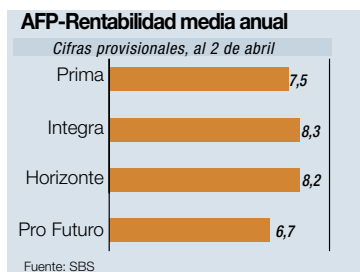
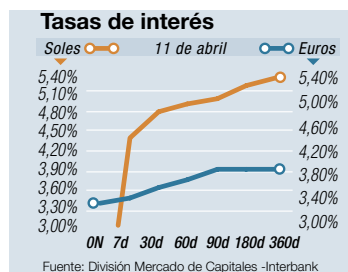


PORTA FOLIO

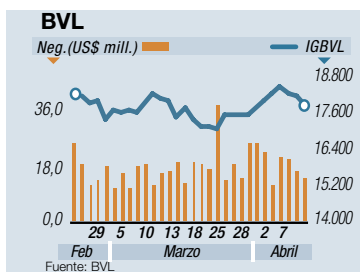
AL 11/4



Fondos mutuos

TIPO DE FONDO	EL MÁS RENTABLE	RENDIMIENTO MENSUAL
RENDA FIJA US\$	Promoinvest RF	↑ 78,65%
RENDA VARIABLE US\$	BCP Acciones	↑ 4,35%
RENDA MIXTA US\$	Promoinvest Selectivo	↑ 4,16%
RENDA MIXTA US\$	Interfondo Mixto	↑ 3,21%
RENDA MIXTA US\$	BCP Dinámico	↑ 3,00%
RENDA MIXTA US\$	BCP Moderado	↑ 5,50%
RENDA MIXTA US\$	Scotia Mixto Balanceado	↑ 2,19%

Fuente: Conasev



PESCA :: ADQUISICIÓN DE LILA ES SOLO SU PRIMER PASO EN PESQUERÍA

Los nuevos planes del grupo Romero

TAMBIÉN DESEMBOLSARÁ US\$20 MILLONES EN CONSTRUCCIÓN DE PLANTA DE CONGELADOS EN TAMBO DE MORA



DANTE PIAGGIO / ARCHIVO

PLANES. EN EL MEDIANO PLAZO ESPERA INICIAR LA COMERCIALIZACIÓN DE PESCADO EN LA SIERRA.

PLANTAS Y BARCOS

¿Más compras?

- Además de invertir US\$3,5 millones en la constitución del capital social de Pesquera Giuliana, Romero habría desembolsado US\$34,96 millones en la compra de Pesquera Lila.
- La transacción implica la adquisición de una planta de harina y otra de conservas y, aunque por el momento se afirma que no hay más compras en cartera, lo más probable es que la necesidad de contar con embarcaciones propias los lleven a realizar nuevos acuerdos.
- De hecho, cuando se planteó su incursión inicialmente no contemplaron compra de embarcaciones, situación que replantearon para asegurar la calidad y conservación del recurso.

El grupo Romero no se conforma con tener una importante participación en los sectores financiero, industrial, textil y portuario. Por el contrario, constantemente analiza nuevas oportunidades de expansión que le permitan consolidarse como uno de los grupos económicos más grandes del país.

Es por ello que desde hace quince meses ha venido gestando de manera silenciosa su incursión en el sector pesquero, donde su principal foco de acción será el negocio de consumo humano directo.

El interés del grupo radi-

caría, básicamente, en los altos márgenes de rentabilidad que ofrece este negocio, que a diferencia del harinero está lejos de alcanzar un techo de crecimiento.

Los primeros pasos se darían en congelados, para lo cual, además de jurel y caballa, también aspira a trabajar con atún. Incluso entre sus planes también figura la construcción de una planta de congelados en

Tambo de Mora, proyecto que demandará una inversión de US\$20 millones y que arrancará a mediados del 2008. ¿El objetivo? Empezar a vender en un plazo no tan lejano pescado en la sierra. Posteriormente, vendría el desarrollo de conservas, rubro en el que esperan aprovechar el 'know how' de un futuro socio local.

Y aunque es cierto que el rubro harinero ya se en-

cuentra consolidado, este también despertó el interés de Romero. Después de todo, los negocios siempre deben verse integralmente y esta sería una manera de asegurar el autoabastecimiento de un insumo utilizado en la línea de alimentos balanceados de Alicorp.

Sin duda, los Romero se las traen y lo más seguro es que sigan dando que hablar en el año.

INDUSTRIA :: APUESTA POR LA DIVERSIFICACIÓN

Diseño y Color invierte en planta de estampados

La caída del dólar y los eventuales signos de recesión de nuestra principal plaza de exportación, Estados Unidos, han llevado a Diseño y Color a replantear su estrategia de venta y a apostar por una mayor diversificación de sus negocios.

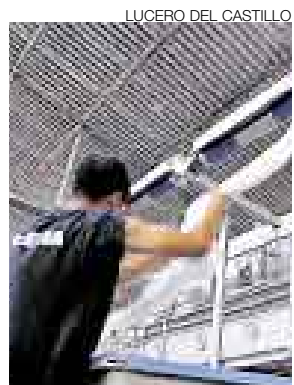
Pero, de hecho, los pla-

nes de Raúl Torres, gerente general de la textilera, no solo contemplarían darle un mayor impulso a sus ventas en el mercado interno a través de su formato 'retail', también pasarían por la construcción de una nueva planta de estampados, en la que invertirán

US\$4 millones.

El objetivo sería impulsar el negocio de servicios a terceros, con equipos de última tecnología, con la vista puesta en la mayor demanda que podría presentarse por parte de las principales exportadoras cuando entre en vigencia el tratado de libre comercio con Estados Unidos.

“Los servicios de especialización, como estampado o tintorería, son al-



LUCERO DEL CASTILLO

SUBE. SERVICIOS SON DEMANDADOS POR EXPORTADORES.

tamente demandados en nuestro país. Nosotros ya brindamos estos servicios, pero la idea es seguir creciendo y pensar en obtener mayores ingresos, sobre todo ahora que la coyuntura se ha vuelto un tanto adversa”, agrega Torres.

Por otro lado, el ejecutivo dijo que actualmente tienen una cadena de doce tiendas propias, pero que la idea es abrir cinco más en lo que resta del año.

AGRO :: BUENOS PRECIOS

Se dispara producción de manzana



PICO. LAS COSECHAS DE HUARAL ABASTECEN A LIMA.

La producción de manzanas se ha disparado este año, por los buenos precios de mercado. Solo en el primer trimestre ingresaron al mercado mayorista 23.331 toneladas, 37,7% más en comparación con el mismo período del año anterior. Las variedades que más se comercializaron fueron delicia, israel, winter y la corriente, según un estudio de mercado del Ministerio de Agricultura.

Del total de la cosecha nacional, el 89,1% se produce en Lima (Huaral, Cañete y Pachacámac). La manzana que se cosecha en Huaral se destina a los mercados de Lima Metropolitana y Trujillo. En tanto que la que sale de Cañete va a los centros de abasto de Ayacucho, Arequipa y Puno, mientras que la de Pachacámac se dirige, básicamente, a Lima Metropolitana.

Pese a esto, en los últimos tres años se importaron más de dos millones de dólares en este fruto, en especial de Chile.