por impuestos en el futuro.

Juicios críticos en la aplicación de las políticas contables –

d) Deterioro de activos disponibles para la venta –

La Compañía sigue los requerimientos de la NIC 39 para determinar cuando un activo financiero disponible para la venta se ha deteriorado. Esta determinación requiere juicio significativo. Al aplicar su juicio, la Compañía evalúa, entre otros factores, la duración y el monto en que el valor razonable de un inversión es menor que su costo y la fortaleza financiera y perspectivas de corto plazo de los negocios de la entidad en la que se ha invertido, que incluyen factores como la industria y el rendimiento del sector, cambios en la tecnología y flujo de caja operativos y financieros.

5 CAJA Y BANCOS

Al 31 de diciembre, este rubro comprende:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Caja y cuentas corrientes	45,740	66,073
Depósitos a corto plazo	29,273	118,090
Total	**75,013**	**184,163**

Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía mantiene sus cuentas corrientes y depósitos a corto plazo en bancos locales denominados en moneda nacional y en moneda extranjera por aproximadamente S/.58,996,000, Euros 3,678,000 y US$42,000, respectivamente (S/.171,952,000 y US$4,077,000 al 31 de diciembre de 2007).

Los depósitos a plazo tienen vencimientos entre 30 y 90 días y generan intereses a las tasas vigentes de mercado.

6 CUENTAS POR COBRAR COMERCIALES

Al 31 de diciembre, este rubro comprende:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Vinculadas (Nota 7)	14,939	22,540
Facturas por cobrar	280,683	190,383
Letras por cobrar	734	2,409
	296,356	215,332
Provisión para deterioro de cuentas por cobrar	(23,002)	(21,343)
Total	**273,354**	**193,989**

La antigüedad de las cuentas por cobrar es como sigue:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Vigentes	98,100	83,145
Vencidas hasta 30 días	145,826	92,035
Vencidas entre 31 y 180 días	20,369	17,037
Vencidas más de 180 días	32,061	23,115
Total	**296,356**	**215,332**

El movimiento anual de la provisión por deterioro de cuentas por cobrar ha sido como sigue:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Saldo inicial	21,343	19,867
Adición debitada a resultados	5,868	2,615
Reclasificaciones	(1,167)	(6)
Castigos y/o recuperos	(3,042)	(1,133)
Total	**23,002**	**21,343**

La provisión para cuentas por cobrar deterioradas se incluyen en la rubro gastos de ventas en el estado de ganancias y pérdidas (Nota 23). Los montos cargados a la provisión generalmente se castigan cuando no hay expectativas de recuperación de efectivo.

Al 31 de diciembre de 2008, la exposición máxima al riesgo de crédito es el valor en libros de cada clase de cuenta por cobrar menos las garantías solicitadas, las cuales ascienden a S/.38,892,000 (S/.47,140,000 al 31 de diciembre de 2007).

7 SALDOS Y TRANSACCIONES CON EMPRESAS VINCULADAS

El movimiento de las cuentas por cobrar y pagar con estas empresas por los años 2008 y 2007 son los siguientes:

	Saldo inicial	Adiciones	Deducciones	Saldo final
	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000
Año 2008:				
Cuentas por cobrar comerciales:				
Subsidiarias y vinculadas –				
San Ignacio S.A.	1,113	38,710	(38,503)	1,320
Agroinversiones S.A.	13,354	57,977	(60,999)	10,332
Cervecería San Juan S.A.A.	6,456	61,638	(65,371)	2,723
Otros	1,617	8,832	(9,885)	564
	22,540	**167,157**	**(174,758)**	**14,939**
Cuentas por cobrar diversas:				
Subsidiarias y vinculadas –				
San Ignacio S.A.	6,577	14,425	(19,278)	1,724
Cervecería San Juan S.A.A.	6,291	37,294	(40,676)	2,909
Club Sporting Cristal S.A.	1,695	1,200	(2,853)	42
Industrias del Envase S.A.	581	5,966	(6,483)	64
Otros	546	2,106	(2,337)	315
	15,690	**60,991**	**(71,627)**	**5,054**
Dividendos por cobrar:				
Cervecería San Juan S.A.A.	-	30,371	30,371	-
Naviera Oriente S.A.C.	-	6,857	6,857	-
Transporte 77 S.A.	-	11,924	11,924	-
	-	49,152	49,152	-
	15,690			**5,054**
Cuentas por pagar comerciales:				
Matriz y relacionadas del exterior –				
SABMiller plc	15	27	(31)	11
Bavaria S.A.	72	1,031	(1,032)	71
SABMiller South America	390	959	(1,197)	152
SABMiller África y Asia	14	8	(21)	1
Cervecería Hondureña S.A. de C.V.	61	-	(61)	-
Subsidiarias y vinculadas –				
Transportes 77 S.A.	21,130	175,310	(167,660)	28,781
Industrias del Envase S.A.	2,860	43,332	(36,416)	9,776
Cervecería San Juan S.A.A.	710	5,982	(4,386)	2,306
Club Sporting Cristal S.A.	-	10,519	(10,519)	-
San Ignacio S.A.	37,205	227,947	(218,493)	46,659
Otros	8	101,244	(98,747)	2,505
	62,465	**566,359**	**(538,563)**	**90,262**

	Saldo inicial	Adiciones	Deducciones	Saldo final
	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000
Cuentas por pagar diversas:				
Dividendos por pagar –				
Bavaria S.A.	-	94,413	(94,413)	-
Rivervale	-	108,242	(108,242)	-
Latin Development Corp	-	8,520	(8,520)	-
Racetrack Perú S.A.	-	315,175	(311,367)	3,808
Cervecería San Juan S.A.A.	-	863	(863)	-
Inversiones Fabe S.A.	2,055	35,314	(12,688)	24,681
Otros	-	122	(122)	-
	2,055	**562,649**	**(536,215)**	**28,489**
Año 2007:				
Cuentas por cobrar comerciales:				
Subsidiarias y vinculadas –				
San Ignacio S.A.	56,908	80,913	(136,708)	1,113
Europa S.A.C	13,959	-	(13,959)	-
San Benedicto S.A.	19,807	-	(19,807)	-
Distribuidora Central del Norte S.A.	9,264	9	(9,273)	-
Central del Sur S.A.	4,355	-	(4,355)	-
Distribuidora del Norte S.A.	4,321	-	(4,321)	-
Central del Altiplano S.A.	4,681	-	(4,681)	-
Frontera Norte S.A.	4,018	-	(4,018)	-
San Cayetano S.A.	2,640	-	(2,640)	-
San Telmo S.A.C	1,183	3	(1,186)	-
Inversiones del Norte S.A.	1,933	-	(1,933)	-
Central Tacna S.A.	955	-	(955)	-
Negociaciones Mercantiles del Norte S.A.	2,002	-	(2,002)	-
San Emilio Distribuidores S.A.	44	-	(44)	-
Agroinversiones S.A.	-	53,113	(39,759)	13,354
Cervecería San Juan S.A.A.	855	59,273	(53,672)	6,456
Otros	1,272	10,305	(9,960)	1,617
	128,197	**203,616**	**(309,273)**	**22,540**
Cuentas por cobrar diversas:				
Relacionadas del exterior –				
SABMiller Holding Ltd	127,904	211,237	(339,141)	-
Subsidiarias y vinculadas –				
San Ignacio S.A.	20,359	13,614	(27,396)	6,577
Cervecería San Juan S.A.A.	3,881	29,317	(26,907)	6,291
Club Sporting Cristal S.A.	1,279	2,693	(2,277)	1,695
Industrias del Envase S.A.	225	11,133	(10,777)	581
Otros	26	1,860	(1,340)	546
	153,674	**269,854**	**(407,838)**	**15,690**

	Saldo inicial	Adiciones	Deducciones	Saldo final
	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000
Dividendos por cobrar:				
Cervecería San Juan S.A.A.	-	110,867	(110,867)	-
	153,674			**15,690**
Cuentas por pagar comerciales:				
Matriz y relacionadas del exterior –				
SABMiller plc	-	1,033	(1,018)	15
Bavaria S.A.	137	637	(702)	72
SABMiller Management B.V.	-	25,291	(25,291)	-
SABMiller South America	-	401	(11)	390
Latin Development Corp.	583	2,717	(3,300)	-
SABMiller Africa y Asia	-	51	(37)	14
Cervecería Hondureña S.A. de C.V.	-	389	(328)	61
Subsidiarias y vinculadas –				
Transportes 77 S.A.	6,102	174,636	(159,608)	21,130
Industrias del Envase S.A.	4,216	39,365	(40,721)	2,860
Cervecería San Juan S.A.A.	5,034	2,340	(6,664)	710
Club Sporting Cristal S.A.	-	9,837	(9,837)	-
San Ignacio S.A.	593	256,321	(219,709)	37,205
Otros	-	21,776	(21,768)	8
	16,665	**534,794**	**(488,994)**	**62,465**
Cuentas por pagar diversas:				
Dividendos por pagar:				
Bavaria S.A.	-	54,084	(54,084)	-
Rivervale	-	60,952	(60,952)	-
Latin Development Corp	-	4,881	(4,881)	-
Racetrack Perú S.A.	-	173,142	(173,142)	-
Cervecería San Juan S.A.A.	-	474	(474)	-
Transportes 77 S.A.	18	-	(18)	-
Inversiones Fabe S.A.	-	20,513	(18,458)	2,055
	18	**314,046**	**(312,009)**	**2,055**

Los saldos por cobrar y por pagar comerciales a empresas vinculadas no generan intereses y no tienen garantías específicas. Todos ellos son de vencimiento corriente.

En el mes de noviembre de 2007, la Compañía cobró el total de los préstamos otorgados a SABMiller Ltd ascendentes a US$103,810,000. Estos préstamos devengaron intereses entre 7.96% y 8.35%.

Las principales transacciones con empresas vinculadas que devienen en saldos por cobrar y por pagar comprenden:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
a) Préstamos y dividendos –		
Matriz y relacionadas –		
Préstamos otorgados para capital de trabajo	-	197,654
Dividendos declarados	571,678	314,045
b) Adquisición de bienes y servicios –		
Matriz –		
Gastos por servicios recibidos	52,053	31,057
Subsidiarias y relacionadas –		
Comisión mercantil	221,300	207,850
Gastos por fletes y mantenimiento	131,058	126,410
Gastos por alquileres	-	384
Gastos diversos	234	1,066
Compra de activo fijo	14,686	16,372
Compra materiales diversos	7,004	9,847
Venta de mercaderías	26,197	21,966
Venta de productos terminados y otros	16,072	20,404
Ingresos por regalías	25,483	19,046
Ingresos por alquileres	11,613	10,161
Ingresos por servicios	6,179	3,675
Ingresos por venta de activo fijo	9,890	10,148
Ingresos por Intereses sobre préstamos	20	-
Otros Ingresos	1,549	855
c) Compensación de la gerencia clave (*) –		
Remuneraciones y otros servicios a corto plazo	41,499	31,280
Beneficios por cese	7,152	1,872
Otros beneficios de largo plazo	4,699	1,288

(*) La Compañía incluye en este concepto a los miembros del Directorio y de la Gerencia.

8 OTRAS CUENTAS POR COBRAR

Al 31 de diciembre, este rubro comprende:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Saldo a favor del impuesto a la renta	-	57,014
Depósitos en garantía (Nota 15)	37,421	25,742
Cuentas por cobrar al personal	11,716	13,799
Deudores por ventas varias	8,445	13,373
Adelanto a proveedores	7,212	32,887
Vinculadas (Nota 7)	5,054	15,690
Reclamos a terceros	1,624	4,224
Diversas	3,909	17,078
	75,381	**179,807**
Menos: provisión para deterioro de cuentas por cobrar	(3,461)	(1,938)
Total	**71,920**	**177,869**

9 EXISTENCIAS

Al 31 de diciembre, este rubro comprende:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Mercaderías	46	135
Productos terminados	30,479	24,298
Productos en proceso	32,847	21,948
Materia prima	86,652	68,092
Materiales auxiliares, envases y embalajes	24,616	22,151
Suministros diversos	46,564	37,988
Existencias por recibir	7,937	1,777
	229,141	**176,389**
Provisión por desvalorización de existencias	(5,485)	(2,999)
	223,656	**173,390**

El costo de existencias reconocidas como gastos e incluidas en el rubro costo de ventas del estado de ganancias y pérdidas asciende a S/.526,951,000 (S/.384,331,000 en el 2007).

10 INVERSIONES

Al 31 de diciembre, este rubro comprende:

a) Inversiones en subsidiarias –

Subsidiaria	Acciones	Participación patrimonial 2008	Participación patrimonial 2007	Patrimonio neto de la sociedad al 31.12.08	Valor en libros 2008	Valor en libros 2007
		%	%	S/. 000	S/. 000	S/. 000
Industrias del Envase S.A.	Com. e Inv.	87	87	86,226	74,782	69,944
Cervecería San Juan S.A.A. (*)	Com. e Inv.	91	91	130,892	114,011	118,008
Transportes 77 S.A.	Comunes	100	100	46,127	46,127	46,216
Agro Inversiones S.A. (Chile)	Comunes	100	100	28,670	28,664	39,605
Naviera Oriente S.A.C.	Comunes	100	100	8,957	8,957	7,670
Club Sporting Cristal S.A.	Comunes	100	100	2,295	2,295	2,209
Total					**274,836**	**283,652**

(*) Subsidiaria que posee acciones del capital de Backus, por lo que el costo correspondiente a estas se presenta reduciendo el capital (Nota 18-a y c).

b) Inversiones disponibles para la venta –

	Valor en libros 2008	Valor en libros 2007
	S/. 000	S/. 000
Acciones comunes inscritas en bolsa:		
Alicorp S.A.	16,493	33,216
LP Holding S.A.	3,864	1,952
Compañía Minera Atacocha S.A.	2,765	8,477
Otras	2,639	3,687
	25,761	**47,332**
Acciones no inscritas en bolsa	1,212	1,211
Total	**26,973**	**48,543**

Los cambios en el valor razonable de estas inversiones en el año 2008 originaron una pérdida por S/.22,187,000 y fueron reconocidos con cargo al patrimonio de la Compañía (ganancia de S/.5,923,000 en el año 2007 que fue reconocida con abono al patrimonio de la Compañía).

c) Participación en los resultados de subsidiarias –

En concordancia con lo que se indica en la Nota 2-b, la Compañía ha registrado con abono a resultados el incremento del valor de participación patrimonial que posee en sus subsidiarias, ascendente a S/.40,410,000 en el año 2008 (S/.51,813,000 en el año 2007). Los dividendos recibidos en efectivo de sus subsidiarias durante el año 2008 de S/.49,151,000 fueron acreditados al valor de su inversión (S/.113,753,000 en el 2007).

11 INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO

a) Composición de saldo –

El movimiento del rubro Inmuebles, maquinaria y equipo y el de su correspondiente depreciación acumulada, por los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y el 31 de diciembre de 2007, ha sido como sigue:

	Saldos iniciales	Adiciones	Ventas y/o retiros	Transferencias y ajustes	Saldos finales
	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000
Año 2008:					
Costo					
Terrenos	210,557	705	(508)	175	210,929
Edificios	620,264	308	(1,729)	34,728	653,571
Maquinaria y equipo	1,565,016	-	(2,102)	226,900	1,789,814
Muebles y enseres	169,414	28,765	(4,940)	11,565	204,804
Unidades de transporte	164,015	24,097	(4,968)	-	183,144
Equipos de cómputo	22,921	45	(12,342)	14	10,638
Cajas y botellas retornables	263,575	103,654	(37,820)	-	329,409
Equipos diversos	116,745	9,662	(7,726)	336	119,017
Obras en curso	145,467	232,928	(915)	(270,680)	106,800
Unidades por recibir	3,038	1,167	-	(3,038)	1,167
	3,281,012	**401,331**	**(73,050)**	**-**	**3,609,293**
Depreciación acumulada					
Edificios	257,619	18,323	(723)	-	275,219
Maquinaria y equipo	1,352,665	50,817	(1,694)	(7,810)	1,393,978
Muebles y enseres	99,259	22,112	(4,807)	7,813	124,377
Unidades de transporte	131,031	12,191	(4,578)	-	138,644
Equipos de cómputo	22,874	33	(12,342)	14	10,579
Cajas y botellas retornables	83,242	49,181	(20,520)	-	111,903
Equipos diversos	82,158	7,411	(7,648)	(17)	81,904
Total	**2,028,848**	**160,068**	**(52,312)**	**-**	**2,136,604**
Deterioro en el valor de:					
Terrenos	1,111	-	(319)	-	792
Edificios	1,481	-	(339)	(42)	1,100
Maquinaria y equipo	-	-	-	22,843	22,843
Obras en curso	24,045	-	-	(24,045)	-
	26,637	**-**	**(658)**	**(1,244)**	**24,735**
Neto	**1,225,527**				**1,447,954**

	Saldos iniciales	Adiciones	Ventas y/o retiros	Transferencias y ajustes	Saldos finales
	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000
Año 2007:					
Costo					
Terrenos	257,665	509	(48,062)	445	210,557
Edificios	797,961	8,234	(198,959)	13,028	620,264
Maquinaria y equipo	1,870,624	322	(340,127)	34,197	1,565,016
Muebles y enseres	139,351	21,456	(6,222)	14,829	169,414
Unidades de transporte	143,745	23,508	(4,812)	1,574	164,015
Equipos de cómputo	25,516	35	(2,639)	9	22,921
Cajas y botellas retornables	227,273	121,225	(90,088)	5,165	263,575
Equipos diversos	103,863	12,010	(11,262)	12,134	116,745
Obras en curso	55,494	124,401	-	(34,428)	145,467
Unidades por recibir	15,745	35,062	-	(47,769)	3,038
Total	**3,637,237**	**346,762**	**(702,171)**	**(816)**	**3,281,012**
Depreciación acumulada					
Edificios	341,105	21,619	(104,285)	(820)	257,619
Maquinaria y equipo	1,637,389	53,906	(338,553)	(77)	1,352,665
Muebles y enseres	89,442	18,210	(3,372)	(5,021)	99,259
Unidades de transporte	126,511	9,034	(4,514)	-	131,031
Equipos de cómputo	25,435	67	(2,633)	5	22,874
Cajas y botellas retornables	100,482	39,450	(56,690)	-	83,242
Equipos diversos	80,560	7,356	(10,996)	5,238	82,158
Total	**2,400,924**	**149,642**	**(521,043)**	**(675)**	**2,028,848**
Deterioro en el valor de:					
Terrenos	14,927	-	(13,816)	-	1,111
Edificios	79,244	-	(77,763)	-	1,481
Obras en curso	24,045	-	-	-	24,045
	118,216	**-**	**(91,579)**	**-**	**26,637**
Neto	**1,118,097**				**1,225,527**

b) Venta de Planta Callao y deterioro en el valor de ciertos bienes –

Como parte del plan de racionalización del uso de sus plantas cerveceras, en el año 1998 Backus decidió concentrar su actividad de elaboración de cerveza en la Planta de Ate, por lo que suspendió progresivamente las actividades productivas de la Planta Rímac y Planta Callao.

En el mes de noviembre de 2007, la Compañía realizó la venta de la Planta Callao por S/.33,267,000, generando financieramente una utilidad de S/.12,116,000 y tributariamente una pérdida de S/.77,191,000, esto debido a la provisión por desmedro registrada financieramente entre los años 2003 y 2005 que ascendió a S/.90,656,000, la cual no fue reconocida para efectos tributarios.

Asimismo, la Compañía mantiene una provisión por el deterioro en el valor de ciertas obras en curso que se encontraban en tal condición desde hacía varios años, las mismas que se estima no serán utilizadas. El importe de la provisión efectuada asciende a S/.24,045,000.

c) Revaluación de activos fijos –

Los rubros de terrenos y edificios incluyen revaluaciones por S/.219,739,000 al 31 de diciembre de 2008 (S/.223,100,000 al 31 de diciembre de 2007).

En los años 2003 y 2005, la Compañía revaluó sus terrenos y edificios sobre la base de tasaciones técnicas realizadas por peritos independientes, registrando un incremento en el costo de estos bienes por S/.72,050,000 y S/.70,710,000, respectivamente, con abono al patrimonio por S/.45,364,000 y S/.44,547,000, respectivamente y un pasivo por impuesto a la renta y participación de trabajadores diferidos por S/.26,641,000 y S/.26,163,000, respectivamente.

Si los terrenos y edificios revaluados se hubiesen mantenido a valores históricos, los saldos que se mostrarían para estos bienes serían los siguientes:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Costo	230,545	230,545
Depreciación acumulada	(111,814)	(107,877)
	118,731	**122,668**

d) Otros –

Al 31 de diciembre de 2008, este rubro incluye:

- Un inmueble adquirido a través de un contrato de arrendamiento financiero por S/.18,438,000, neto de su depreciación acumulada (S/.23,225,000 al 31 de diciembre de 2007).
- Activos totalmente depreciados que se mantienen en uso por aproximadamente S/.927,787,000 (S/.918,373,000 al 31 de diciembre de 2007).
- Terrenos, edificios y maquinaria y equipo fuera de uso por un valor neto en libros de S/.11,847,000, S/.8,434,000 y S/.3,598,000, respectivamente.
- Depreciación por S/.116,962,000 (S/.103,703,000 en el 2007) se cargó al costo de ventas, S/.32,068,000 (S/.33,577,000 en el 2007) a gastos de ventas, y S/.11,038,000 (S/.12,362,000 en el 2007) a los gastos administrativos.

12 INTANGIBLES

El movimiento de los activos intangibles y el de su correspondiente amortización acumulada, por los años terminados el 31 de diciembre de 2008 y el 31 de diciembre de 2007 ha sido como sigue:

	Saldos iniciales	Adiciones	Ajustes y/o bajas	Saldos finales
	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000
Año 2008:				
Costo				
Marcas de fábrica:				
Cervezas Pilsen	134,057	-	-	134,057
Cervezas Cuzqueña y Arequipeña	132,772	-	-	132,772
Plusvalía mercantil:				
Compañía Nacional de Cerveza S.A. - CNC	105,503	-	-	105,503
Compañía Cervecera del Sur del Perú S.A.	167,750	-	-	167,750
Cervecería San Juan S.A.A.	76,592	-	-	76,592
Programas de cómputo:				
Desarrollo de proyectos	32,711	5,770	(516)	37,965
	649,385	**5,770**	**(516)**	**654,639**
Amortización acumulada				
Marca de fábrica:				
Cervezas Pilsen	52,151	2,165	-	54,316
Cervezas Cuzqueña y Arequipeña	47,255	4,818	-	52,073
Programas de cómputo:				
Desarrollo de proyecto	2,921	4,636	(516)	7,041
Total	**102,327**	**11,619**	**(516)**	**113,430**
Neto	**547,058**			**541,209**
Año 2007:				
Costo				
Marcas de fábrica:				
Cervezas Pilsen	134,057	-	-	134,057
Cervezas Cuzqueña y Arequipeña	132,772	-	-	132,772
Plusvalía mercantil:				
Compañía Nacional de Cerveza S.A. - CNC	96,778	-	8,725	105,503
Compañía Cervecera del Sur del Perú S.A.	160,052	-	7,698	167,750
Cervecería San Juan S.A.A.	76,592	-	-	76,592
Programas de cómputo:				
Desarrollo de proyectos	12,512	20,199	-	32,711
Total	**612,763**	**20,199**	**16,423**	**649,385**

	Saldos iniciales	Adiciones	Ajustes y/o bajas	Saldos finales
	S/.000	S/.000	S/.000	S/.000
Amortización acumulada				
Marca de fábrica:				
Cervezas Pilsen	49,986	2,165	-	52,151
Cervezas Cuzqueña y Arequipeña	42,437	4,818	-	47,255
Programas de cómputo:				
Desarrollo de proyecto	-	2,921	-	2,921
Total	**92,423**	**9,904**	**-**	**102,327**
Neto	**520,340**			**547,058**

En aplicación del IFRS 3, a partir del año 2006 la plusvalía mercantil no se amortiza, en su lugar, se evalúa su deterioro anualmente y cuando existen eventos o cambios que indiquen la probabilidad que la plusvalía haya sufrido deterioro. La evaluación por deterioro de la plusvalía mercantil se realizó utilizando el valor de uso de las unidades generadoras de efectivo correspondientes. Los criterios clave para el cálculo del valor de uso han sido: a) periodo de proyección: 5 años, b) tasa de crecimiento: entre 6% y 10%, y c) tasa de descuento: 10.67%. Los resultados de esta evaluación no determinaron deterioro del valor en libros.

La amortización por S/.11,619,000 (S/.9,904,000 en el 2007) se incluye en el rubro gastos de administración del estado de ganancias y pérdidas.

13 PRÉSTAMOS BANCARIOS

Al 31 de diciembre, este rubro comprende:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Préstamo bancario	138,000	-
Obligaciones por arrendamiento financiero	10,760	16,506
	148,760	**16,506**
Porción no corriente:		
Obligaciones por arrendamiento financiero	(7,465)	(10,740)
	141,295	**5,766**

a) Préstamo bancario –

Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía mantiene un préstamo obtenido del BBVA Banco Continental con vencimiento en abril de 2009 y devenga una tasa de interés de 7.25%. El valor en libros del préstamo se aproxima a su valor razonable.

b) Obligaciones por arrendamiento financiero –

Al 31 de diciembre de 2008 y 2007 la Compañía mantiene contratos de arrendamiento financiero con el BBVA Banco Continental por la adquisición de un terreno y la construcción de su sede administrativa.

Nombre del acreedor	Garantía otorgada	Venci-miento	Importe autorizado y/o utilizado	2008 Total	2008 Corriente	2008 No corriente	2007 Total	2007 Corriente	2007 No corriente
BBVA Banco Continental	Inmueble Ate	2012	S/.16,000	10,492	3,027	7,465	13,274	2,790	10,484
BBVA Banco Continental	Inmueble Ate	2009	US$4,500	268	268	-	3,232	2,976	256
				10,760	**3,295**	**7,465**	**16,506**	**5,766**	**10,740**

De acuerdo con los contratos de arrendamiento financiero, con vencimientos en los años 2012 y 2009, la Compañía se compromete a mantener ciertos límites de endeudamiento y restricciones para transferir activos fijos mayores al 10% del total de activos fijos de la Compañía, entre otros. La Compañía viene cumpliendo con estos compromisos.

El cronograma de pagos es el siguiente:

Años	S/.000	US$000
2009	3,027	85
2010	3,280	-
2011	3,562	-
2012	623	-
	10,492	**85**

14 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES

Al 31 de diciembre, este rubro comprende:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Vinculadas (Nota 7)	90,262	62,465
Facturas por pagar	93,860	87,289
Total	**184,122**	**149,754**

Las cuentas por pagar comerciales se originan principalmente por la adquisición de materiales, suministros y la prestación de servicios para el desarrollo de la actividad productiva de la Compañía. Estas cuentas por pagar están denominadas en moneda nacional y moneda extranjera, tienen vencimientos corrientes, no generan intereses y no se ha otorgado garantías por estas obligaciones.

15 OTRAS CUENTAS POR PAGAR

Al 31 de diciembre, este rubro comprende:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Tributos	142,507	91,633
Depósitos en garantía	109,643	85,105
Remuneraciones y participaciones	79,864	52,940
Vinculadas (Nota 7)	28,489	2,055
Dividendos por pagar	11,630	6,863
Compensación por tiempo de servicios	1,945	1,520
Intereses por pagar	3,463	2,565
Diversas	13,313	11,622
	390,854	**254,303**
Menos: Porción no corriente	(71,607)	(59,561)
	319,247	**194,742**

En el año 2006, de acuerdo con políticas corporativas, la Compañía inició un programa por el que solicita depósitos en garantía por las cajas y envases retornables que entrega a los canales de venta para la comercialización de sus productos. Al 31 de diciembre de 2008, la Compañía mantiene S/.109,643,000 como depósitos en garantía (S/.85,105,000 al 31 de diciembre de 2007), correspondiente a los envases y cajas retornables entregados a los canales de venta, manteniendo una cuenta por cobrar de S/.37,421,000 por este concepto (S/.25,742,000 al 31 de diciembre de 2007). Asimismo, como parte del lanzamiento del nuevo envase con capacidad de 650 ml, la Compañía recuperó, durante el año 2007, envases del mercado por aproximadamente S/.21,488,000, de los cuales durante el año 2008 fueron provisionados S/.6,052,000 (S/.15,436,000 en el 2007) por no cumplir con los estándares establecidos para su utilización (Nota 25).

La Compañía ha decidido reclasificar como porción no corriente el pasivo por depósitos en garantía correspondiente al stock necesario de cajas y botellas retornables que mantienen los canales de venta para efectos de la comercialización de los productos, pasivo que será liquidado parcial o totalmente cuando se reduzca el nivel de operaciones o cese la relación comercial con el canal de venta. La porción corriente corresponde a las ampliaciones de crédito y por lo tanto mayores niveles de cajas y envases retornables que se otorgan a los canales de venta como consecuencia del incremento de ventas por las fiestas de fin de año o eventos especiales y que serán devueltos a la Compañía una vez culminados.

16 BENEFICIOS DEL PERSONAL

El movimiento de los beneficios del personal por el año terminado el 31 de diciembre de 2008 y al 31 de diciembre de 2007 es el siguiente:

	Saldo inicial	Adiciones	Retiros	Ajustes en supuestos actuariales	Ajustes al valor presente	Saldo final
	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000	S/. 000
Año 2008:						
Pensiones de jubilación y beneficios del personal	27,110	-	(2,051)	6,200	1,583	32,842
Fondo de reserva para término de relación laboral	67,081	5,919	(6,144)	(12,747)	4,908	59,017
	94,191	**5,919**	**(8,195)**	**(6,547)**	**6,491**	**91,859**
Menos: parte corriente	(7,157)					(5,507)
Parte no corriente	**87,034**					**86,352**
Año 2007:						
Pensiones de jubilación y beneficios del personal	25,593	-	(3,002)	3,020	1,499	27,110
Fondo de reserva para término de relación laboral	56,156	-	(3,428)	10,474	3,879	67,081
	81,749	**-**	**(6,430)**	**13,494**	**5,378**	**94,191**
Menos: parte corriente	(3,365)					(7,157)
Parte no corriente	**78,384**					**87,034**

a) Pensiones de jubilación y beneficios del personal –

Las pensiones de jubilación y beneficios del personal corresponden al valor presente de todos los desembolsos futuros que la Compañía deberá hacer a favor de sus pensionados. Este importe fue determinado sobre la base de un cálculo actuarial realizado por un actuario independiente bajo el método de sistema de equivalencia actuarial de rentas vencidas.

b) Fondo de reserva para término de relación laboral –

El fondo de reserva para término de relación laboral corresponde al valor presente de los desembolsos futuros que la Compañía podría hacer a favor de sus trabajadores al momento de retiro de los mismos. Este importe se determina sobre la base de un cálculo actuarial realizado por un actuario independiente.

17 IMPUESTO A LA RENTA Y PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES DIFERIDOS

El movimiento del impuesto a la renta y participación de los trabajadores diferidos por los años 2008 y 2007 ha sido como sigue:

	Saldo inicial	Resultado del ejercicio	Saldo final
	$000	$000	$000
Año 2008:			
Pasivo:			
Revaluación de activos fijos	82,867	(1,564)	81,303
Valor de marcas	72,592	(4,108)	68,484
Botellas y cajas plásticas	60,677	16,652	77,329
Diferencias de tasas	3,013	(3,013)	-
Activo:			
Provisiones por vacaciones y otros	(6,696)	(693)	(7,389)
Fondo de retiro para término de relación laboral	(24,820)	2,984	(21,836)
Diferencia de tasas	(3,625)	(969)	(4,594)
Provisión desvalorización de inmuebles	(8,897)	446	(8,451)
	175,111	**9,735**	**184,846**
Año 2007:			
Pasivo:			
Revaluación de activos fijos	91,823	(8,956)	82,867
Valor de marcas	64,530	8,062	72,592
Botellas y cajas plásticas	30,178	30,499	60,677
Diferencias de tasas	-	3,013	3,013
Activo:			
Depreciación de botellas	(2,766)	2,766	-
Provisiones por vacaciones y otros	(4,273)	(2,423)	(6,696)
Fondo de retiro para término de relación laboral	(20,893)	(3,927)	(24,820)
Diferencia de tasas	-	(3,625)	(3,625)
Provisión desvalorización de inmuebles	(43,631)	34,734	(8,897)
	114,968	**60,143**	**175,111**

El impuesto a la renta y participación de los trabajadores diferidos se discrimina en:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Participación de los trabajadores	49,958	47,327
Impuesto a la renta	134,888	127,784
	184,846	**175,111**

18 PATRIMONIO NETO

a) Capital –

Al 31 de diciembre, el saldo de esta cuenta está conformado como sigue:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Capital	780,722	780,722
Acciones en tesorería	(1,737)	(1,737)
	778,985	**778,985**

Al 31 de diciembre de 2008 y al 31 de diciembre de 2007, el capital social de la Compañía está representado por 78,072,202 acciones comunes de S/.10 de valor nominal cada una, suscritas y pagadas, divididas en 76,046,495 acciones Clase A y 2,025,707 acciones Clase B. Del total de las acciones el 65.1% pertenecen a inversionistas extranjeros y el 34.9% a inversionistas nacionales. (87.1% y 12.9% respectivamente al 31 de diciembre de 2007).

Según el estatuto de la Compañía, las acciones Clase B tienen derecho a recibir un pago adicional del 10% por acción sobre el monto de los dividendos pagados en efectivo a las acciones Clase A y carecen de derecho a voto, excepto, entre otros supuestos, en las juntas especiales de estas acciones y sólo en juntas generales que se convoquen para tratar asuntos de disminución del capital, transformación, fusión, escisión, disolución y liquidación.

Al 31 de diciembre de 2008 y de 2007 las acciones Clase A no registraron cotización ni frecuencia de negociación. Con relación a las acciones Clase B la última cotización bursátil al 31 de diciembre de 2008 fue de S/.37 por acción y su frecuencia de negociación de 5% (S/.44.10 por acción y una frecuencia de negociación 25% al 31 de diciembre de 2007).

Al 31 de diciembre de 2008, la estructura de participación accionaria de la Compañía es como sigue:

Participación individual en el caital	Número de acccionista	Total de participación
%		%
Hasta 1	1,773	1.79
De 1.01 a 6	2	3.74
De 5.01 a 20	1	9.97
De 20.01 a 30	3	84.50
Total	**1,779**	**100.00**

Al 31 de diciembre de 2008 y al 31 de diciembre de 2007, las acciones en tesorería comprenden la participación de su subsidiaria Cervecería San Juan S.A.A. en el capital de Backus por S/.1,737,000, que corresponde a 173,747 acciones clase B.

b) Acciones de inversión –

Al 31 de diciembre de 2008 y al 31 de diciembre de 2007, la cuenta acciones de inversión está representada por 569,514,715 acciones de inversión de S/.1.00 de valor nominal cada una. De acuerdo a ley, las acciones de inversión atribuyen a sus titulares derecho a participar en la distribución de dividendos, efectuar aportes a fin de mantener su proporción existente en la cuenta acciones de inversión en caso de aumento del capital por nuevos aportes, incrementar la cuenta acciones de inversión por capitalización de cuentas patrimoniales, redimir sus acciones en cualquiera de los casos previstos en la ley, y participar en la distribución del saldo del patrimonio en caso de liquidación de la Compañía. Las acciones de inversión no confieren acceso al Directorio ni a las Juntas Generales de Accionistas.

La cotización bursátil de estas acciones al 31 de diciembre de 2008 ha sido de S/.2.39 por acción y su frecuencia de negociación de 35% (S/.3.62 por acción y frecuencia de negociación de 65% al 31 de diciembre de 2007).

c) Prima de emisión –

El saldo deudor de este rubro representa el mayor valor pagado en la adquisición de acciones del capital de Backus, realizada a través de sus subsidiarias, con relación al valor nominal de estas acciones.

Al 31 de diciembre de 2008 y al 31 de diciembre de 2007 la prima de emisión se encuentra compuesta por S/.9,117,000 correspondiente a las acciones de capital de Backus en propiedad de Cervecería San Juan S.A.A.

d) Reserva legal –

De acuerdo con la Ley General de Sociedades, se requiere constituir una reserva legal con la transferencia de no menos del 10% de la utilidad neta anual hasta alcanzar el 20% del capital pagado. En ausencia de utilidades no distribuidas o reservas de libre disposición, la reserva legal podrá ser aplicada a la compensación de pérdidas.

e) Otras reservas –

Las otras reservas corresponden a reservas voluntarias constituidas, sobre la base de diversos acuerdos de Directorio y Juntas Generales de Accionistas, con el objetivo de fortalecer patrimonialmente a la Compañía.

f) Distribución de utilidades –

Los dividendos que se distribuyen a accionistas distintos de personas jurídicas domiciliadas están afectos a la tasa del 4.1% por concepto del impuesto a la renta de cargo de estos accionistas; dicho impuesto es retenido y liquidado por la Compañía.

No existen restricciones para la remesa de dividendos ni para la repatriación del capital a los inversionistas extranjeros.

19 PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES

De acuerdo con la legislación vigente, la participación de los trabajadores en las utilidades de la Compañía es del 10% de la renta neta. Esta participación es gasto deducible para propósitos del cálculo del impuesto a la renta.

En el año 2008, la Compañía determinó una participación corriente de S/.64,199,000, que se registró con cargo a los resultados del año (S/.36,736,000 en el año 2007).

20 SITUACION TRIBUTARIA

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

En consecuencia la materia imponible ha sido determinada como sigue:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Utilidad antes de participaciones e impuesto a la renta	652,148	506,895
Más:		
- Gastos no deducibles	63,692	65,217
- Amortización de activos intangibles	6,983	6,983
- Diferencias temporales	102,878	122,352
Menos:		
- Participación en los resultados de subsidiarias	(40,410)	(51,813)
- Dividendos	(1,067)	(329)
- Diferencias temporales	(136,172)	(276,928)
Otros ingresos no gravados	(6,066)	(5,014)
Materia imponible	**641,986**	**367,363**
Participación de los trabajadores	(64,199)	(36,736)
	577,787	**330,627**
Impuesto a la renta	**173,336**	**99,188**

b) El gasto por impuesto a la renta y participación de los trabajadores mostrado en el estado de ganancias y pérdidas comprende:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Participación de los trabajadores:		
Corriente (Nota 19)	64,199	36,736
Diferido	2,631	16,255
	66,830	**52,991**
Impuesto a la renta:		
Corriente	173,336	99,188
Diferido	7,104	43,888
	180,440	**143,076**

El impuesto a la renta sobre la utilidad antes de impuestos difiere del monto teórico que hubiera resultado de aplicar la tasa del impuesto a los ingresos de la Compañía, como sigue:

	2008		2007	
	S/.000	%	S/.000	%
Utilidad antes de impuesto a la renta	**652,148**	**100.0**	**506,985**	**100**
Impuesto calculado aplicando tasa teórica	195,644	30.0	152,069	30.0
Efecto de gastos no deducibles	19,108	2.9	19,702	3.9
Efecto de ingresos no gravados	(14,263)	(2.2)	(12,798)	(2.5)
Participación de los trabajadores	(20,049)	(3.1)	(15,897)	(3.1)
Gasto por impuesto a la renta	**180,440**	**27.6**	**143,076**	**28.3**

c) La Administración Tributaria tiene la facultad de revisar y, de ser el caso, corregir el impuesto a la renta determinado por la Compañía 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 abiertos a fiscalización). Los años 2004 al 2008 están abiertos a fiscalización. Debido a que pueden surgir diferencias en la interpretación por parte de la Administración Tributaria sobre las normas aplicables a la Compañía, no es posible anticipar a la fecha si se producirán pasivos tributarios adicionales como resultado de eventuales revisiones. Cualquier impuesto adicional, moras, recargos e intereses, si se produjeran, serán reconocidos en los resultados del año en el que la diferencia de criterios con la Administración Tributaria se resuelva. La Gerencia estima que no surgirán pasivos de importancia como resultado de estas posibles revisiones.

d) De acuerdo con la legislación vigente, para propósitos de la determinación del Impuesto a la Renta y del Impuesto General a las Ventas, debe considerarse precios de transferencia por las operaciones con partes vinculadas y/o paraísos fiscales, para tal efecto debe contarse 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.

e) Impuesto Temporal a los Activos Netos –

A partir del 1 de enero de 2005, es de aplicación el Impuesto Temporal sobre los Activos Netos, que grava a los generadores de rentas de tercera categoría sujetos al régimen general del Impuesto a la Renta. A partir del año 2008, la tasa del impuesto es de 0.5% aplicable al monto de los activos netos que excedan S/.1 millón.

El monto efectivamente pagado podrá utilizarse como crédito contra los pagos a cuenta del Régimen General del Impuesto a la Renta o contra el pago de regularización del Impuesto a la renta del ejercicio gravable al que corresponda.

21 CONTINGENCIAS Y GARANTÍAS OTORGADAS

a) Contingencias –

Al 31 de diciembre de 2008, se encuentran en proceso reclamos presentados por la Compañía ante la Superintendencia de Administración Tributaria por acotaciones relacionadas con el Impuesto General a las Ventas más intereses y multas de los años 1998, 2000, 2001, 2002, 2003, 2004 y 2005 por S/.39,754,000; Impuesto a la Renta más intereses y multas de los años 1997, 1998, 2000, 2001, 2002, 2003 y 2005 por S/.117,803,000; y por Impuesto Selectivo al Consumo del año 2002 por S/.3,027,000. Asimismo, se encuentran en proceso reclamos presentados ante diversas municipalidades relacionados con Arbitrios e Impuesto Predial que incluyendo intereses y multas hacen un total de S/.2,414,000. En opinión de la Gerencia y sus asesores legales, los argumentos expuestos en los reclamos presentados hacen prever razonablemente que es posible obtener una resolución favorable o de ser adversa no se derivaría en un pasivo importante para la Compañía.

b) Garantías otorgadas –

Al 31 de diciembre de 2008 la Compañía no mantiene garantías a favor de entidades financieras.

22 COSTO DE VENTAS

El costo de ventas por los años terminados el 31 de diciembre está compuesto como sigue:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Inventario inicial de productos terminados	24,298	17,059
Inventario inicial de productos en proceso	21,948	17,112
Materias primas e insumos utilizados	526,951	384,331
Gastos de personal	84,076	82,319
Depreciación	116,962	103,703
Otros gastos de fabricación	46,381	79,906
Inventario final de productos terminados	(30,479)	(24,298)
Inventario final de productos en proceso	(32,847)	(21,948)
Total	**757,290**	**638,184**

23 GASTOS DE VENTA

Los gastos de venta por los años terminados el 31 de diciembre están conformados como sigue:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Gastos de personal	47,292	47,101
Servicios prestados por terceros	393,576	385,272
Comisión mercantil (Nota 1)	221,300	207,850
Tributos	17,916	14,259
Cargas diversas de gestión	10,208	9,548
Depreciación	32,068	33,577
Provisión para deterioro de cuentas por cobrar	5,868	2,615
Otros gastos	6,206	5,512
Total	**734,434**	**705,734**

24 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

Los gastos de administración por los años terminados el 31 de diciembre están conformados como sigue:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Gastos de personal	70,609	75,642
Servicios prestados por terceros	105,852	112,492
Tributos	9,817	7,110
Cargas diversas de gestión	24,138	22,282
Depreciación	11,038	12,362
Amortización	11,619	9,904
Otros gastos	1,528	2,226
Total	**234,601**	**242,018**

25 INGRESOS (GASTOS) DIVERSOS

Los ingresos (gastos) diversos por los años terminados el 31 de diciembre están conformados como sigue:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Ingresos diversos:		
Utilidad en venta de activo fijo	2,187	15,188
Reclamos a terceros	5,520	-
Indemnizaciones del seguro	3,812	-
Beneficios de personal (Nota 16)	628	-
Otros	3,712	5,911
Total ingresos diversos	**15,859**	**21,099**
Gastos diversos:		
Retiro de activo fijo	10,235	29,035
Provisión de envases recuperados	6,052	15,436
Multas y sanciones	3,758	5,105
Beneficios de personal (Nota 16)	-	13,494
Pérdida en venta de inversiones	-	375
Otros gastos	3,171	5,597
Total gastos diversos	**23,216**	**69,042**

26 INGRESOS (GASTOS) FINANCIEROS

Los ingresos (gastos) financieros por los años terminados el 31 de diciembre están conformados como sigue:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Ingresos financieros:		
Intereses por préstamos a terceros	6,067	16,433
Intereses exentos	-	5,008
Otros	1,271	360
Total ingresos financieros	**7,338**	**21,801**
Gastos financieros:		
Intereses de préstamos	7,268	3,012
Ajustes al valor presente (Nota 16)	6,491	5,378
Pérdida por diferencia en cambio	979	19,691
Otros gastos financieros	7,089	5,669
Total gastos financieros	**21,827**	**33,750**

27 UTILIDAD POR ACCIÓN

La utilidad básica por acción común y acción de inversión ha sido calculada dividiendo la utilidad neta del ejercicio atribuible a los accionistas comunes y a los titulares de las acciones de inversión, entre el promedio ponderado del número de acciones comunes y de inversión en circulación durante el ejercicio. Las acciones que se emiten y no están relacionadas con un ingreso de recursos a la Compañía se consideran como que siempre estuvieron emitidas, de acuerdo con lo establecido en las normas contables correspondientes. No se ha calculado utilidad diluida por acción común y de inversión porque no existen acciones comunes o de inversión potenciales diluyentes, esto es, instrumentos financieros u otros contratos que dan derecho a obtener acciones comunes o de inversión. La utilidad básica por acción común y de inversión resulta como sigue:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Utilidad neta atribuible:		
Acciones comunes clase A	225,384	174,799
Acciones comunes clase B	6,758	5,122
Acciones de inversión	172,736	130,907
	404,878	**310,828**

El promedio ponderado del número de acciones comunes y de inversión en circulación fue como sigue:

	Acciones comunes		Acciones
	Clase A	Clase B	de inversión
	VNS/.10.00	VNS/.10.00	VNS/.1.00
Promedio ponderado de acciones en circulación en los años 2008 y 2007	**74,309,495**	**2,025,707**	**569,514,715**

La utilidad básica por acción es como sigue:

	2008	2007
	S/. 000	S/. 000
Acciones comunes clase A	3.03	2.30
Acciones comunes clase B	3.33	2.53
Acciones de inversión	0.30	0.23

Diseño AZ Diseño
Fotografía Ed Robinson
Jason Alden
Yolanda Hounie
Impresión Impresso Gráfica

www.backus.com.pe