



INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA

Sólo el 15% de los que retiraron fondos AFP tenía bajos ingresos

RÓMULO MUCHO

Las Bambas: "El daño ya está hecho y los costos son enormes"

Sociedad Peruana de Minería y Petróleo

"Minería formal sí es social y ambientalmente responsable"

Prensa

FMI aprobó línea preventiva para Perú



PERÚ NECESITA REGLAS CLARAS que promuevan la inversión privada

A nivel monetario y fiscal, el Perú se encuentra relativamente sólido. Sin embargo, los problemas vienen por acciones del gobierno y su constante apoyo a una Asamblea Constituyente innecesaria, la ausencia de resolución de los conflictos mineros o los retiros de los fondos del Sistema Privado de Pensiones. Por esto, se afecta el mercado de capitales y ahuyenta la inversión privada. (Pg 8)

PROMHIL

Valorando el Servicio

ESTAMOS
A LA VANGUARDIA EN
PRODUCTOS DE
**CALIDAD
MUNDIAL**

Saludamos a INDECO
por sus 70 AÑOS
de excelente trayectoria,
liderazgo e innovación en
el mercado de energía y cables

SUCURSALES

PROLONGACIÓN ANDAHUAYLAS 907, La Victoria

MANCO CAPAC: Av. Manco Capac 944, La Victoria

AZÁNGARO: Jr. Azángaro 983 Tiendas E-F-I Lima

BELLOTA: Av. Rep. Argentina 327, pabellón P. Int 7-8

LAMPA: Jr. Lampa 1122 Lima

MARSANO: Av. Tomás Marsano 1411 Int.27.Surquillo

PARURO: Jr. Paruro 1132 Int.116. Lima

PARURO 2: Jr. Paruro 1079 Int.113-114. Lima

NICOLINI: Av. Rep Argentina 215, pabellón S. Int 10-12

NICOLINI 2: Av. Rep Argentina 245, pasaje 7. Int AL7

AREQUIPA: Cal.Virgen Del Pilar Nro. 70 C.C. Don Manuel
(Sec.7 Mz.n Stand 1-2-12-13)

CHICLAYO: Cal. Juan Cuglievan Nro. 1280
Cercado de Chiclayo Lambayeque

www.promhil.com



Cordones



Cables de fuerza



Construcción



Desnudos y
esmaltados



Redes de Transmisión
y Distribución de Energía



Cintas aislantes

HUEMURA

Felicidades a INDECO por sus 70 años de éxito empresarial, y por ser uno de nuestros principales socios estratégicos de conductores y accesorios eléctricos.

Agradecemos el soporte profesional y acompañamiento en la ejecución de grandes proyectos. Estamos seguros que seguiremos trabajando juntos para brindar a nuestros clientes productos de calidad e innovación, a lo largo del norte y sur del país.

¡SOMOS
uno de los 5 principales
distribuidores de
INDECO Nexans!

25 años de experiencia en el sector ferretero

5 almacenes a nivel nacional

TRUJILLO

Av. Teodoro Valcárcel 1007
Urb. Santa Leonor, Trujillo
Teléf. 044 482125 Anexo 200
facturaciontrujillo@huemura.com.pe

CHICLAYO

Av. Juan Tomis Stack 1040
Urb. El Ingeniero, Chiclayo
Teléf. 074 203186
facturacionchiclayo@huemura.com.pe

PIURA

Av. Vice Mz. Q Lt. 40
Urb. Santa Ana, Piura
Teléf. 073 308731
facturacionpiura@huemura.com.pe

LIMA

Av. Oscar Benavides 5071
Callao
Teléf. 01 4335214
facturacionlima@huemura.com.pe

AREQUIPA

Av. Jesús 124 -126
Cercado Arequipa
Teléf. 914532007
facturacionsur@huemura.com.pe

Distribuidor
Autorizado

INDECO

empresa **Nexans**

En estos momentos, nos levantamos de continuas crisis, no solo económicas, sino políticas. En este punto consideramos importante resaltar e instar a las autoridades a promover la inversión dejando de lado la idea de nueva constitución, esto, en definitiva, aleja la inversión y se dejan de generar muchos empleos. El Perú necesita reglas claras que fomenten la llegada de nuevos capitales.

En la actualidad la guerra de Rusia y Ucrania tienen repercusiones en la llegada de fertilizantes, indispensables para nuestra agricultura. Esto debería ser un tema prioritario del ejecutivo. Asimismo,

creemos relevante hablar sobre los continuos retiros de las AFP, si bien es cierto, ayudaron en un inicio a los bolsillos afectados por la pandemia, hoy es más un descapitalizador de las AFP.

En estos espacios promovemos la inversión, clave para una recuperación económica. Por ello, apoyamos en esta ocasión a la Sociedad Peruana de Minería y Petróleo quienes tras las desafortunadas palabras de la actual vicepresidenta Dina Boluarte en el Foro Económico Mundial sobre la minería en Las Bambas. La SPMP se expresó: "La Minería formal sí es social y ambientalmente responsable".

De igual manera, consideramos relevante resaltar el crecimiento de la demanda de cobre y materia que Perú exporta, lo cual a corto plazo reactivaría nuestra economía. El desarrollo sostenible siempre es la mejor opción, informaremos sobre la inversión de MINEN en energías renovables y el esfuerzo de la empresa privada por crear más electrolíneas en el sur de Lima. Estos son actos que el bienestar del planeta exige, por un respiro, por más vida. Un funcionamiento correcto de economía circular contribuiría en ello.

- 5 INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA**
Sólo el 15% de los que retiraron fondos AFP tenía bajos ingresos
- 6 INDECO**
70 años electrificando el futuro.
- 8 IPAE**
Perú necesita reglas claras que promuevan la inversión privada
- 10 INSTITUTO GEOFÍSICO DEL PERÚ**
Centenario del IGP
- 11 Planetario Nacional "Mutsumi Ishitsuka."**
- 12 Sistema de Alerta Sísmica estará lista para fin de año**
- 13 Prensa**
Bancada de Perú libre propone nacionalización de Cobre
- 14 Prensa**
FMI aprobó línea preventiva para Perú
- 15 INSTITUTO PERUANO DE ECONOMÍA**
Pobreza se reduce en el sur
- 16 INTEGRA RETAIL**
Entrevista a Gerente General Ricardo Ballón
- 18 Dos años de sociedad exitosa**

- 22 Prensa: Qallariy Aceleradora**
Entrevista a William Campbell
- 23 Prensa: Una peruana de exportación**
Entrevista a Emilia Huamani
- 24 Prensa:**
Se gastan dos millones en estabilizar precio de combustibles
- 25 Prensa:**
Mall aventura abrirá centro comercial en SJL.
- 26 MARCOBRE**
18 años de minería responsable
- 32 Opinión: José Dueñas**
Cómo calcular la deuda tributaria aduanera
- 34 Prensa: Rómulo Mucho**
La Bambas
- 35 Prensa: COSAPI**
Distinción a Cosapi
- 36 COSAPI**
60 años construyendo desarrollo
- 38 Sociedad Peruana de Minería y Petróleo**
"Minería formal sí es social y ambientalmente responsable"

- 39 Prensa**
Dólar se mantendría por debajo de los 4 soles hasta la mitad del año
- 40 Prensa**
MINEM aprueba proyectos de energía renovable por US\$ 3,850 millones
- 41 Prensa**
Porsche duplicará red de cargadores para vehículos eléctricos en Lima
- 42 CERRO VERDE**
29 años liderando la minería
- 45 Prensa**
Beneficios del networking
- 46 Prensa: ADEX**
Envíos a la alianza del pacífico tuvieron ligero crecimiento
- 47 Prensa**
Estudio de análisis y tendencias inmobiliarias en la compra de departamentos de lujo
- 48 MINSUR**
45 años promoviendo el desarrollo del Perú
- 50 Prensa**
Demanda de cobre para la electrificación del futuro

IPE: Solo el 15% de los que retiraron fondos AFP tenía bajos ingresos

Recientemente se promulgó una ley que permite a los afiliados de las AFP retirar de forma extraordinaria hasta S/18.400 de sus fondos, siendo este el sexto retiro en casi dos años.

Si bien los retiros aprobados en el 2020 permitieron a varios trabajadores enfrentar la crisis producto de la pandemia, la implementación de este nuevo retiro no beneficiaría necesariamente a los hogares más vulnerables. Por el contrario, fuera de su impacto sobre el mercado de capitales, esta medida generará pérdidas de capitalización para millones de afiliados a lo largo de su vida laboral y erosionará aún más la capacidad del sistema previsional peruano para ofrecer mejores pensiones en el futuro.

Mala focalización

Si bien un grupo importante de hogares aún atraviesa una situación económica adversa ante la falta de empleos formales y el alza en el costo de la canasta básica, la aprobación del nuevo retiro de fondos de las AFP no será especialmente útil para atender sus necesidades.

Durante los últimos dos años, los hogares de mayores ingresos fueron los que más se beneficiaron del acceso extraordinario a los fondos de pensiones.

Según cifras del INEI, solo el 15% del total de familias que realizaron por lo menos un retiro de fondos de las AFP entre el 2020 y 2021 pertenece al 40% más pobre de la población. Además, de acuerdo con datos de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), el 45% de los ahorros retirados fueron efectuados por afiliados que no registraban la pérdida de empleo y, por el contrario, venían aportando de forma regular.

La evidencia indica que la mayoría de los beneficiarios de los retiros extraordinarios de fondos de pensiones no fueron aquellos que se vieron más perjudicados por la pandemia.

Menores pensiones

Según información de la SBS, casi 2,3 millones de afiliados retiraron la totalidad de su AFP entre el 2020 y 2021. De este grupo, las personas de mayor edad serían las más afectadas, ya que contarán con menos tiempo para restituir los recursos que retiraron anticipadamente. Esto último significará que las pensiones que obtendrán difícilmente podrán cubrir los niveles salariales que registraban previamente a su jubilación.

Por ejemplo, Ana tiene 45 años, está afiliada a una AFP y en los últimos dos años retiró todo su fondo de pensiones. Asumiendo que se jubilará a los 65 años, Ana tiene casi 20 años para aportar a su fondo de pensiones y recapitalizar sus ahorros para acceder a una pensión al jubilarse. Sin embargo, de acuerdo con estimaciones del Banco Central de Reserva (BCRP), si Ana logra aportar todos los meses de forma ininterrumpida a su AFP hasta los 65 años, el fondo que podría acumular sería equivalente a una pensión que tan solo representaría el 21% del último ingreso de su vida laboral.

Las proyecciones se deterioran aún más si Ana solo aporta la mitad de los meses restantes hasta la fecha de jubilación: el fondo acumulado solo permitiría una pensión de apenas 11% del salario percibido antes de retirarse. Esta situación podría



ser incluso peor para los afiliados al sistema previsional con mayor edad que han retirado todos sus fondos, ya que enfrentarán una mayor vulnerabilidad en su vejez.

Momento inoportuno

La coyuntura que atraviesa el mercado financiero internacional es poco propicia. En abril del 2022, la rentabilidad real acumulada de los últimos 12 meses del fondo 2 registra una caída de 6,8%, como resultado de las expectativas del menor crecimiento de la economía global.

Sin embargo, estas pérdidas solo se harán efectivas si es que los afiliados retiran sus ahorros en este momento. La experiencia de las últimas tres décadas muestra que a la rentabilidad real de los fondos le toma en promedio entre cinco y seis meses en volver a terreno positivo luego de haber mostrado una fuerte caída.

En efecto, en este contexto, el retiro de fondos AFP afectará la oportunidad de capitalizar los ahorros cuando los mercados se recuperen de la turbulencia actual. Por ejemplo, si un trabajador no hubiese retirado S/2.000 en abril del 2020, dos años después tendría alrededor de S/2.544 si mantenía su dinero en el fondo 2, obteniendo aproximadamente 27% extra, y tendría S/3.136 en el fondo 3, casi 56% más.



70 años electrificando el futuro

Desde su fundación en 1952, INDECO, que pertenece a Nexans, es la empresa líder del Perú en soluciones de cableado y electrificación. La compañía tiene hoy desafíos de trascendencia: soportar la transición energética en el Perú y Latinoamérica, y convertirse en una empresa de carbono neutral hacia el 2030.

Un breve repaso de su historia

INDECO, fue constituida por Escritura Pública de fecha 19 de mayo de 1952, por dos ingenieros peruanos, Jorge Cánepa Campodónico y Alejandro Tabini Fernández Dávila, teniendo como actividad principal dedicarse a la industria manufacturera y elaboración de toda clase de conductores eléctricos, de comunicación y artículos conexos.

En 1967, Cerro Corporation de New York, suscribe una gran cantidad de capital en acciones, convirtiéndose en la dueña mayoritaria de la sociedad Cánepa – Tabini, e impulsando el desarrollo de Indeco. En los siguientes 25 años, Indeco pasó a formar parte, primero de la empresa The

Marmon Group, de Chicago; luego de la empresa minera Milpo S.A.

En 1998, Madeco S.A. adquiere la participación de la Compañía Minera Milpo en Invercob, asumiendo íntegramente el control del holding, accionista principal de Indeco. Desde el año 2008 INDECO, es miembro del grupo fabricante: Nexans.

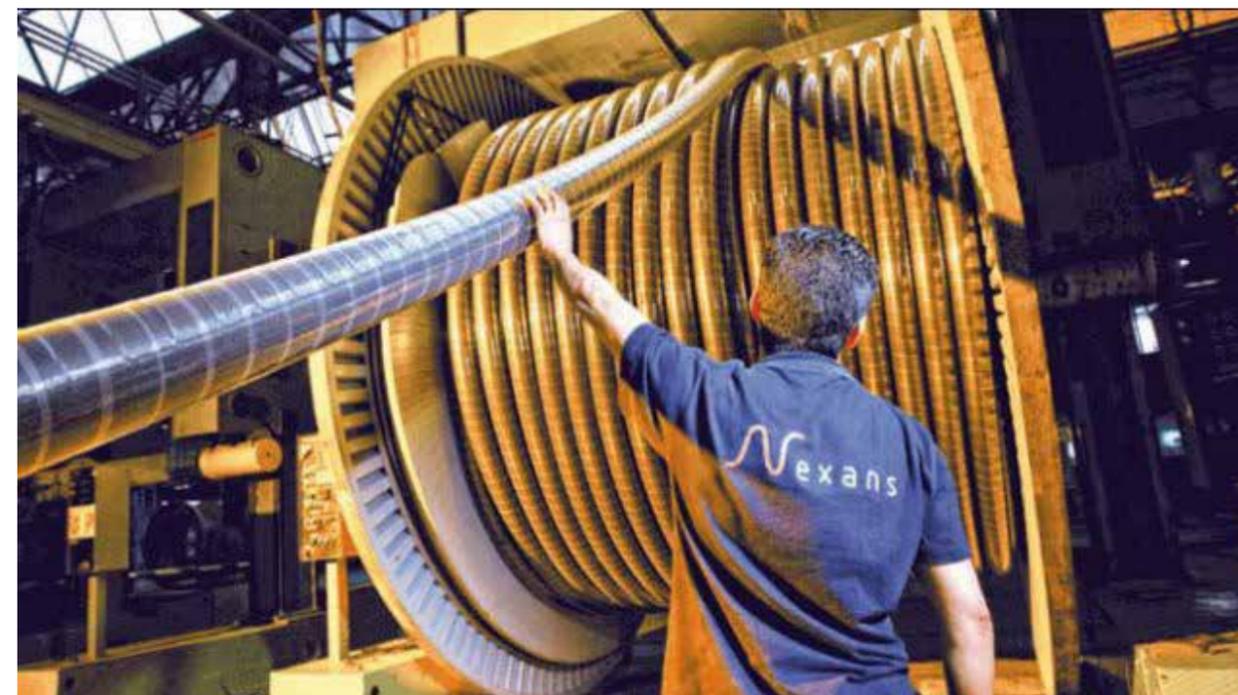
Hay compañías que son espectadoras del crecimiento de un país, y están también las que son protagonistas. Solo en el 2021, el sector construcción tuvo un crecimiento del 35% según cifras de la Cámara Peruana de la Construcción (CAPECO). Indeco, empresa Nexans ha cumplido un rol fundamental en este

crecimiento sostenido desde su fundación, hace 70 años.

“Es muy difícil encontrar un supermercado, un centro comercial o en general algún proyecto de trascendencia en el país, donde los productos de Indeco no estén presentes en sus instalaciones”, asegura Alex García, director de operaciones de la compañía. Ahí donde una hinchita grita un gol, donde una mujer vuelve a casa en metro o un viajero espera por su vuelo, está presente la marca: “Entre los proyectos emblemáticos, por ejemplo, están el Estadio Nacional, la línea del Metro 2 de Lima, la ampliación del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez o el centro comercial Real Plaza Salaverry”, agrega Alex García Director de operaciones de la compañía.

Innovar es la norma

Indeco, empresa Nexans tiene una larga trayectoria de innovaciones exitosas que han marcado la pauta de la normativa del país. En 2002, por ejemplo, se convirtieron en la única empresa del Perú con una lí-



nea catenaria para fabricar cables de media tensión de polietileno reticulado. Luego, el 2012 adquirió la nueva línea catenaria de nitrógeno convirtiéndose en el único fabricante en el país con este tipo de tecnología y así poder atender la creciente demanda en los sectores eléctrico y minero.

En el 2005 lanzaron el cable de uso domiciliario que resiste hasta 80 grados de temperatura, el TW80, superando lo exigido por la norma de aquel momento (hasta 70 grados). Posteriormente, innovaron con los cables THW con un nivel de temperatura de hasta 90 grados. En el 2012 volvieron a ser los primeros en tener cables premium libres de halógenos, hoy ya estipulados como parte de la norma nacional. Y en 2021 lanzaron la “Línea Plus” con PVC mejorado, que en caso de un incendio garantiza hasta tres veces más visibilidad, aumentando hasta cuatro veces más las posibilidades de evacuación.

“Actualmente, los cables fabricados en nuestra planta están presentes en Horizonte, el parque eólico —en construcción— más grande de Latinoamérica, ubicado en Chile. De igual forma, se encuentran en los parques eólicos en construcción más grandes de Colombia. En Perú

estamos involucrados en todos los proyectos renovables que se puedan concretar. Eso solamente por hablar de este último año”, manifiesta el ejecutivo Alex García, quien apunta a convertir a Indeco, empresa Nexans en la empresa con mayor número de innovaciones exitosas este 2022.

Un cable al futuro

Con 70 años de historia electrificando el futuro del Perú, Indeco, empresa Nexans busca convertirse en el primer actor puro de la electrificación con el firme compromiso de construir un futuro energético seguro, sostenible, descarbonizado, renovable y accesible para todos. En esa línea, su compromiso con la transición energética impulsa a la compañía a soportar los proyectos de energía renovable no convencional (solar y eólica) a nivel nacional y regional.

“Creemos que el país puede seguir el ejemplo de otros en la región, como Colombia o Chile. Para lograrlo necesitamos compromisos del Gobierno, de la empresa privada y hasta de los usuarios; porque cuando entendamos que el uso de energías limpias será beneficioso para las próximas generaciones, realmente estaremos

pensando en el futuro del Perú”, finaliza Alex García.

Crece demanda del cobre

El cobre es un metal estratégico para múltiples mercados por su excelente conductividad eléctrica. Asimismo, resulta vital para la transición a energías sostenibles que permitan migrar nuestra matriz energética hacia fuentes más verdes y limpias. Sin embargo, las proyecciones con respecto al incremento de la población en los próximos años, y de la mano con ello, el aumento en la demanda de energía, nos hacen preguntarnos si debiéramos empezar desde ya un proceso de anticipación y de adaptación estratégica a lo que nos impactará en el corto y mediano plazo.

Y es que la evolución en la demanda del cobre fino ha sido exponencial; pasando de 9 millones de toneladas en 1995 a 24 millones de toneladas al día de hoy. Y se espera que la demanda para 2030 sea equivalente a 30 millones. Ello, como mencionaba, producto del crecimiento de la población y, por ende, de su mayor demanda energética, la cual se calcula incrementará en 20 % para el mismo año.



CADEx: El Perú necesita reglas claras que promuevan la inversión privada

El conversatorio contó con la participación de Liliana Rojas-Suarez, Directora de la iniciativa para América Latina del Centro para el Desarrollo Global, y el exministro de Economía, Waldo Mendoza.

La economía peruana se ha visto gravemente afectada debido a tres grandes shocks internacionales post COVID-19: la guerra Rusia-Ucrania; la fuerte subida de la tasa de interés de Estados Unidos; y la desaceleración del crecimiento económico de China, principal socio comercial del país. Es urgente que el Perú tome las medidas necesarias para responder a estos problemas, y retomar así el crecimiento económico, el desarrollo y las políticas responsables con el fin de brindar mayor bienestar a la ciudadanía.

Con el objetivo de promover un espacio de reflexión que permita elaborar y dar difusión a estas me-

didias tan urgentes, IPAE organizó CADEx “Recomendaciones frente a los shocks internacionales y retos pendientes para dar respuestas efectivas”. El evento virtual contó con la participación de dos destacados panelistas: Liliana Rojas-Suarez, Investigadora principal y Directora de la iniciativa para América Latina del Centro para el Desarrollo Global de Washington DC, EEUU; y Waldo Mendoza, exministro de Economía y Profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú. La sesión fue conducida por Paola del Carpio, Coordinadora de Investigación de la Red de Estudios Para el Desarrollo.

Los panelistas coincidieron en que tanto a nivel monetario y fiscal, el Perú se encuentra relativamente sólido, especialmente a comparación con otros países de la región. Sin embargo, los problemas vienen por acciones propias del gobierno, que continúa nombrando funcionarios inadecuados y tomando decisiones que ahuyentan a la inversión privada cuando más se le necesita, como el apoyo a una Asamblea Constituyente, la ausencia de resolución de los conflictos mineros o los retiros de los fondos del Sistema Privado de Pensiones, que afectan el mercado de capitales.

Gracias a los altos precios internacionales de minerales, en el periodo de enero a abril de este año, el fisco ha recaudado más que en toda la historia peruana: casi 80 mil millones de soles en cuatro meses. Pese a estos altos ingresos, la economía peruana se ha visto muy afectada por los shocks internacionales y esto ha re-

percutido en el costo de vida de la ciudadanía, principalmente a causa de malas decisiones tomadas desde el gobierno, como fue el caso de la crisis de Petroperú. “Uno de los posibles escenarios es que el gobierno del presidente Castillo dure los 5 años que le corresponde y que los 4 años y 2 meses restantes sean una reproducción de estos primeros 10 meses”, lamentó Mendoza.

Ambos panelistas, además, recalcaron que sin inversión privada será imposible que el país salga de la crisis que está enfrentando. Promover la inversión y poner reglas claras que fomenten la misma es indispensable para, por ejemplo, la creación de empleo digno y formal, que lamentablemente se ha precarizado desde la llegada de la pandemia.

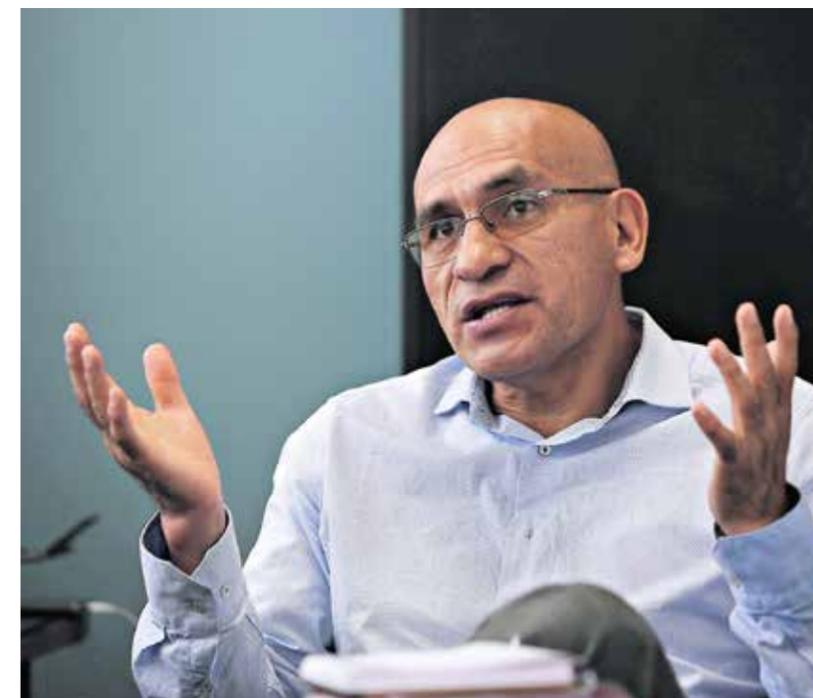
Por su parte, Liliana Rojas-Suarez explicó que, si bien la solidez macroeconómica es importante para los inversionistas internacionales, esto no quiere decir que no existan otros riesgos a causa de la inestabilidad política que enfrenta el Perú. La especialista aseguró que sus principales preocupaciones son: (1) Cambios a las reglas bajo las que operan; (2) Modificaciones a los impuestos que deben pagar; (3) Si es que existe la posibilidad de una expropiación; y (4) Si es que la inestabilidad política puede ser tan grande que los contratos firmados terminen por ser anulados de manera unilateral.

“Eso es lo que más les interesa y les preocupa. El riesgo más importante es que en estos momentos de mercados tan inestables, tan temerosos de tomar riesgos, es encontrar que el país dé reglas de juego que no estén claras y prefieran llevar sus inversiones a otros lugares o disminuir el flujo de inversiones a nuestro país”, detalló la experta. “Aunque no hay control sobre los shocks adversos externos, si lo hay sobre las políticas locales que afectan las perspectivas de la economía y en eso Perú tiene deficiencias muy graves, políticas e institucionales, que limitan el crecimiento y la reducción de la pobreza”, agregó.



A modo de cierre, Paola Del Carpio destacó la importancia de promover medidas económicas focalizadas en la población más vulnerable, y que estas siempre deben darse con responsabilidad fiscal. “Hay que tomar medidas ante esta situación, como país, no nos podemos quedar cru-

zados de brazos porque los shocks tienen efectos reales sobre la vida de las personas. Hay que gastar, pero hay que hacerlo de manera focalizada y mirando todo el panorama. Lamentablemente, no es lo que está ocurriendo hoy desde el gobierno”.





Mensaje del Presidente Ejecutivo por el centenario el IGP

El ingeniero Hernando Tavera, dio un mensaje en exclusiva a Revista Economía por los 100 años del Instituto Geofísico del Perú.

El Instituto Geofísico del Perú inicia sus actividades en el año 1922 con el lema “Ciencia para protegernos, ciencia para avanzar.” Nuestros aportes han permitido comprender y conocer un poco más el interior de nuestro planeta tierra desde el Perú, entender los procesos físicos de la atmósfera y todo lo que representa el espacio.

La cotidiana dinámica del planeta tierra genera una serie de elementos que nos puedan generar daño, este año el IGP cumple 100 años realizando ciencia para protegernos, ciencia para avanzar. Nuestra institución inicia sus actividades en el Observatorio Geofísico de Huancayo y ahora lo desarrollamos en el Instituto Geofísico del Perú.

Nuestras contribuciones han permitido entender cada vez más la dinámica interna de la tierra, los procesos físicos, atmosféricos y geoespacio, desde el Perú. Toda esta in-

vestigación ha sido de utilidad para la nuestra población, para nuestro país, orientados directamente a reducir el riesgo al cual nos enfrentamos cuando ocurre un sismo, un tsunami, lluvias extremas, un deslizamiento, una erupción volcánica.

Como parte de nuestros 100 años, vamos a visitar la primera estación magnética

que funcionó en América del Sur que se encuentra en el Observatorio Geofísico de Huancayo. En el mes de mayo inauguramos el Observatorio Vulcanológico del Sur, después de un trabajo de cinco años, se ha logrado implementar una moderna red de monitoreo geofísico en doce volcanes activos de la región sur del Perú.

En el mes de julio estaremos recordando los 60 años de operatividad del radar ionosférico más grande del mundo, que monitorea la capa ionosférica de manera vertical. Un radar de 300 x 300 metros de longitud,

como parte de esta actividad vamos a tener un Workshop internacional donde investigadores internacionales nos van a visitar para poder mostrar el avance que hemos logrado con este conocimiento de la ionosfera.

En el mes de junio estaremos logrando ya instalar la última estación sísmica del proyecto sistema alerta temprana de sismos SASPE. Lo vamos a hacer probablemente en la ciudad de Piura y en el mes de septiembre estaremos realizando actividades un poco más cercanas a la academia recordando o mostrando todo esto por nuestro aporte científico a nivel nacional y global toda la capacitación información de profesionales que hemos realizado en estos 100 años y a la vez también hacer un reconocimiento a los trabajadores de la inscripción a los directivos de la institución a los presidentes ejecutivos de nuestra institución y también a las instituciones que nos ha acompañado de manera muy muy cercana en estos últimos 100 años creo de que con estos 100 años nosotros como el IGP no nos hemos constituido en un pilar importante para

proteger a la población de todos estos peligros naturales que nos afectan así como el núcleo es el corazón de la tierra el instituto geofísico del Perú es el corazón del conocimiento científico sobre la tierra desde el Perú.



Planetario Nacional Mutsumi Ishitsuka: Conoceremos más el universo

Por el otro lado del mundo se reciben imágenes de última generación del telescopio James Webb, nuestro conocimiento del cosmos crece cada día más. Pero, y si vemos simulaciones o representaciones más realistas que una lámina Huascarán. Entre los distritos de Ate y La Molina se encuentra el único planetario que le pertenece al estado peruano, se trata del Planetario Nacional Mutsumi Ishitsuka que desde el año 2008 gracias al Instituto Geofísico del Perú ofrece a escolares, universitarios y público en general, una experiencia visual impresionante en 45 minutos.

El planetario es un lugar dedicado a la presentación de espectáculos astronómicos, es posible observar recreaciones del cielo nocturno de diversos lugares de la Tierra y en diferentes momentos del año. Aunque está en mantenimiento, eso no fue inconveniente para que Adita Quispe y Orlando Martínez nos expliquen con extraordinarias imágenes nuestra posición en el universo, los planetas y el movimiento de los astros. Además, podemos identificar las principales constelaciones.

Antes de la llegada de la pandemia, el planetario recibía muchas visitas de colegios, quienes llegaban en buses y quedaban maravillados con las historias que se cuentan de las estrellas. La capacidad de la sala es de 45 personas, siempre se respeta el aforo así que si exceden a ese número la visita se hace en dos turnos. El Planetario Nacional del IGP busca incentivar en los niños, jóvenes y adultos el interés por la astronomía y las ciencias del espacio.

El Mutsumi Ishitsuka, es el único planetario hídrico del Perú con proyector GOTO y

full domo, esta tecnología permite recrear las estrellas en el cielo realmente oscuro y proyectar imágenes digitales en toda la superficie de la cúpula. Asimismo, cuenta con una sala 3D, donde se puede disfrutar un viaje a través de los planetas del sistema solar, las estrellas y galaxias. Sin duda su próxima reapertura será un éxito.

| | |
|--|--|
| | SEGURIDAD CORPORATIVA |
| | AUDITORÍAS, CONSULTORÍAS Y GERENCIAMIENTO EN SEGURIDAD |
| | TERCERIZACIÓN EN GESTIÓN DE CONTROL |
| | INVESTIGACIÓN EMPRESARIAL |

LOS OLIVOS S.A.
EMPRESA DE SEGURIDAD

47 AÑOS BRINDANDO SOLUCIONES CORPORATIVAS DE SEGURIDAD Y VIGILANCIA A NIVEL NACIONAL

Saluda a IGP por su excelente trayectoria en estos 100 años de constante esfuerzo e innovación

Jr. Tomas Ramsey 294 – Magdalena del Mar
T. 261-1441 / 261-3711 | www.servican.pe



INDECI: Sistema de Alerta Sísmica Peruano estará listo a fin de año

El SASPe tiene como función monitorear la actividad sísmica que ocurre frente a la costa peruana para emitir un mensaje de alerta.

Una vez listo el sistema de alerta SASPe, se trabajará para que se integre al Sistema de Mensajería de Alerta Temprana (Sismate) a cargo del Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), y que tiene por finalidad avisar a la ciudadanía sobre la probabilidad de que suceda un desastre natural, entre ellos un temblor.

El SASPe emite alerta a través del sonido de bocinas, altavoces o sirenas que se ubicarán en la costa de nuestro país, esta red de alerta temprana de sismos, diseñada íntegramente en el Perú, busca advertir a la población la presencia de un movimiento de gran magnitud. Ante esa señal, solo las personas podrán evacuar rápidamente.

Este sistema funcionará con temblores mayores de 6 de magnitud. Dijo que una vez integrado al Sismate

también el aviso llegará a los celulares de las personas.

“Para el tema del Sistema de Alerta Sísmica del Perú (SASPe) que venimos trabajando y a que a fin de año debe concluirse conjuntamente con el IGP. Esto nos va a permitir escuchar las sirenas y recibir en nuestros teléfonos las alertas, pero recién a partir de sismos encima de los 6 grados” dijo Miguel Yamasaki, director de INDECI.

“El IGP ha instalado sensores lo más cerca a la costa peruana donde está la falla, donde interactúan las placas entonces cuando se produce un sismo, entonces, la ruptura que se genera la primera y la secundaria. La primaria que no la sentimos nosotros, pero los instrumentos lo van a sentir y luego viene la secundaria cuatro o cinco segundos después y se siente el remezón. Por eso cuando va a venir un temblor sentimos como

un ruido, esa es la onda primaria, y luego sentimos el remezón que es la onda secundaria. Entonces, estos instrumentos sensibles van a permitir captar la primera onda y avisarles a los sistemas de comunicaciones antes de sentirse la secundaria”, añadió.

Al ser consultado con qué tiempo de anticipación funcionará el SASPe, el representante del Indeci, mencionó: “Depende del lugar del epicentro. Pongo como ejemplo, en México se dan el lujo de tener 50 o 40 segundos de anticipación porque la falla donde ocurre los sismos está a 700 u 800 kilómetros de distancia del distrito federal. En nuestro caso, nuestra falla está frente a Lima a 70 kilómetros”.

“De ocurrir un sismo, que se produzca el epicentro en ese lugar, solamente nos quedará de 6 a 8 segundos, suficiente de todas maneras es bastante para poder reaccionar, pero para los de Ica, Áncash y Trujillo llegará con 40 y 30 segundos. Pero si el sismo es en Arequipa o en Ica, los limeños sentiremos la alerta con 40 y 30 segundos de anticipación. Aquí se verá la efectividad de este sistema que recién a de fin de año debe terminar y luego se va integrar al Sismate, para que podamos recibir en nuestros teléfonos esas alertas”, agregó.

Según el presidente ejecutivo del IGP, Hernando Tavera, confirmó que el Sistema de Alerta Temprana – SASPe- estará listo para fin de año.



Bancada congresal de Perú Libre propone nacionalización del cobre

La bancada de Perú Libre propuso la creación de una corporación nacional que se haga cargo de las actividades cupríferas del país. Conozca cómo se nacionalizaría el cobre en el Perú.

La bancada oficialista de Perú Libre, a iniciativa de la congresista Margot Palacios, presentó el último jueves 2 de junio el proyecto de ley N° 2259 que pretende nacionalizar el cobre con la creación de una corporación que se haga cargo de las actividades cupríferas del país.

La propuesta también plantea la composición de una empresa para la explotación mineral en la zona donde actualmente opera MMG Las Bambas.

¿Cuál es la finalidad de nacionalizar el cobre?

Según el documento, la iniciativa de nacionalizar el cobre tiene como objetivo normar su explotación en el territorio peruano, garantizar la propiedad de este material que se encuentra en el subsuelo, reconocer su valor económico, optimar la dis-

tribución de la riqueza e impulsar el desarrollo desde el interior del país.

También contempla que las comunidades deberán autorizar la explotación de los recursos que se encuentran en sus tierras.



¿Cómo pretenden nacionalizar el cobre?

El proyecto detalla la creación de la Corporación Nacional del Cobre, que tendrá exclusividad sobre la explotación, extracción, primera industrialización y remediación de pasivos de sus actividades mineras. Además, dirigirá, supervisará y controlará unidades operativas y empresariales autónomas que se constituyan con aportes de capital comunal, estatal y privado.

“Las empresas privadas que en la actualidad se encuentren en operaciones en el sector cuya exclusividad asume la corporación serán valorizadas, para determinar su valor neto, descontándoles la deuda tributaria, las exoneraciones y beneficios tributarios, el valor del recurso en subsuelo que ha omitido pagar, la exportación de utilidades y el costo de la remediación ambiental”, detalla el proyecto de ley.

La propuesta legislativa explica que toda norma o contrato que sea contraria a ella se dejaría sin efecto o en todo caso se renegociarían.

¿MMG Las Bambas seguirá explotando cobre?

En su último párrafo, la iniciativa parlamentaria propone la creación de la Empresa Nacional Las Bambas SAC, unidad empresarial autónoma de la Corporación Nacional del Cobre.

Esta operará en las áreas de las comunidades de Huancuire, Pumamarca, Choaquere, Chuicuni, Fuerabamba y Chila, ubicadas en la provincia de Cotabambas, departamento de Apurímac.



FMI aprobó línea de crédito de preventiva a Perú por US\$ 5,400 millones

El Fondo Monetario Internacional (FMI) cumplió este último 27 de mayo un nuevo acuerdo de dos años bajo el marco de la Línea de Crédito Flexible, según el Banco Central de Reserva (BCR).

El Fondo Monetario Internacional (FMI) aprobó el este nuevo compromiso bajo el marco de la Línea de Crédito Flexible (FCL por sus siglas en inglés). El FCL es una facilidad que se ofrece solo a países miembros que cuentan con muy sólidos fundamentos macroeconómicos.

“La facilidad aprobada hoy por el FMI es un acuerdo sucesorio al FCL que se firmó en mayo de 2020 (hasta US\$ 11,000 millones aproximadamente), por dos años de duración; contingente, es decir que solo se usaría si un choque externo mermara significativamente nuestra posición

internacional. Dicho acuerdo expiro ayer sin haber sido necesario su uso”, indicó el BCR en un comunicado.

El nuevo acuerdo tiene un acceso contingente menor (hasta por US\$ 5,400 millones aproximadamente) “en la medida que los riesgos asociados a la pandemia se han reducido y la posición externa se ha fortalecido”, destacó el BCR. Esto debido al aumento de reservas internacionales de US\$ 3,500 millones desde mayo de 2020 con un saldo de US\$ 77,000 millones.

El BCR agregó que acuerdo tiene las siguientes características:

1. Fue solicitado por las autoridades peruanas para fortalecer la resistencia de la economía ante la incertidumbre mundial que aún persiste, en el contexto de la pandemia del COVID-19, la guerra entre Rusia y Ucrania, y las condiciones financieras internacionales más restrictivas, que han venido afectando la actividad económica y la inflación mundial.

2. Tiene carácter contingente, es decir, otorga al BCRP la opción de hacer uso de los recursos asignados cuando lo considere necesario. En consecuencia, su sola aprobación por parte del FMI no genera ninguna deuda adicional.

3. No está condicionado al logro de metas económicas porque este instrumento del FMI está orientado a países con fundamentos macroeconómicos muy sólidos y con una larga trayectoria de políticas económicas responsables. El Perú cumple con ambos requisitos, por lo cual el directorio del organismo multilateral ha aprobado la solicitud de manera unánime. En la región, países como Colombia y México cuentan actualmente con un acuerdo similar.



IPE: Importación de urea cayó 84% en el primer trimestre del año

El desabastecimiento de fertilizantes, consecuencias de la guerra Rusia – Ucrania afecta a la agricultura peruana, a la estabilidad laboral de miles de trabajadores de ese sector y agudiza el alza de precios en el país.

La invasión rusa a Ucrania agravó la escasez de fertilizantes en el Perú. Durante el primer trimestre del 2022, las importaciones de urea se redujeron en 84%, lo que equivale a un déficit de más de 80 mil toneladas frente al año anterior.

Lamentablemente, se espera que esta situación se mantenga durante los próximos meses en línea con las sanciones comerciales a Rusia, país del que normalmente se importaba cerca del 80% de los fertilizantes que se utilizan en el Perú.

El uso de fertilizantes está asociado con una mayor productividad de los cultivos, aunque de manera diferenciada según zona geográfica, tipo de producto y el tamaño del terreno. Por ejemplo, en el caso de cultivos transitorios, como el arroz, las parcelas que utilizan estos insumos producen en promedio siete toneladas por hectárea, más del doble que aquellos que no acceden a fertilizantes.

En tanto, en el caso de cultivos permanentes, como el café, el uso de

fertilizantes mejora el rendimiento por hectárea en cerca del 20%. Según Javier Escobal, investigador principal de Grade, la fertilización de productos permanentes es acumulativa y, por lo tanto, el menor uso de estos productos en una determinada campaña tiene un impacto en la cosecha de la campaña siguiente.

Además, usando los datos de la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA) 2019, el uso de los fertilizantes es más extendido en la costa y entre los agricultores con mayores áreas de terreno. Sin embargo, estos no serían necesariamente los más afectados por la escasez. Según el Banco Mundial, si bien la costa representa menos del 5% de la tierra cultivable, produce casi la mitad del PBI agrícola del país.

Esta mayor productividad daría a los grandes productores de la región una mayor capacidad para enfrentar los altos precios de los fertilizantes, los cuales se han triplicado en el último año. Asimismo, según esa institu-

ción, los productores con mayores extensiones de tierra utilizan de manera más eficiente los recursos, por lo que necesitarían menos fertilizantes por hectárea que aquellos agricultores con menos superficie agrícola.

Además, el uso de fertilizantes está extendido entre los productores de más bajos recursos. Según el Censo Agropecuario 2012, el 33% de los agricultores de subsistencia en estado crítico –que destinan la mayor parte de su producción al autoconsumo– utiliza esos insumos en sus parcelas.

Para Escobal, este grupo es particularmente vulnerable frente al aumento del precio de los fertilizantes, ya que no puede transferir el mayor costo a los consumidores. Además, dado que tendrían que comprar los alimentos que dejarían de producir, este grupo se vería afectado por el alza de precios.

Expectativas

Es improbable que se pueda cubrir oportunamente la demanda de fertilizantes para la campaña actual. Las negociaciones con Bolivia y Venezuela para importar en conjunto cerca de 30 mil toneladas de urea serían insuficientes para cubrir el déficit de 80 mil toneladas que se generó únicamente en el primer trimestre del 2022. Además, el proyecto para construir una planta de fertilizantes en el país demoraría como mínimo dos años en terminarse, según declaró el ministro de Desarrollo Agrario y Riego.

En este contexto, el debate público debe girar en torno a cómo distribuir el fertilizante que se pueda conseguir. En específico, se deberán discutir los criterios para priorizar, principalmente, entre productores cuyo rendimiento es altamente dependiente de los fertilizantes y de aquellos que, debido al tamaño de sus operaciones, tienen una menor capacidad para sobrellevar el alza de precios. Además, será necesario diseñar medidas focalizadas para apoyar a los agricultores que no logren satisfacer su necesidad de fertilizante este año.

Ricardo Ballón: “Como objetivo principal buscamos ser el aliado de las familias peruanas”

El gerente general de Integra Retail conversó en exclusiva con REVISTA ECONOMÍA en el marco de su segundo aniversario. La fusión de Carsa, El gallo más gallo y Marcimex los convierte en el segundo holding de electrodomésticos más grande del Perú.

El holding es el segundo retailer más grande en cuanto a electrodomésticos en el Perú, con más de 150 tiendas a nivel nacional ¿Cuál es el primer objetivo de Integra Retail dentro de estos dos años de integración?

Nosotros iniciamos operaciones en el 2020 en plena pandemia, como comprenderás, fue difícil el arranque en esas condiciones, pero igual tuvimos que marcar bases hacia adelante, pues lo que hicimos fue identificar las fortalezas existentes en las tres cadenas: Carsa, El gallo más gallo y Marcimex, y ¿cómo podemos sinergizar cada una de estas fortalezas? En un único modelo de negocio.

Debemos identificar las capacidades de los colaboradores también y herramientas que pudieran extenderse a toda la organización, porque en este proceso es donde radica la riqueza de esta fusión, en sumar estas fortalezas. Después, ya comenzamos

a generar planes estratégicos para cada una de nuestras marcas y canales. Hoy nos encontramos en este proceso, en ese desarrollo. Recién estamos en el segundo año pleno de operación, con el objetivo de consolidarnos en plazas donde ya tenemos presencia importante y otras donde hay oportunidad de desarrollo y adicionalmente a ello también hemos marcado ya un camino para nuevas ciudades y locales, pero eso se va a ir desarrollando en este segundo semestre del 2022.

¿Cuál es el objetivo a mediano, largo plazo en el mercado peruano?

Como objetivo principal buscamos ser el aliado de las familias peruanas, es lo que queremos. Cuando piensen en adquirir un electrodoméstico, una motocicleta o un producto tecnológico, queremos estar presentes en esa felicidad de cada hogar. Por ejemplo, una laptop para continuar

los estudios, el refrigerador o congelador para congelar productos, el televisor para la distracción familiar. Se trata de acompañar a los clientes en la mejora de su calidad de vida. Tenemos la oportunidad incluso de venderles el primer electrodoméstico en muchos casos, y eso representa para nosotros una felicidad enorme y es el camino que queremos seguir.

Buscamos ofrecer los mejores productos con opciones de financiamiento accesibles gracias a nuestra sociedad con el Banco Pichincha, y adicionalmente le damos productos de garantía y seguros distintos para que protejan diferentes escenarios en su vida.

Luego ahí si buscamos, en el mediano y a largo plazo: Primero, consolidarnos como segundos retailer a nivel nacional, y a largo plazo pelear la primera posición, pero todo este trabajo es con foco en nuestros colaboradores. Nuestro sistema de compensación está orientado a que ellos crezcan junto con la compañía, es un modelo de capacitación que los prepara para ser mejores asesores para nuestros clientes, entonces uno va al punto de venta o al canal digital y tiene un asesor que lo guía en lo que requiere.

Hablabas de la plataforma digital, la misma que ha tenido éxito estos últimos dos años. Solo el 2021 las ventas digitales crecieron un 55 % con respecto al 2020, y se prevé un crecimiento sostenido para este 2022 ¿Cómo se ve reflejado esto en su plataforma de ventas virtuales?

Nosotros decidimos abrir nuestra primera tienda virtual con la marca Carsa, más o menos en agosto del 2020. El año pasado abrimos otra plataforma mucho más robusta, que es la cuando estamos trabajando actualmente y ya en el primer trimestre de este año 2022 respecto al 2021 que es por donde podemos comparar, hemos triplicado nuestra facturación y seleccionar a Carsa para desarrollar nuestro negocio electrónico nos permitió también de una manera refrescar la marca. Es una marca que

tiene 68 años en el mercado y que muchos probablemente no sabían que seguía vigente. El comercio se desarrolla mucho sobre todo en lima y empresas como la nuestra con un posicionamiento sólido en otras regiones, provincias principalmente, van a democratizar el uso extra que estos canales digitales para la compra a nivel nacional.

Existen muchos retos en este sentido, estamos en ese camino. En nuestra web que es este www.carsa.pe acompañamos con propuestas de ofertas atractivas con aceptación de diversos medios de pago, con delivery gratis en Lima y Callao sin ninguna condición, y con créditos en línea para un grupo de clientes. Estamos en ese proceso de expandir la cantidad de clientes a trabajar. Existe un asesor también para recomendaciones en vivo ante cualquier consulta de los clientes. Sin embargo, no sólo contamos con una página web

transaccional, desde las otras páginas de nuestras marcas, nuestra landing de créditos tenemos también un ecosistema que nos permite contactar a nuestros clientes de forma centralizada y satisfacer así sus diversas necesidades. Estamos recién en la etapa inicial, pero con un camino muy interesante a seguir.

¿Qué prioridad les dan a estos estándares de atención al cliente?

Como todo negocio, digamos encaminado a la excelencia al cliente, es nuestra razón de ser y tiene que ser la razón de ser. Estamos convencidos que con nuestros canales

digitales, no sólo se han vuelto puntos de contacto interesantes con el cliente, sino también fuentes de conocimiento para desarrollarnos e identificar mejor las oportunidades con nuestros clientes. Hoy nuestros canales están integrados para poder derivar consultas de nuestros clien-



tes hacia los equipos correspondientes, ya sea el equipo comercial, de créditos o el tipo de servicio técnico, así podemos asegurar digamos, tener las respuestas que se necesitan en cada vez menor tiempo.

Tenemos un área de servicio al cliente que también está conectada a toda esta red digital. Entonces el enfoque de atención al cliente es primordial para poder desarrollarlos.



motorola

Sistema operativo

webOS TV

¡Una SMART TV sin límites!

+ rápida + intuitiva

Una experiencia audiovisual centrada en la comodidad y calidad del usuario

Tamaños Disponibles:

43"

50"

55"

65"



Magic Control

¡El mejor control del mercado!

el puntero se mueve a medida que se mueve el control



Ahora con una interfaz simple y poderosa

www.motorolatvlatam.com

Voice Control

¡Todo se vuelve más fácil!

El control por comando de voz te permite manejar de manera ágil el contenido que se muestra en tu Smart TV.

Acceso Directo:






CARSA el as de espada de Integra Retail

Los especialistas en venta retail tienen 68 años en el Perú. Compartimos un repaso a la histórica tienda desde dentro.

Como empresa tienen la misión de facilitar a las familias el acceso al bienestar y a la modernidad a través de un excelente servicio. Tienen más de 50 tiendas a lo largo del territorio nacional y ofrecen a los proveedores un canal comercial estable, rentable y confiable.

El propósito de Carsa se resume en una frase que contiene la esencia de su trabajo: Cumplir con la sociedad al responder a los requerimientos que demanden procurando siempre tener para cada familia un producto duradero y el mejor crédito de consumo.

COMPROMISO SOCIAL Y AMBIENTAL

La presencia de su negocio en todo el Perú les da la oportunidad de mantener contacto con diferentes contextos sociales y culturales. De igual manera, entienden que su actividad comercial impacta en la comunidad

y los hace parte de su desarrollo. Por tal motivo, definieron cuatro pilares de actuación fundamental bajo los cuales se rige su vínculo con la sociedad.

El primero es el punto de contacto con la comunidad, sus tiendas, las cuales están estratégicamente ubicadas y son el medio por el cual se mantienen informados de las necesidades de la comunidad y participan activamente a favor de la misma.

El segundo es la contratación de colaboradores locales, ya que fomentan la generación de empleo en las comunidades donde operan.

El tercero es la participación en acciones sociales, pues promueven la colaboración en actividades educativas, culturales y sociales. Asimismo, incentivan a sus colaboradores a ser voluntarios en dichas actividades.

El cuarto es la generación de valor, a través de créditos directos que fa-

vorezcan a las personas que normalmente no tienen acceso a estos, generando bienestar en la comunidad.

CÓDIGO DE ÉTICA Y CONDUCTA EMPRESARIAL

Desde la fundación de Carsa, principios como la integridad, la honestidad, el trato justo, el respeto de sus valores y el cumplimiento de las leyes han guiado sus prácticas comerciales. Los accionistas y colaboradores de Carsa han sostenido y cumplido con este compromiso en sus responsabilidades diarias, por ello la reputación de Carsa es actualmente uno de sus activos más importantes.

El presente código de ética y conducta empresarial especifica los principios y contribuye a implementarlos en forma continua a través del establecimiento de ciertas normas mínimas de comportamiento no negociables para la cadena. Dichas normas de conducta se encuentran

alineadas con sus valores: Pasión, Pertenencia, Confianza, Respeto, Trabajo en Equipo y Compromiso; Competencias: Apertura al Aprendizaje, Comunicación, Proactividad, Orientación a Resultados, Cultura de Servicio, Liderazgo, Flexibilidad al Cambio, Trabajo en Equipo, Pasión, Compromiso, Pertenencia, Respeto y Confianza; y con lo que ellos llaman ADN Carsa: Espíritu Ganador, Orgullo Carsiano y Pasión por Servir.

Vale decir que este Código que compartimos no pretende abarcar todas las posibles situaciones que puedan tener lugar, su objetivo es brindar un marco de referencia respecto del cual medir sus actividades. Sus colaboradores siempre deben guiarse por los siguientes principios básicos: 1) Evitar cualquier conducta que pueda dañar o poner en peligro a Carsa o a su reputación; 2) Actuar legal y honestamente; y 3) Priorizar los intereses de la Carsa sobre los intereses personales o de otra índole.





El Gallo que se hizo más Gallo

A propósito del nacimiento del holding Integra Retail conformado por las conocidas empresas dedicadas a la venta de electrodomésticos Carsa, Marcimex y El gallo más gallo, vale preguntarse sobre este último, ¿Cómo un pequeño negocio atravesó fronteras costarricenses? y ¿qué lo hace tan exitoso?

En 1971 en la ciudad de Alajuela, Costa Rica, se abrió la primera tienda de El Gallo más Gallo con el fin de ofrecer a los habitantes de aquella ciudad la oportunidad de equipar sus casas con electrodomésticos y muebles, en sencillos planes de crédito ajustados a sus posibilidades de pago. La construcción de confianza fue clave para otorgar créditos de buena fe a los costarricenses.

Al cabo de pocos años, ya El Gallo más Gallo estaba presente en casi todas las comunidades y pueblos de Costa Rica. Sin embargo, no es todo. El éxito de este negocio tiene el foco puesto en los bajos costos como factor de fortaleza, sin que esto merme los planes de inversión para conquistar nuevos territorios.

EXPANSIÓN

La expansión inició en el 2000 con sus primeras tiendas en Nicaragua. Allí se posicionó, como la cadena que ofrece y garantiza los precios más bajos del mercado, tanto de contado como de crédito, a través de la cuota más baja.

En el 2004 ingresa al mercado de Honduras; el 2006 en Guatemala, a través de un plan de crecimiento tanto en poblaciones urbanas como rurales; y en 2007 el grupo compró Almacenes Prado, una de las principales tiendas de electrodomésticos en El Salvador. La transacción incluyó los 42 puntos de venta que eran propiedad de Prado hasta ese año.

No obstante, el grupo Monge – dueño de la marca El Gallo más gallo –

sabía que esa expansión debía llegar al sur de Latinoamérica; es así que 12 años después, incursa en Perú. Por esa misma condición, y por contar con presencia urbana y rural en los 5 países, El gallo más gallo, es la empresa de mayor cobertura y con la mayor cantidad de tiendas de electrodomésticos en Centroamérica.



INTEGRA RETAIL: El exitoso holding tras la sinergia de Carsa, El Gallo más Gallo y Marcimex

Integra Retail cumple su segundo año de operaciones. La exitosa alianza suma una facturación de S/ 450 millones entre las tres marcas que integran el grupo y cuenta con 150 puntos de venta a nivel nacional.

Las tres cadenas: Carsa, El Gallo Más Gallo y Marcimex se han aliado hace dos años para crear Integra Retail, el grupo especializado en venta minorista de electrodomésticos del Perú es hoy el segundo retailer más grande del país con cobertura a nivel nacional. El mencionado holding tuvo inicio de operaciones el año 2020, en un contexto de pandemia, pero supieron gestionarlo y salir adelante. Actualmente su volumen de ventas suma S/ 450 millones entre las tres marcas que conforman la alianza.

La compañía estará liderada por Ricardo Ballón Maldonado y tiene una red de puntos de venta que alcanza las 150 tiendas a nivel nacional. La

estructura operativa de la empresa cuenta con más de 2,500 empleados en todo el país y su plan estratégico es mantener un crecimiento en los próximos años para liderar el mercado. Para ello, Integra Retail se ha marcado como objetivo prioritario integrar sus procesos a nivel organizacional y cultural de las tres marcas.

A través de su oferta de valor priorizarán la buena experiencia del cliente y un fuerte foco en el canal online, así como rentabilizar la operación y la optimización de recursos e infraestructura de las tres empresas.

El gerente general está feliz que la compañía forme parte importante de la vida de los peruanos: “Como objetivo principal buscamos ser el

aliado de las familias peruanas, es lo que queremos. Cuando piensen en adquirir un electrodoméstico, una motocicleta o un producto tecnológico, queremos estar presentes en esa felicidad de cada hogar. Por ejemplo, una laptop para continuar los estudios, el refrigerador o congelador para congelar productos, el televisor para la distracción familiar. Se trata de acompañar a los clientes en la mejora de su calidad de vida”.

Asimismo, mira con optimismo el futuro en cuanto a los objetivos corporativos. “Primero, consolidarnos como segundos retailer a nivel nacional, y a largo plazo pelear la primera posición, pero todo este trabajo es con foco en nuestros colaboradores”, expresó el Ricardo Ballón.





William Campbell: “El fin de nuestra organización es el impacto social”

El fundador de Ayuda en acción y promotor del programa Qallariy nos habla sobre su incubadora de negocios, el impacto social que genera y la presencia nacional e internacional que están logrando las empresas que trabajan con ellos.

Cuéntenos sobre esta incubadora de negocios llamada Qallariy

Qallariy aceleradora es un programa que hemos lanzado en la fundación “Ayuda de acción” junto a dos aliados importantes, uno se llama Truvalu, que es una empresa social holandesa y el otro es Lab Innovation, que es un negocio social colombiano que busca hacer e incubar negocios sociales vinculados a cadenas agroalimentarias. Lo que buscamos en términos prácticos es impulsar el crecimiento de los negocios, potenciar su impacto social, fortalecer su presencia en mercados nacionales e internacionales, y apoyarles desde aquello que venimos haciendo desde hace más de 40 años en “Ayuda de acción”, que es trabajar con la base de la pirámide. Son productores de pequeña escala que vienen impulsando

estos negocios, que vienen teniendo un impacto social y económico importantísimo en las zonas rurales que trabajamos.

¿Cómo nace este programa, cuál fue su objetivo en su inicio?

El nacimiento es extraordinario, yo me acuerdo cuando empezamos a impulsar esta idea al interior de la organización y al exterior. Nuestros principales financiadores se preguntaban ¿Qué hace una fundación con nosotros impulsando una aceleradora de negocios? y la verdad es que la respuesta se cae de madura y es evidente porque necesitamos como organizaciones empezar a diseñar, a ejecutar intervenciones que sean sostenibles y esta sostenibilidad pasa en la mayoría de los casos por la sostenibilidad vinculada a mercados.

Entonces tenemos 40 años trabajando con productores, productoras, en diferentes sectores agroalimentarios, desde la quínoa, cacao, la palta, en fin, pero cuando empiezas a trabajar con ellos normalmente desde una mirada de fundación como nosotros, trabajas en los primeros eslabones de la cadena.

Incubando negocios

Se logra reforzando su productividad, a lo que tenga mejor calidad de producción, que tengamos una mejor rentabilidad al momento de esa primera venta, que normalmente es a intermediarios. Es ahí donde hemos estado trabajando pues muchos años, pero luego estas organizaciones no terminaban nuestros productos, no terminaban de salir adelante y sólo unos pocos han logrado dar ese salto porque las condiciones de mercado son brutales.

Cuando sales a comercializar, a crecer en un mercado competitivo, pues te empiezas a dar cuenta que hay organizaciones con las que se estás trabajando que no tienen esta competitividad y otras que ya tienen muchos a pesar en el mercado si la tienen. Entonces es ahí donde vemos una oportunidad de potenciar el impacto social de nuestro trabajo en donde ya no solamente trabajamos desde abajo hacia arriba con quienes están en la base de la pirámide, sino con aquellos que están en los primeros eslabones de acopio, transformación, de comercialización de estos productos para que en la medida que continúen reforzando el impacto social de sus intervenciones, puedan ser aceleradas para que traigan a quienes están en la base las pirámides ofreciéndoles sus insumos.

Entonces es así que nace esta aceleradora Qallariy, que busca trabajar ya no solamente con las organizaciones de productores con el que hemos trabajado 40 años, sino con negocios, con empresas, con visión de mercado, pero también con una visión de generación de impacto social y a estas son las que queremos acelerar para que crezcan, para que refuercen sus mercados de manera internas e internacionales, o se posicionen localmente, pero garantizando sobre todo que es el fin de nuestra organización, el impacto social.



Una peruana de exportación

Emilia Vicenta Huamani, salió del Perú con destino a Argentina cuando aún era menor de edad. Actualmente, la exitosa empresaria cumple 10 años dando servicios de Catering en forma independiente a diplomáticos en Estados Unidos.

La hija predilecta de Róccacc, Emilia Huamani, conversó en exclusiva con Revista Economía. La actual emprendedora, salió a los 15 años de su pequeño pueblo en Apurímac en busca de mejores oportunidades. Las tierras gauchas fueron su primer destino. Rápidamente tuvo que enfrentar dificultades y tomar decisiones que le llevaron a su buen presente.

¿Cómo llega a Estados Unidos?

Cuando salí de mi país (Perú), era muy joven, me fui a los 15 años. Mi primer destino fue Argentina, llegué para un trabajo por medio de un canciller, y me incorporé después para una embajada. Trabajé muchos años para la embajada de Venezuela, laboré como 14 años allí, en el transcurso se me presenta la oportunidad para irme a Washington - Estados Unidos. Pero, en ese momen-

to, me enamoré en Argentina, mi novio me dijo en su momento: “No seas boluda andate, acá no estás bien, es tu oportunidad.” Mi respuesta era no porque estaba a punto de casarme. Finalmente, tomé la decisión de irme por medio de un trabajo que me ofrecieron los embajadores en Estados Unidos.

Desde que llegué allá, trabajé con los diplomáticos, fue mi novio y me casé allá, tuve un hijo, ahora él tiene 29 años, es grande y se casó hace poco, estudió relaciones internacionales y actualmente está trabajando en El Capitolio. Después de muchos años dejé de trabajar con los diplomáticos, ahora trabajo por mi cuenta, cree mi propia compañía. Luego dejé la visa diplomática y me convertí en residente, ahora ya tengo la nacionalidad.

Todos vuelven

Después de muchos años volví a Perú para visitar a mi familia. Regreso a Lima luego de 10 años y mi tierra natal que es Andahuaylas - Apurímac luego de 20. Al volver a mi pueblo, sentí algo nostálgico y hasta me dan ganas de llorar, desconozco el pueblo que yo había dejado y que hoy es una ciudad totalmente diferente. Si no hubiera sido por mis hermanos, me hubiera perdido.

Me siento muy satisfecha de haber vuelto, de ver a mis hermanas, sobrinos, familia. Ahora estoy por retornar para Washington, pero me voy muy feliz de ver a mi gente, a mi pueblo. Para llegar a donde estoy no ha sido fácil, ha sido un trayecto largo. Me siento muy orgullosa de haber sido de este país, de Perú, especialmente de Andahuaylas - Apurímac.

¿Cuál es el negocio que desarrolla en Estados Unidos?

Es un trabajo en varios niveles, desarrollo lo que es Catering, siempre apoyando como chef, este servicio lo vengo haciendo 10 años como independiente. La verdad me está yendo muy bien. Estamos personas de diferentes naciones. Trabajamos peruanos, uruguayos, salvadoreños, nicaragüenses, mexicanos, dominicanos.

¿Qué fue lo más difícil?

Lo más difícil fue al inicio. Adaptarse, vivir en el extranjero siendo yo una chica muy joven, extrañas todo, la comida, el sabor es diferente, los primeros años fueron muy difíciles. Cuando tuve un niño tuve que dejar de trabajar en la embajada y yo dependía de la visa diplomática. Tenía que ver a mi hijo, ser madre y realizar otro trabajo, pero eso fue lo más difícil, cuando me convertí en madre, no fue nada fácil.

¿Cómo se ve en unos años?

Ahora mi vida es muy diferente, siento que mi hijo ya está realizado. Tengo planes de seguir trabajando hasta donde yo pueda, posiblemente haga algún cambio en mi trabajo, tal vez hacer menos y tener más tiempo para mí (risas). Tengo un plan para más adelante, haré algo mejor de lo que estoy haciendo, espero poder realizarlo.



IPE: Se gastan S/2.000 millones en estabilizar precio de combustibles

El Fondo de Estabilización del Precio de los Combustibles (FEPC) y la exoneración del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) han logrado moderar parcialmente el rápido aumento de los precios de los combustibles. Sin embargo, estas son fiscalmente insostenibles, especialmente ante la alta incertidumbre que persiste en el mercado mundial de energía.

Manejar activos el FEPC y la exoneración del ISC es costoso. El monto destinado mensualmente a estabilizar el precio de los combustibles mediante estos mecanismos se ha multiplicado por 40, al pasar de S/21 millones en enero, a S/840 millones en mayo. El 93% de dicho monto estuvo dirigido a mitigar el aumento en el precio del diésel, el cual representa más del 60% del consumo de combustibles líquidos en el país. El FEPC y la exoneración de ciertos combustibles del pago del ISC han orientado la demanda hacia el consumo de gasolinas y gasoholes de menor octanaje, que son más contaminantes.

Al respecto, el índice de nocividad de combustibles del Ministerio del Am-

biente establece valores entre 1 y 36, con valores más bajos para los menos dañinos.

Pensando en el futuro

Existe una fuerte incertidumbre respecto a cómo evolucionarán los precios de combustibles en el futuro. El 10 de mayo, la Oficina de Información Energética de Estados Unidos estimó que el precio internacional del petróleo se reduciría progresivamente durante el resto del año. Sin embargo, la cotización de mayo cerró en US\$115 por barril, un máximo en más de 10 años. El aumento se debe, principalmente, al embargo parcial aplicado recientemente por la Unión Europea al petróleo ruso.

De persistir el alza de precios, las medidas no solo serían fiscalmente insostenibles, sino que perderían efectividad. Con el incremento de la cotización internacional hacia finales de mayo, también se registró una tendencia creciente en los precios de todos los combustibles. Arturo Vásquez, exvice-ministro de Energía, recomienda virar los esfuerzos del Estado hacia transferencias directas focalizadas para proteger a los más pobres. Así, se podría maximizar la efectividad de la medida y reducir la carga fiscal, en un contexto en el que se deberían priorizar los recursos adicionales para combatir el riesgo de escasez de alimentos.

Sin embargo, cambiar de estrategia tendría un costo político. Restituir el cobro del ISC al diésel –anunciado para julio por el Ejecutivo– podría suponer un aumento abrupto de S/1,5 por galón. Removerlo del FEPC significaría otros S/3,5 adicionales aproximadamente. En conjunto, el diésel subiría a casi S/22 por galón. Por ello, resulta probable que estas medidas se mantengan, por lo menos parcialmente, ocasionando mayores pérdidas fiscales. La solución no es sencilla, pero, dada la coyuntura, se necesitan políticas focalizadas –como el vale FISE– para aliviar la pérdida de capacidad adquisitiva que afecta principalmente a los hogares más pobres.



Mall Aventura abrirá un mall en San Juan de Lurigancho

Javier Postigo, Gerente de Mall Aventura, reveló cuando será inaugurado el centro comercial en San Juan de Lurigancho.

La firma ha retomado sus planes de expansión y se alista a abrir su esperado centro comercial en San Juan de Lurigancho.

Al respecto, Javier Postigo, CEO de Mall Aventura, dio nuevas luces de lo que serán sus nuevos establecimientos en nuestro país, uno en Iquitos y otro en San Juan de Lurigancho.

«Estamos en el 35% de avance de obras en Iquitos, que demandará una inversión de US\$ 65 millones incluyendo el terreno, y se inaugurará el 31 de agosto del 2023, señaló el ejecutivo.

Además, reveló cuáles serán las marcas que formarán parte del mall en Iquitos. «Ya hemos arrendado el 75% de locales y con buenas marcas. Estarán Ripley, Falabella, Tottus, Sodimac y marcas como Skechers, Tayssir, American Brands, Topitop, Bata, Samsung, Renzo Costa, entre otras», reveló Postigo.

De otro lado, el CEO de Mall Aventura contó que el nuevo centro comercial de Iquitos se hará por etapas. «Hoy día se desarrolla sobre un terreno de más o menos 50,000 m2 (que tendrá un GLA

de 47,000 m2), que está bien ubicado (sobre la avenida Quiñones)», dijo.

Luego, añadió: «Al lado hay un terreno que es de la Policía donde hay vivienda, pero poco ocupado que podría servir en un futuro para expansión. Será un mall grande desde el inicio. Iquitos es una plaza muy potente. Una ciudad de más de 500 mil personas, con una economía emergente».

Así será el nuevo mall de San Juan de Lurigancho

Postigo señaló que originalmente el plan contemplaba primero la apertura del centro comercial en San Juan de Lurigancho y luego Iquitos, pero decidieron invertir el orden debido a que vieron que la aceptación por Iquitos era muy fuerte.

«En el caso de San Juan de Lurigancho (SJM) queríamos ver cómo iba la salud financiera de los operadores porque será un mall bastante más grande (65,000 m2). Si bien las anclas están firmadas hay que llevar muchas más tiendas», dijo el CEO de Mall Aventura.

El ejecutivo también dio detalles de los avances del mall. «Entre anclas y marcas firmadas para SJL llegamos al 55%, por eso hay que verlo con cuidado porque son tiendas menores y tienen que tener un mejor recorrido para mejorar su calidad financiera e invertir en capex. Sin embargo, al salir a arrendar Iquitos los operadores nos han dicho que quieren firmar los dos, y eso nos lleva a ver si adelantamos el mall de San Juan de Lurigancho».

Postigo, además, señaló que el nuevo Centro Comercial de San Juan de Lurigancho vería la luz finalmente en 2023. «La idea original era que el mall de SJM estaba para el primer trimestre de 2024, hoy dado el interés estamos pensando adelantarlos para el último trimestre del 2023, que nos llevaría a tener dos malls por año», señaló.

Se supo que el nuevo Mall, de 65,000 metros cuadrados de área comercial, contará con marcas importantes, cine, tiendas fast fashion y especializadas, zona de restaurantes, zona de juegos y un amplio patio de comidas.

El Centro Comercial estará ubicado en la avenida Lurigancho, a solo 250 metros de la estación del metro en la avenida Próceres, principal avenida del distrito que lo cruza enteramente de Norte/Sur y a 700 metros del Parque Zonal Huiracocha.

Incorporaciones y nuevos proyectos

Javier Postigo, CEO de Mall Aventura, se refirió a las incorporaciones en su centro comercial de Santa Anita. «Estamos trayendo un negocio muy interesante que es la fast fashion LC Waikiki, con ellos hay un compromiso de intención. Además llegará un nuevo formato de Compupalace, que irá en cerca de 2,000 m2, y estará listo para el segundo semestre, lo que nos sumará un servicio con mucha demanda en esta coyuntura», refirió.

Además, el ejecutivo señaló que los cambios en un mall, relacionado con ampliaciones y renovaciones se dan cada cinco años, por lo que estima que para el 2024 se podría ver cambios importantes en Mall Aventura Santa Anita.



Marcobre 18 años siendo modelo de minería justa

La empresa titular del proyecto minero Mina Justa está de aniversario. Revista Economía comparte el orden corporativo de esta exitosa empresa por dentro, la cual tiene como accionista mayoritario a Minsur.

La empresa propietaria de Marcobre S.A.C. es Cumbres Andinas S.A.C., la cual tiene como accionistas a Minsur S.A. con el 60% del accionariado y Alxar Internacional SpA con el 40% restante.

Minsur 60%

Es una empresa minera peruana en expansión con más de 52 años de experiencia, perteneciente al Grupo Breca, un conglomerado empresarial peruano con presencia internacional y con más de 100 años de existencia.

Alxar Internacional 40%

Pertenece a Empresas Copec, el mayor conglomerado industrial de Chile. Con más de 80 años de experiencia, ha impulsado importantes programas de inversión en diversos sectores como el extractivo, energético, pesquero y forestal.

MINERÍA JUSTA

El Proyecto Mina Justa (en adelante el Proyecto) se ubica en el Distrito de Marcona, Provincia de Nasca, Departamento de Ica, a una altura aproximada de 800 msnm y a 530 km al

sureste de Lima. El ingreso al Proyecto es sobre la vía Panamericana Sur hacia la vía PE-30 (Interoceánica). Es una mina de cobre a tajo abierto que produce minerales de óxido (cátodos) y sulfuros de cobre (concentrados), en base a un estimado de recursos minerales de aproximadamente 171,5 Mt de óxidos y 94 Mt de sulfuros, para una vida de mina de 16 años y 2 años de construcción. La producción inició en junio 2021.

Políticas corporativas

Política de Seguridad y Salud Ocupacional: Con esta política, la Alta Dirección reafirmó sus compromisos y principios en esta materia. La política contempla además las exigencias legales. Dicha Política fue puesta en consulta a los trabajadores a través del Comité de Seguridad y Salud Ocupacional, el cual dio su conformidad.

Política de Derechos Humanos: Marcobre reconoce que la vida y la integridad de las personas es lo más importante, por lo que declara el respeto a los derechos fundamentales enunciados en la Carta Internacional de los Derechos

Humanos, así como los establecidos en la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo.

Política de Adquisición de Bienes y Servicios Locales: Es su prioridad asegurar una gestión efectiva y procesos justos. En tal sentido, reafirman este compromiso estableciendo la Política de Adquisición de Bienes y Servicios Locales.

Política de Empleo Local: En Marcobre se está constantemente buscando talento de las zonas de influencia. Procedimientos existentes buscan uniformizar el proceso de contratación local y promover la credibilidad y confianza de la población

Política de Sostenibilidad

Marcobre reafirma su compromiso con la sostenibilidad en el desarrollo de sus actividades, en concordancia con su misión, visión y valores. En Marcobre desarrollan acciones individuales y organizacionales con el objetivo de

Misión
Generar valor transformando recursos minerales de manera sostenible.

Visión
Desarrollar y operar activos mineros de clase mundial, siendo un referente en términos de seguridad, eficiencia operacional, responsabilidad socioambiental y desarrollo de personas.

Seguridad
Desarrollamos todas nuestras actividades de manera segura.

Integridad
Actuamos con absoluta honestidad, transparencia y respeto.

Responsabilidad
Respetamos a todos nuestros grupos de interés y somos social y ambientalmente responsables.

Confianza
Construimos relaciones de confianza; somos sinceros, auténticos y solidarios.

Excelencia
Buscamos ser los mejores en lo que hacemos.

Compromiso
Cumplimos con todo aquello en lo que nos comprometemos. Somos perseverantes.

LEPSA - AQUALEP saludan a **MARCOBRE** por su **18º Aniversario**

www.lepsa.com

LEPSA **Aqualep®**
Soluciones integrales para la minería e industria en general

ISO 9001
ISO 45001
ISO 14001
ISO 37001

LL-C (Certification) No. 512494
SNAS
Registro No 888R-134



proteger la vida y la salud, cuidar el medio ambiente, respetar los derechos humanos y generar valor social en la comunidad.

Sus compromisos que guían la presente política son:

- Liderar con el ejemplo, en palabra y acción, promoviendo acciones y conductas que refuercen esta política en todo lugar y en todo momento.
- Cumplir con las obligaciones legales, acuerdos y convenios suscritos con las entidades, así como las políticas, reglamentos y el Código Corporativo de Ética y Conducta de Marcobre.

- Mejorar continuamente nuestro desempeño en sostenibilidad, alineados con las normas OHSAS 18001 e ISO 14001, así como con las mejores prácticas de las empresas mineras de clase mundial.
- Establecer, medir, respetar y comunicar los indicadores de desempeño de sostenibilidad de acuerdo a estándares internacionales

Sistema de Desempeño Ambiental

Durante el 2020 en Marcobre estuvieron enfocados en el cumplimiento de los hitos de ejecución del Proyecto y comprometidos con un desempeño ambiental con base en estándares nacionales, IFC y Principios del Ecuador, contemplados en el Plan de Manejo Ambiental y Social para la Construcción del Proyecto. Desarrollan herramientas de gestión para alcanzar el desempeño ambiental de acuerdo con los Estándares de Desempeño del IFC y los Principios de Ecuador. Una de las herramientas desarrolladas es el establecimiento de Indicadores de Gestión Ambiental (IGAM), los cuales permiten evaluar el desempeño ambiental de las empresas contratistas que desarrollan actividades de pre minado, construcción de la presa de relaves y exploraciones. Asimismo, implementan la plataforma digital GESTIONA, en la cual se implementaron módulos para cada herramienta de gestión ambiental como:



- Inspecciones.
- Reporte de acto y condición subestándar.
- Avistamiento de fauna. Consumo de agua.
- Gestión de residuos sólidos. Gestión de incidentes.

En el año 2019, como requisito del proceso de financiamiento, identificaron brechas significativas para ser reducidas y plasmarlos en un Plan de Acción Ambiental y Social (ESAP, por sus siglas en inglés) del reporte del Environmental and Social Due Diligence (ESDD). Estas brechas identificadas buscan que el desempeño de Marcobre alcance niveles de cumplimiento de los Estándares de Desempeño del IFC y los Principios del Ecuador. A la fecha, se tienen veinticuatro acciones ambientales en el ESAP, donde veintiún han sido satisfactoriamente cerradas, las mismas que fueron implementadas durante el 2020 y son revisadas durante las visitas de seguimiento de CAM (Chlumsky, Armbrust & Meyer) al Proyecto. Todas las acciones que aún no han sido cubiertas están dentro del plazo de implementación.

Desempeño ambiental

Marcobre ha identificado los siguientes aspectos que definen el desempeño ambiental en Mina Justa: Gestión del agua, gestión de residuos y efluentes Gestión de residuos de mina, gestión de emisiones, gestión de polvo, gestión de ruido, gestión de biodiversidad, gestión de impactos en el suelo.

Gestión del agua

El Proyecto utilizó agua del acuífero Jahuay y agua de mar captada en la Bahía de San Juan, que se trasladaba en camiones cisterna hasta el Proyecto. En octubre se puso en marcha la toma de captación de agua de mar definitiva y se inició el periodo de pruebas; motivo por el cual se dejó de utilizar la toma temporal de agua de mar y el traslado de agua de mar en camiones

Gestión de residuos y efluentes

Marcobre tiene como compromiso reducir la generación de residuos, por ello cuentan con el procedimiento para el manejo de residuos sólidos, que está alineado al DS N° 024-2016-EM y su

modificatoria DS N° 023-2017-EM y a la NTP 900.58:2019. En el segundo semestre del 2019, pusieron en operación el Complejo de Manejo de Residuos Sólidos (CMRS), que consta de una cancha de volatilización, una cancha de compostaje, almacén de residuos y un relleno sanitario. La gestión de residuos involucra la disposición de los residuos orgánicos y generales dentro del relleno sanitario y disposición final y/o comercialización de los residuos industriales

Embarque de más de 4.5 millones TM de concentrados al año

Más de 450 mil TM de almacenamiento de concentrados

Sistemas de embarque automatizados 1500 y 2300 TM por hora

¿Quieres saber más?
Escanea este código QR

PUERTO DE MATARANI
tu mejor alternativa

ESPECIALISTAS EN INSTRUMENTACIÓN GEOTÉCNICA, HIDROGEOLÓGICA Y AMBIENTAL

Servicios:

- Asesoría, consultoría y capacitación.
- Suministro e instalación de instrumentación geotécnica, hidrogeológica y ambiental.
- Monitoreo, automatización y telemetría.
- Estudio y control de vibraciones de voladuras.
- Geofísica de superficie.
- Testificación geofísica de sondeos.
- Ensayos in situ: presio-dilatometría, ensayos de bombeo y permeabilidad en sondeos y pozos.

GEOENGINEERING SERVICES & CONSULTING
Av. José Pardo 223, Of. 91 Miraflores, Lima, Perú
Teléfono: +51 1 2557057 | Celular: +51 962332696 | info@geoenseco.com
www.geoenseco.com

peligrosos y no peligrosos a través de una Empresa Operadora de Residuos Sólidos (EO-RS) debidamente autorizada por la autoridad competente.

En el 2020 se promulgó el procedimiento de “Manejo de Residuos Sólidos COVID-19” para segregar los residuos provenientes del control de la propagación del virus SARS COVID-19 en el Proyecto. Asimismo, pusieron en marcha la segunda Planta de Tratamiento de Aguas Residuales Domésticas para el tratamiento de las aguas residuales generadas en las facilidades de la Planta de Sulfuros y las Oficinas Principales del Proyecto

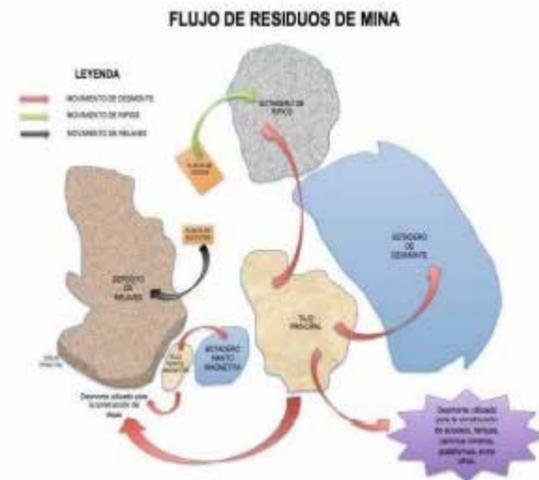
Gestión de residuos de mina

El manejo de residuos de mina se basa en la planificación del movimiento de mineral y desmonte y la generación de rípios y r-laves. El plan considera las características climáticas del desierto costero donde se ubica el Proyecto y las propiedades geoquímicas de los suelos, a fin de dar cumplimiento a los requisitos legales de la normativa ambiental nacional y estándares internacionales de gestión comprometidos por Marcobre (Estándares IFC y Principios del ICMM).

Gestión de emisiones

Las principales emisiones del Proyecto son:

- El polvo proveniente del minado del tajo



- El movimiento de material de mina
- Movimiento de tierras de construcción
- Planta de concreto
- El tránsito de vehículos y maquinaria.

Otro tipo de emisiones son: Los gases de combustión interna, proveniente de los equipos móviles, grupos eléctricos.

Gestión de ruido ambiental

El plan de manejo aprobado en la Modificación del Estudio de Impacto Ambiental (MEIA), considera medidas para controlar el impacto de ruido durante la construcción. Estas medidas incluyen el control del tránsito de los vehículos, la selección de equipos, manejo de maquinaria y verificación de los niveles de ruido en los frentes de trabajo. Igualmente se considera el monitoreo trimestral de ruido en el área de influencia del Proyecto. En el 2020, Marcobre culminó la construcción del Terminal Multiboyas en la Bahía de San Juan, que consta de un muelle formado por un puente pasarela soportado por pilotes metálicos. Como medidas de gestión del ruido, llevamos a cabo un programa de monitoreo de ruido subacuático para hacer seguimiento a los niveles de presión sonora que se generaron producto de las actividades de construcción del muelle. Para el control de las emisiones se han desarrollado planes de manejo que se vienen implementando en el Proyecto y que incluyen procedimientos de control de polvo, de mantenimiento preventivo y correctivo de vehículos y equipos, controles en planta de concreto y el control de velocidad.

Gestión de biodiversidad

En el Proyecto gestionan los impactos en la biodiversidad, con medidas incluidas en el Plan de Manejo Ambiental aprobado en la MEIA y en el Plan de Acción para la Biodiversidad (BAP). Este último forma parte de los estudios de cumplimiento de estándares IFC, dentro del proceso de financiamiento. El ámbito de los componentes mineros del Proyecto comprende el desierto costero, con una precipitación reducida y fuertes vientos, en el que hay presencia de flora y fauna consideradas en los planes y procedimientos que Marcobre desarrolla.

Se ha monitoreado la adaptación de las tilansias reubicadas y la ejecución de estudios referentes al guanaco, para mostrar los impactos acumulativos sobre su hábitat generados por las actividades del Proyecto y actividades vecinas. También se incluyó el análisis de impactos acumulativos sobre la vida marina respecto al ruido subacuático en la bahía de San Juan, y el moni-

| | | |
|---|---|---|
| <p>Seguridad Desarrollamos todas nuestras actividades de manera segura.</p> | <p>Confianza Construimos relaciones de confianza, somos sinceros, auténticos y solidarios.</p> | <p>Excelencia Buscamos ser los mejores en lo que hacemos.</p> |
| <p>Integridad Actuamos con absoluta honestidad, transparencia y respeto.</p> | <p>Compromiso Cumplimos con todo aquello en lo que nos comprometemos. Somos perseverantes.</p> | <p>Responsabilidad Respetamos a todos nuestros grupos de interés y somos social y ambientalmente responsables.</p> |



reo de la biodiversidad en el área del Proyecto y en un área de la Reserva Nacional San Fernando, cercana al Proyecto Como parte de la etapa de ejecución del Proyecto, desarrollan procedimientos específicos en materia de fauna y flora, junto con el Biological Offset Management Plan (BOMP), para fortalecer la gestión y el cuidado de la biodiversidad

Gestión de impactos en suelo

Cuentan con un Procedimiento de Manejo de Derrames, a fin de minimizar los impactos adversos a la salud humana y al ambiente, en caso de que ocurra este tipo de eventos. El Procedimiento establece los lineamientos operacionales, responsabilidades, insumos, línea de comunicación y otros elementos necesarios para el manejo adecuado de los eventos de derrame o fuga de cualquier sustancia o producto líquido, sólido o gaseoso que se utilice, manipule, almacene o transporte en el

Proyecto. Igualmente se considera el monitoreo anual de suelos en el área de influencia del Proyecto.

Su compromiso

Con el país:

Consolidarse con una mina de clase mundial, gracias a su modelo de seguridad en todas las actividades que desempeñan, al respeto por el cuidado ambiental y siendo un referente en Gestión Social. Su objetivo es generar un impacto positivo y un desarrollo sostenible en la economía local y nacional.

Con la Región Ica:

Desarrollar actividades que generen ingresos alternativos en beneficio de los pobladores, mejorando las capacidades locales y brindando herramientas para construir en conjunto, un mejor futuro para la comunidad.

MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL RUBRO DE MINERÍA Y CONSTRUCCIÓN.

SALUDA A MARCOBRE
por su excelente trayectoria haciendo minería responsable en favor de la sociedad.

LIMA
AH José Olaya Balandra Mz B Lt 6 LURIN LIMA | (01) 492 - 2726

CAJAMARCA
Jr. Juan Beato Macías 980 Barrio San Martín | (076) 344 - 480

www.jaen.com.pe

ROLADO DE ACEROS

PLEGADO DE ACEROS

CORTE BAJO AGUA

FABRICACIÓN

REPARACIONES

SERVICIO DE TRANSPORTE

Cómo calcular la deuda tributaria aduanera

Por: José Darío Dueñas Sánchez (*)

Muchos importadores que recién inician se preguntan que es una DEUDA TRIBUTARIA ADUANERA y sobre todo CÓMO ES LA FORMA DE CALCULARLA. La obligación tributaria aduanera es una relación establecida por la Ley General de Aduanas que obliga a las empresas a realizar prestaciones que correspondan tanto al consignatario de la mercadería como a la Administración Aduanera. La obligación aduanera también se entiende como el cumplimiento de las formalidades para la entrega, disposición y embarque de las mercancías que se exportan e importan.

En que momento nace la obligación tributaria, desde el momento que se numera la Declaración, en el traslado de mercancías de zonas de tributación especial a zonas de tributación común, en la fecha de la solicitud de traslado y en la transferencia de mercancías ingresadas con exoneración tributaria, en la fecha de la solicitud de transferencia.

Para efectos del cálculo de la deuda tributaria esta compuesta por DERECHOS ARANCELARIOS (AD VALOREM) y demás tributos y cuando corresponda intereses, multas, así como el monto de restitución de derechos arancelarios indebidamente señalado.

El pago de la deuda tributaria se cancela o garantiza con una Carta Fianza Bancaria, siendo este documento financiero emitido a favor de la Superintendencia Nacional de Aduanas indicando que la obligación garantiza la deuda tributaria aduanera. La Carta Fianza debe ser emitida por una entidad bancaria o financiera autorizada por la SBS, nombres y apellidos, denominación social de la persona afianzada, número y fecha de emisión, monto que garantiza expresado en dólares, solo se acepta en soles cuando la deuda es generada en

moneda nacional, suscrito por funcionarios debidamente autorizados, con sello y marca de seguridad, fecha de vencimiento indicando hora, día, mes y año añadiendo "según en el artículo N° 1898 del Código Civil" y lugar donde sea requerida.

No debe tener tachaduras, enmendaduras o borrones, hasta por seis meses, en caso de impugnación de Derechos la Carta Fianza debe tener una vigencia no menor de tres meses.

LA FORMA DE CÁLCULO

La forma de calcular los derechos tributarios aduaneros dependerá de varios factores entre ellos si contamos con acuerdos comerciales, convenios con los países donde se importe la mercadería. Los tributos a considerar son los siguientes.

Derechos AdValorem

1. Base imponible: valor CIF aduanero determinado por la OMC
Tasa impositiva: cuatro (04) niveles: 0%, 4%, 6% y 11%, según subpartida nacional.
2. Derechos Correctivos Provisionales ad Valorem Tasa: 29% Ad-Valorem CIF (Base Legal: Resolución Ministerial N.º 226-2005-MINCE-TUR/DM publicada en el diario oficial El Peruano el 27.07.2005).
3. Derechos Específicos-Sistema de Franja de Precios Este tributo que tiene la naturaleza de derecho arancelario, grava las importaciones de los productos agropecuarios tales como arroz, maíz amarillo, leche y azúcar (productos marcadores y vinculados), fijando derechos variables adicionales y rebajas arancelarias según los niveles de precios Piso y Techo determinados en las Tablas Aduaneras.



4. Impuestos Selectivos al Consumo, grava algunos bienes siendo un impuesto específico una de sus finalidades es desincentivar el consumo de productos que generan externalidades negativas en el orden individual, social y medioambiental, como, por ejemplo: las bebidas alcohólicas, cigarrillos y combustibles.
5. Impuesto General a la Ventas, Este tributo grava la importación de todos los bienes, salvo las excepciones previstas en la normatividad que la regula. Su base imponible está constituida por el valor CIF aduanero determinado según el Acuerdo del Valor de la O.M.C. más los derechos arancelarios y demás impuestos que gravan la importación. Tasa impositiva: 16%
6. Impuesto de Promoción Municipal, Este tributo grava la importación de los bienes afectos al IGV, y su base imponible es la misma que corresponde al IGV. Tasa impositiva: 2%
7. Derechos Antidumping y Compensatorios, Los derechos antidumping se aplican a determinados bienes cuyos precios 'dumping' causen o amenacen causar perjuicio a la producción peruana. Los derechos compensatorios se aplican para contrarrestar cualquier subsidio concedido directa o indirectamente en el país de origen, cuando ello cause o amenace causar perjuicio a la producción peruana.
8. Régimen de Percepción de IGV – Venta Interna, Ámbito de apli-

cación: el régimen se aplica a las operaciones de importación definitiva que se encuentren gravadas con el IGV, y no será aplicable a las operaciones de importación exoneradas o inafectas a dicho impuesto. Importe de la operación: está conformado por el valor CIF aduanero más todos los tributos que gravan la importación y, de ser el caso, la salvaguardia provisional, los derechos correctivos provisionales, los derechos antidumping y compensatorios. Porcentajes sobre el importe de la operación:

10% Cuando el importador se encuentre a la fecha en que se efectúa la numeración de la DAM o DSI, en alguno de los siguientes supuestos: Tenga la condición de domicilio fiscal no habido. La SUNAT le hubiera comunicado la baja de su inscripción del RUC. Hubiera suspendido temporalmente sus actividades. No cuente con RUC o no lo consigne en la DAM o DSI Realice por primera vez una operación y/o régimen aduanero. Estando inscrito en el RUC no se encuentre afecto al IGV.

5% Cuando el importador nacionalice bienes usados.

3.5% Cuando el importador no se encuentre en ninguno de los supuestos antes mencionados.

La SUNAT podrá establecer, para determinados bienes que se señalen por Resolución de Superintendencia, que el monto de la percepción se determine considerando el mayor monto que resulte de comparar el resultado obtenido de: Multiplicar un monto fijo por el número de unidades del bien importado consignado en la DAM. Al monto resultante se le aplicará el tipo de cambio promedio ponderado venta. Aplicar el porcentaje (10%, 5% o 3.5%) según corresponda sobre el importe de la operación. En la importación definitiva de mercancías realizada mediante DSI, el monto de la percepción del IGV será determinado considerando los porcentajes y no el monto fijo. (*) Ley N° 29173 del 23.12.2007.

Caso práctico

La empresa ABC realiza por primera vez una importación desde Brasil de bebidas gasificadas envases de 500ml La partida arancelaria es 2202100000, se pide calcular la deuda tributaria aduanera y costo de importación del producto.

Los datos a consignar son los siguientes = Cantidad (envase de 500 ml) 12000 a un costo unitario FOB de 0.25, el flete es 1900, seguro 100 y la comisión de agente de aduana es 3% del valor FOB.

Para ello debemos identificar <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01A> la partida arancelaria correcta sobre el producto a importar. Lo primero que debemos identificar es el precio CIF que será la BASE IMPONIBLE

TIPO DE PRODUCTO: 02 D5.255-2021-EF-Con un contenido de azúcares totales superior a 0,5 g/100 ml pero inferior a 5 g/100ml

| Gravámenes Vigentes | Valor |
|---------------------------------|-------|
| Ad / Valorem | 6% |
| Impuesto Selectivo al Consumo | 17% |
| Impuesto General a las Ventas | 16% |
| Impuesto de Promoción Municipal | 2% |
| Derecho Específicos | N.A. |
| Derecho Antidumping | N.A. |
| Seguro | 1.75% |
| Sobretasa Tributo | 0% |
| Unidad de Medida | (*) |
| Sobretasa Sanción | N.A. |

| País | Acuerdo | Fecha de vigencia | Tasa | Exoneración |
|-----------|--|-------------------------|------|-------------|
| VENEZUELA | 226 - ACUERDO DE ALCANCE PARCIAL DE NATURALEZA COMERCIAL PERU - VENEZUELA | 23/06/2013 - 31/12/9999 | 100% | 100% |
| CHILE | 226 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHILE | 2022/006 - 31/12/9999 | 100% | 100% |
| URUGUAY | 226 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAGUAY | 01/01/2011 - 31/12/9999 | 100% | 100% |
| ARGENTINA | 226 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAGUAY | 01/01/2011 - 31/12/9999 | 100% | 100% |
| BRASIL | 226 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAGUAY | 01/01/2011 - 31/12/9999 | 100% | 100% |

| | |
|--|--|
| Precio valor FOB (12000 x 0.25) | 3,000 |
| Flete | 1,900 |
| Seguro | 100 |
| CIF | 5,000 |
| Ad Valorem 6% del valor CIF | 300 (ojo como tenemos una exoneración 100% por ser procedente de Brasil no pagamos 300 (liberado)) |
| Nuevo Ad Valorem | 0 |
| CIF + Ad Valorem | 5,000 |
| Ahora procederemos a calcular los tributos de acuerdo a lo indicando en la página de Sunat | |
| ISC (Impuesto selectivo consumo) | 850 (se calcula el 17% del valor CIF) |
| CIF + ADV + ISC | 5,850 |
| IGV | 936 (se calcula el CIF + ADV + ISC por el 16%) |
| IPM | 117 (se calcula el CIF + ADV + ISC por el 2%) |
| Deuda Aduanera | 1,903 (es la suma de todos los impuestos = ADV+ISC+IGV+IPM) |
| Percepción (10%) | 690.30 (se calcula sobre CIF + Impuestos además como es primera vez el impuesto es 10%) |
| Agente de Aduanas | 150 (es 3% sobre valor CIF, es dato) |
| Costos de Importación | 6,000 (CIF + ADV + ISC + Agente Aduana) |

Para concluir hago notar que la Deuda Tributaria se puede cancelar con una Carta Fianza a favor de Sunat, siendo los costos de importación pagados con Carta de Crédito, Financiamiento de Importación o Capital de Trabajo. Lo importante es conocer los tributos aduaneros para tener claro los costos financieros y así tener mapeado la hoja de rentabilidad.

Consultor Internacional. jdaduenas@gmail.com



Rómulo Mucho sobre Las Bambas: “El daño ya está hecho y los costos son enormes”

El ex viceministro de Minas, Rómulo Mucho, advirtió que la paralización obligatoria de Las Bambas ha afectado de sobremanera la inversión extranjera y el comercio local en Apurímac y en Lima.

La para en la operatividad de la mina Las Bambas no solo a perjudicado a miles de proveedores, entre extranjeros, regionales y comunitarios, sino también a cientos de comerciantes pequeños y medianos en Lima, quienes dependen de la operación minera ubicada en Apurímac.

«Con la suspensión de las actividades de Las Bambas, hoy están perdiendo miles de proveedores grandes, medianos y pequeños, e inclusive los mismos comerciantes de emporio comercial de Gamarra, quienes se encargan de elaborar los equipos de protección personal de alta rotación para diversas minas del Perú», dijo el

expresidente del Instituto de Ingenieros de Minas del Perú.

Asimismo, Mucho, aseveró que la inactividad de Las Bambas pondría en riesgo que el sector minero no aproveche el incremento de los precios de los minerales para exportar sus productos con más valor y, por consiguiente, contribuir en mayor medida al fisco nacional.

«El daño está hecho y los costos son enormes, no solo por la pérdida de la producción y los ingresos fiscales, sino por la pérdida de confianza de los inversionistas hacia el Perú y la complicada situación de los proveedores de Las Bambas, que hoy enfrenta una detención forzosa mayor a 50 días», afirmó.

El ex viceministro de Minas ejemplifica que Las Bambas pone al descubierto que las manifestaciones sociales son hoy más violentas, pues no solo se bloquean las carreteras, sino que ahora se invade a la propiedad privada de las empresas mineras, lo cual es promovido por los «comerciantes de conflictos».

«Los pueblos del entorno de la mina deben ser parecidos a un país de primer mundo: con todas las brechas sociales resueltas. Pero no es así en muchos casos, debido a la mala gestión de los fondos públicos, la corrupción y la inexistencia de planes de desarrollo territorial. Todo eso agrava el conflicto», reflexionó.

Rómulo Mucho invocó al Estado a tener una mayor presencia en estas comunidades a través de comisiones multisectoriales lideradas por el Minem y conformadas por el Minsa, Minagri, Midis y MTC, a fin de escuchar las demandas sociales y evaluar las medidas que prevengan el agravamiento de los conflictos.

«No hay gobierno, hay anarquía, por lo que se necesita un liderazgo sólido para resolver este problema y asegurar que todos ganen. Con la paralización de la minería, estamos destrozando el futuro de las nuevas generaciones. El destino de la actividad minera se está jugando en Las Bambas», remarcó.



COSAPI recibe reconocimiento por su cultura de seguridad en el 2021

La compañía minera Antamina y Aenor, entidad internacional líder en certificación de sistemas de gestión, productos y servicios, reconocieron a COSAPI por su desempeño destacado en el 2021, en el proyecto de “Mejoramiento y Ampliación de los Servicios del Establecimiento de Salud de Llata”, como resultado de la evaluación y cumplimiento de la cultura de seguridad de la empresa minera que financia esta obra.

“Se ha logrado una de las metas importantes, y este reconocimiento se dedica a todos nuestros trabajadores, líneas de mando, nuestro equipo de SSOMA y de subcontratas, soporte de nuestra Sede Central, Supervisión AENOR y cliente, que han apoyado permanentemente hasta conseguir los resultados. Este reconocimiento es de gran valor para la empresa, porque reafirma que con pasión, perseverancia y proyección podemos llegar muy lejos a pesar de las adversidades propias de la zona”, indicó César A. Torres Huaman, Especialista de Seguridad y Salud en el Trabajo de COSAPI.

El proyecto de Mejoramiento y Ampliación de los Servicios del Establecimiento de Salud de Llata, se encuentra ubicado en la provincia Huamalíes, región Huánuco, a más de 3,400 msnm y beneficiará a más de 15 mil familias de la zona.

La construcción del centro de salud de categoría II-E es financiado por la empresa Antamina, mediante el mecanismo de Obras por Impuestos ante el Ministerio de Salud. Contará con seis pisos construidos sobre una ladera, 31 camas de hospitalización y un área techada de 10,947 metros cuadrados. El alcance del contrato posee el desarrollo de la ingeniería de construcción, equipamiento y mantenimiento del hospital por un periodo de cinco años.

El buen desempeño de COSAPI ha permitido a la empresa lograr la satisfacción del cliente mes a mes, lo que refleja su compromiso en el cumplimiento de los procedimientos establecidos, estándares de trabajo seguros, buenas prácticas y el cumplimiento del propósito de la compañía que es “construir confianza para transformar vidas”.

COSAPI posee una gran experiencia de ejecución de proyectos grandes y complejos, en los que su gente ha demostrado su capacidad para cumplir y sobrepasar las expectativas de sus clientes, aún en las condiciones más difíciles.

La empresa hace que las soluciones que ofrece a sus clientes sean diferentes y exitosas, porque integran –desde el inicio del ciclo de vida de los proyectos– equipos multidisciplinarios de ingeniería, procura y construcción. Ello garantiza contar con diseños altamente eficientes y, por tanto, conducir una fase de construcción más limpia y productiva.

La gente de Cosapi enfrenta los proyectos con una mentalidad integradora, que es el motor que impulsa la producción de diseños de alto valor agregado, enfocados en lograr una ejecución más productiva y eficiente.

Con una capacidad operativa real de 26 millones de horas hombre al año, COSAPI Ingeniería y Construcción cuenta con cinco Unidades de Negocio: Edificaciones, Infraestructura, Plantas Industriales, Ingeniería e Internacional.



COSAPI, 60 años construyendo y desarrollando el Perú

La empresa de ingeniería y construcción peruana, está de aniversario. La construcción de carreteras para proyectos mineros, centros comerciales y bancarios son un ejemplo de la intervención positiva de la compañía en el desarrollo económico del Perú.

Con más de 60 años en el mercado, es la segunda empresa de ingeniería y construcción de capital nacional en el Perú, según el ranking de las "500 Mayores Empresas del Perú" publicado por América Economía. COSAPI ofrece al mercado servicios de ingeniería y construcción, servicios mineros, negocios en concesiones de infraestructura y desarrollos inmobiliarios. Ha completado de manera exitosa varios de los proyectos más importantes y emblemáticos del Perú, tanto en el sector privado como en el sector público. Entre estos proyectos se encuentran obras como el desarrollo del proyecto Antamina, uno de los proyectos mineros más importantes desarrollados en el Perú; la construcción y conservación de 1,187 y 1,975 km de carreteras respectivamente; la construcción del Jockey Plaza Shopping Center, el centro comercial más grande del país en ventas (según lo señalado por la Asociación de Centros Comerciales del Perú); la construcción de la sede del Banco Interbank; y la modernización del aeropuerto internacional

de Lima. Asimismo, ha desarrollado proyectos en 13 países a nivel mundial.

Todo ello ha sido posible gracias a la sólida cultura empresarial de COSAPI, la cual considera a su gente como su principal activo organizacional. Posee con un equipo altamente competente y especializado, conformado por 1,628 empleados y 6,073 obreros que comparten los valores corporativos de la compañía.

Asimismo, COSAPI se preocupa por todos sus grupos de interés, por ello desde el 2013 maneja una serie de compromisos enmarcados en su Política de Responsabilidad Social, Seguridad y Salud, Medio Ambiente y Patrimonio Cultural.

Cuenta con las certificaciones internacionales ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001 para desarrollar proyectos con los más altos estándares en seguridad y calidad. Asimismo, ha implementado su Sistema de Gestión Anti-soborno, certificado bajo la ISO 37001:2016. Además, posee el primer puesto en el ranking "Merco Empresas con Mejor Reputación Corporativa", "Merco Atracción del Talento" y "Merco Responsabilidad Social y Gobierno Corporativo", en el sector Infraestructura, Servicios y Construcción en el Perú.

VALORES

COSAPI tiene la filosofía de pasar eficientemente de los objetivos y estrategias a las acciones concretas, que posibiliten alcanzar logros y resultados. La gestión de dichas estrategias debe realizarse dentro del marco de valores que sustentan el accionar de la empresa. Ellos son:

- **Integridad:** Coherencia entre la palabra y la acción en un sentido de rectitud, probidad y respeto.
- **Liderazgo:** Capacidad de crear un clima que oriente el esfuerzo de los grupos humanos en una dirección deseada, promoviendo una visión compartida, estructurándolos, dirigiéndolos, generando oportu-



nidades de crecimiento, inspirando valores de acción y anticipando escenarios de desarrollo.

- **Espíritu de equipo:** Colaborar, cooperar y conjugar esfuerzos con un grupo de personas a fin de alcanzar objetivos comunes, enriqueciendo la experiencia propia con la de otros miembros del grupo, y produciendo un resultado mayor que la suma de los esfuerzos individuales.
- **Innovación:** Disposición de modificar las formas existentes de hacer las cosas asumiendo con responsabilidad el riesgo de llevarlas a la práctica, buscando optimizar la eficiencia de los procesos y la eficacia de los resultados.

MISIÓN

Ser una empresa de ingeniería, construcción, gerencia de proyectos, servicios mineros, concesiones de infraestructura y desarrollos inmobiliarios; certificada en ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 e ISO 37001; fundada en el Perú en 1960; basada en personas con valores y conocimientos, tiene la misión de:

- Contribuir al éxito de sus clientes, desarrollando sus proyectos con calidad, seguridad, y dentro del plazo y presupuesto previstos.
- Promover el desarrollo personal y profesional de su gente formando líderes cuyos logros trasciendan en la empresa y en la sociedad.
- Mantener un clima empresarial abierto y de confianza que fomente la innovación y la mejora continua.
- Integrar a socios y proveedores estratégicos para formar equipos de alto desempeño.
- Proveer un lugar de trabajo seguro y saludable, respetuoso del ambiente natural y de las comunidades que los rodean.

- Generar utilidades para mantener la solidez financiera, impulsar el crecimiento y retribuir adecuadamente a sus accionistas.

VISIÓN

Ser la empresa de ingeniería y construcción, sólida, innovadora y de clase mundial, reconocida como la mejor en los proyectos, mercados y emprendimientos donde participemos.

"CONSTRUIMOS CONFIANZA PARA TRANSFORMAR VIDAS"

COSAPI:

"Construimos confianza porque todas nuestras obras no solo son entregadas en los términos de plazo, costo y calidad prometidos a nuestros clientes, sino que también las construimos sobre los pilares de integridad, intensa interacción para generarles el mayor valor agregado posible y entregando soluciones innovadoras. Para Transformar Vidas porque nuestras obras aportan un mejor futuro para nuestros clientes, miles de hogares y millones de personas; y también para nuestros mismos colaboradores y para el bienestar de la sociedad en su conjunto."

Calidad y Tecnología
AIRE ACONDICIONADO
MINI SPLIT - SPLIT DUCTOS - LIMPIADORES DE AIRE

REFRIGERACION INDUSTRIAL
CAMARAS FRIGORIFICAS - VITRINAS EXHIBIDORAS - CONGELADORAS Y CONSERVADORAS

COLD IMPORT S.A.
la perfección del frío

Contamos con certificación ISO
Management System
ISO 9001:2015
ISO 14001:2015
OHSAS 18001:2007
www.coldimport.com.pe

Representante Oficial
Carrier
Confíe en los Expertos

www.coldimport.com.pe | Cold Import S.A | 242 9100



SNMPE: Minería formal sí es social y ambientalmente responsable en Perú

Gremio rechaza expresiones de vicepresidenta Boluarte que desacreditan a la minería formal.

La Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE) expresó su rotundo rechazo a las lamentables declaraciones de la vicepresidenta de la República, Dina Boluarte, que pretenden descalificar al sector minero formal que trabaja en el Perú al imputarle acciones contra el medio ambiente y de falta de interrelación con las comunidades vecinas a las unidades mineras.

El gremio lamenta además que las afirmaciones inexactas de la vicepresidenta se hayan dado en el marco de un evento de visibilidad internacional para nuestro país, como es el Foro Económico Mundial (Foro de Davos), el mismo que se presenta como la oportunidad para posicionar al país, y generar el diálogo, debate y análisis del contexto global económico y sociopolítico actual, y sus implicancias para el Perú.

“Nos preocupa que una vez más las autoridades del Gobierno desaprovechen una gran oportunidad para

promover nuevas inversiones hacia el sector minero peruano, que juega un rol importante en el proceso de reactivación de la economía nacional y que más bien se busque deslegitimar su real aporte en el Perú”, expresó.

“La minería formal moderna, la de hoy, que representa nuestro gremio en el Perú es social y ambientalmente responsable. Está ampliamente regulada y únicamente opera luego de cumplir con estrictos parámetros ambientales como los límites máximos permisibles (LMP) y estándares de calidad ambiental que son permanentemente supervisados por diversos organismos como el OEFA (Organismo de Evaluación y Fiscalización Ambiental), la ANA (Autoridad Nacional del Agua) y el OSINERGMIN (Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería)”, dijo.

Recordó, además, que el marco legal actual establece que la minería formal solo opera si previamente se ha aprobado un estudio de impacto am-

biental (EIA) y posee instrumentos para la recuperación posterior de las zonas intervenidas, llamados planes de cierre de minas.

“Esta regulación, sin embargo, no alcanza a la minería ilegal, que sí viene generando impactos irreversibles al medioambiente, sin que exista una acción firme del Estado para combatirla. Se estima que solo en el sureste de la Amazonía peruana se vienen deforestando 31.000 hectáreas de bosque y que en 21 de las 24 regiones existe minería ilegal e informal”, comentó.

El gremio señaló también que el relacionamiento de las empresas mineras con las comunidades de su entorno cuenta con regulación de estricto cumplimiento desde etapas tempranas, promoviendo, además, programas de desarrollo social para mejorar la calidad de vida de la población. Sin embargo, se hace necesario que las autoridades inviertan de manera eficiente y oportuna los recursos generados por la minería, para dar servicios básicos a la población, y reducir así la conflictividad social.

Boluarte también abordó las falencias de la consulta previa. Nuevamente, es importante precisar que el marco regulatorio para la consulta previa existe y que es responsabilidad del Estado promoverla y ejecutarla.

Desde SNMPE coincidimos en que el diálogo y trabajo conjunto es el mejor camino para impulsar la economía y crecimiento de nuestro país; y siempre hemos actuado en línea con ese convencimiento. Sin embargo, este diálogo debe darse con la verdad como principal motivador, así como con la voluntad desde el Ejecutivo de garantizar un marco institucional sólido que haga más eficientes las tareas pendientes.

El gremio minero energético seguirá apostando por cumplir su misión que es promover el desarrollo de las actividades mineras, a través del aprovechamiento sostenible de los recursos naturales, aportando a la conservación del ambiente y el desarrollo social.

Dólar se mantendría por debajo de los S/ 4 hasta la mitad del año

Apuestas de culminar el primer semestre del año, la tendencia a la baja del billete verde durante las últimas semanas ha apreciado el valor de la moneda local, impulsada por factores coyunturales internos. Esto se suma a la respuesta de las monedas de los países de la región, frente al conflicto bélico entre Ucrania y Rusia, ya que en las semanas posteriores a los ataques militares se registraron salidas récord de flujos de inversión en esa parte del mundo.

En ese contexto, la situación económica, social y política en el Perú generó que las empresas desde inicios de 2022 vendan más dólares en comparación con el 2021, donde la crisis sanitaria y la coyuntura, promovían la compra de la divisa estadounidense para las diversas actividades económicas del país.

Para los especialistas, este comportamiento de compra y venta de dólares por parte de las empresas responde principalmente a la reactivación económica que se dio el año pasado. Es así que, se registró un incremento de más de 200% en total de dólares cambiados durante el primer trimestre de 2022, frente al mismo periodo de 2021, según un reporte de Tucumbista.pe.

“En lo que va del año el dólar ha fluctuado entre los 3.78 y 3.87 soles. Por ello, desde nuestra experiencia en el rubro de las casas de cambio online, podemos inclinarnos a la balanza a que el dólar se mantendría por debajo de los cuatro soles hasta la mitad del año. Sin embargo, esta proyección está sujeta a que no se presenten situaciones atípicas que generen conflictos financieros globales”, afirmó el CEO y cofundador de la firma tecnológica, Jorge Chang.

En el caso de personas naturales, se aprecia un incremento de 8% en

el ticket promedio registrado en el primer trimestre de 2022 en comparación al año anterior, generado por una mayor demanda de dólares para la realización de viajes al extranjero, compras de vehículos y viviendas. Teniendo en cuenta que la mayoría de ellas se pagan en dólares y su demanda se vio paralizada durante la pandemia.

Es importante entender que una de las razones de la caída de la divisa estadounidense se debe al incremento de tasa de interés de referencia como política monetaria para evitar la inflación por parte del Banco Central de Reserva (BCR). De tal modo, que se atraen capitales extranjeros con una mayor rentabilidad y eso provoca entrada de dólares, aumenta la oferta y baja el precio.

El buen desempeño de la mayoría de los sectores productivos del país, logró que el producto bruto interno (PBI) tenga un incremento interanual de 3.84% en el primer trimestre de 2022, según el Banco Central de Reserva. Si bien, el valor de la divisa internacional está sujeta a factores externos, no obstante, dependerá de la coyuntura local si este panorama se mantiene de forma optimista para seguir promoviendo la economía nacional.

INTERNACIONAL: NUEVAYORK, – El dólar alcanzó el lunes máximos en dos décadas frente a una canasta de monedas, apoyado por el temor a una desaceleración económica mundial y por las apuestas a una fuerte subida de las tasas de interés por parte de la Reserva Federal de Estados Unidos.

* En los mercados financieros globales continuaban los ecos de los datos de inflación de Estados Unidos de los viernes mayores de lo esperado, que llevaron a una caída generalizada en la búsqueda por el riesgo y alimenta-



ron las apuestas sobre un endurecimiento aún más agresivo de la política monetaria.

* “El dólar extendió sus ganancias desde el viernes a medida que el riesgo continúa disminuyendo en todos los ámbitos”, dijo Brad Bechtel, director global de FX en Jefferies, en una nota.

* El índice dólar subía un 0,6% a 105,04 unidades, tras alcanzar un máximo desde diciembre de 2002.

* Los operadores tienen mucho e la vista esta semana, incluidas las reuniones de política monetaria de la Fed, el Banco de Inglaterra y el Banco Nacional de Suiza.

* Los mercados esperan que la Fed aumente su tasa de interés en 50 puntos básicos el miércoles, y algunos como Barclays y Jefferies esperan un alza de 75 puntos básicos.

* El golpeado yen, que se tambaleaba cerca de mínimos frente al dólar no vistos desde 1998, fue una de las principales divisas que avanzó frente al billete verde el lunes.

* El yen encontró algo de apoyo en los comentarios del principal portavoz del gobierno de Japón el lunes de que Tokio está preocupado por la fuerte caída de la moneda y está listo para “responder adecuadamente” si es necesario.

* El Banco de Japón ha resistido hasta ahora las presiones para endurecer su política monetaria, lo que ha debilitado la moneda del país.

* El dólar cayó un 0,1% a 134,25 yenes.



Minem aprueba proyectos de energía renovable por US\$ 3,850 millones

Con los estudios ambientales, referidos a centrales fotovoltaicas, eólicas, y proyectos eléctricos

El Ministerio de Energía y Minas (Minem), indicó hoy que aprobó proyectos de energías renovables cuya inversión supera los 3,850 millones de dólares de nueve centrales fotovoltaicas y cuatro centrales eólicas, además de otros proyectos eléctricos (líneas de transmisión, subestaciones y sistemas eléctricos rurales).

La Dirección General de Asuntos Ambientales de Electricidad (DGA-AE), precisó que, dichos estudios ambientales incluyen modificaciones o informes técnicos sustentatorios asociados, y fueron aprobados entre el 28 de julio de 2021 y el 5 de mayo del presente año.

Entre las centrales fotovoltaicas, figuran: CFV Sunny 204 MW (Arequipa), CFV Coropuna 253 MW

(Arequipa), CFV Solimana 250 MW (Arequipa), CFV Matarani 80 MW (Arequipa), CFV Santa Isabel Solar 200 MW (Tacna), CFV Hanaq Pampa 340 MW (Moquegua), CFV Illari 424 MW (Arequipa), CFV La Joya 252 MW (Arequipa); y, CFV Rubí 144.5 MW (Moquegua).

También fueron aprobadas los estudios de las centrales eólicas: CE Punta Lomitas 260 MW (Ica), CE Mórrope 150 MW (Lambayeque), CE Guarango 372 MW (Ica); y, CE Muyu 217 MW (Ica – Arequipa).

La DGAAE también informó que aprobó 22 Planes Ambientales Detallados (PAD) vinculados a proyectos eléctricos cuyos costos operativos superan los 18.5 millones de dólares anuales.

La aprobación de estos estudios favorecerá el desarrollo de la generación de energía limpia, así como el aseguramiento del sistema eléctrico o la electrificación de localidades de nuestro país.

Cabe precisar que, el Perú cuenta con leyes específicas en materia de energías renovables y el gobierno nacional alienta su desarrollo.

El Minem indicó que dentro del Plan Energético Nacional 2014-2025, se busca duplicar la producción de energías renovables en este periodo.

“La aprobación de estos estudios favorecerá el desarrollo de la generación de energía limpia, así como el aseguramiento del sistema eléctrico o la electrificación de localidades de nuestro país”, refirió el Minem.

Cabe precisar que, el Perú cuenta con leyes específicas en materia de energías renovables y el gobierno nacional alienta su desarrollo. El Minem indicó que dentro del Plan Energético Nacional 2014-2025, se busca duplicar la producción de energías renovables en este periodo.



Porsche duplicará red de cargadores para vehículos eléctricos en Lima

El gerente de Porsche Perú, precisó que la idea es crear un ecosistema mayor con la instalación de cargadores “destino” que se encontrarán en la ruta hacia el sur de la capital.

Porsche duplicará su red de cargadores, denominados “destino”, para vehículos eléctricos en Lima este año. Así lo precisó el gerente de Porsche Perú, Gonzalo Flechelle, quien detalla que estos puntos se encontrarán hacia el sur de la capital.

En ese sentido, el gerente dijo que la idea es conectar espacios de competencia (La Chutana) y de playa hacia la próxima temporada de verano. Debido a que si bien los vehículos híbridos enchufables o full eléctricos vienen con su propio cargador, la instalación de cargadores destino apunta a crear un ecosistema mayor.

«Un concepto de movilidad eléctrica solo es innovador si va más allá del vehículo. Por ello desde hace varios años venimos trabajando en el desarrollo de tecnologías limpias e infraestructura de carga», dijo Gonzalo Flechelle, gerente de Porsche Perú. «El esfuerzo que estamos realizando al instalar cargadores permitirá que la transición hacia la electromovilidad sea más rápida y amigable para los usuarios y nuestros clientes».

Este proyecto permitirá expandir sus puntos de carga multimarca a 6 con una inversión similar a los 50,000 dólares que fueron usados para capacitación y equipos.

“Tenemos como objetivo electrificar la oferta de la industria automotriz brindando opciones más sostenibles, por ello buscamos aliados que sean agentes de cambio que compartan con nosotros la cultura de innovación”, dijo Flechelle. “El reciente lanzamiento del Taycan, primer deportivo totalmente eléctrico de la marca, supone la reinención de Porsche. El siguiente paso será la electrificación de un SUV que ha tenido mucho éxito desde que salió al mercado en 2014, el Macan”.

Finalmente, Flechelle precisó que el 10% de las ventas de Porsche en Perú son de unidades electrificadas y esa tasa no se movería este año. No obstante, en los próximos sí aumentaría porque la cuota de producción subiría y se tendría más versiones de este tipo de vehículos.





Sociedad Minera Cerro Verde cumple 29 años en territorio nacional

El complejo minero se encuentra en Uchumayo, Arequipa. Actualmente extraen el 18% de Cobre que produce Perú y es utilizado en la industria eléctrica, automotriz, alimentaria, salud entre otros. En su aniversario, recordamos la importancia de Cerro Verde para la economía peruana.

La mina trae consigo desarrollo económico y social. Aproximadamente a 20 millas de la ciudad de Arequipa y a una altitud promedio de 2.600 metros sobre el nivel del mar. La mina ha sido ampliado a hacia una tasa de procesamiento de 1 000 000 de toneladas de minerales extraídas y 500 000 procesadas por día. Esto trae un efecto positivo a la localidad.

Contribución al desarrollo local de Arequipa

Las pequeñas y medianas empresas son una fuente importante de generación de empleo e impulso socioeconómico. Por eso, trabajamos junto a los emprendedores, brindándoles

capacitaciones y herramientas para crear, formalizar y fortalecer sus negocios.

A través del proyecto Emprende, más de 1,930 personas han recibido capacitación y seguimiento a sus negocios, facilitando y promoviendo una cultura de formalización empresarial.

Realizamos concursos que premian con Capital Semilla al mejor plan de negocios, impulsando a los emprendedores a generar valor, sostenibilidad, impacto social y desarrollo económico. Cada vez son más emprendedores impulsando sus sueños.

También es importante fomentar la cultura del emprendimiento en los jóvenes, por eso creamos Semillero

Emprendedor, para que alumnos de secundaria generen ideas creativas que pueden ser materializadas.

DreamBuilder es un programa online gratuito de capacitación, desarrollado por la prestigiosa Thunderbird School of Global Management (USA), que ya cuenta con más de 23 mil inscritos solo en el Perú. Diseñado para aprender a iniciar, hacer crecer y generar un plan de negocio, DreamBuilder permite a los graduados ser protagonistas de su propio cambio y estar certificados en una de las mejores universidades de negocios del mundo.

A través del Programa de Capacitación Técnico Laboral, desarrollamos y financiamos cursos técnicos en coordinación con institutos tecnológicos y universidades, con la finalidad de generar nuevas oportunidades laborales en mantenimiento mecánico, mantenimiento eléctrico, soldadura estructural y andamiaje, mecánica automotriz, instalaciones sanitarias, carpintería metálica, instalaciones eléctricas, carpintería en melamine, alfabetización digital, organización de eventos, gastronomía, cosmetología, manualidades, entre otros.

La Pesca Artesanal contribuye con la seguridad alimentaria, pues el 65% del volumen total es destinado al consumo humano, por eso contribuimos con la mejora de infraestructura del desembarcadero El Faro en Matarani, beneficiando las condiciones de trabajo de más de 3,000 personas relacionadas a la pesca artesanal, entre pescadores, armadores, estibadores, cajeros, lavadores, bodegueros y comerciantes.

El Turismo en Arequipa genera un importante número de empleos, por eso promovemos el desarrollo de capacidades a empresarios de los rubros de gastronomía y hotelería, dotándolos de herramientas para mejorar la calidad de sus servicios.

COMPROMISO

Cerro Verde estamos comprometidos en hacer una minería ambiental y socialmente responsable, para

que todos los peruanos se sientan orgullosos de ser un país minero. En la minera están orgullosos de tener una minería aliada de la agricultura, comprometida con el medio ambiente y que avanza hacia el desarrollo de la mano de todas sus comunidades vecinas.

Ellos saben que la única manera de lograr este objetivo es trabajando en equipo con el Gobierno Regional, las Autoridades Regionales, la Sociedad Civil y la población, porque juntos hacemos la diferencia.

Visión y misión

Compartimos el presente y vislumbramos el futuro de esta importante compañía minera.

MISIÓN: Somos líderes de Producción Segura de cobre, haciendo de cada día nuestro mejor día.

VISIÓN: Lograremos nuestra Visión a través de:

Excelencia en Seguridad y Medio Ambiente:

"Todos regresan a casa seguros todos los días"

- Haciendo que la Producción Segura importe.
- Previendo fatalidades.
- Eliminando eventos de alto riesgo.
- Fortaleciendo la conciencia ambiental.

Excelencia en la Personas:

"Trabajando juntos para fortalecer nuestra cultura de alto rendimiento"

- Desarrollando a las personas.
- Involucrando y empoderando a nuestra gente.
- Fomentando un ambiente de colaboración.
- Eliminando los silos.
- Comunicándonos efectivamente.
- Orientándonos a la acción.
- Desarrollando el Liderazgo.

- Tratando a las personas con respeto y dignidad.
- Fijando altas expectativas y siendo responsables por nuestros actos.
- Actuando éticamente y haciendo lo correcto siempre.

Excelencia Operacional:

"Lograr mejores eficiencias operacionales cada día"

- Cumpliendo y superando nuestros objetivos.
- Mejorando continuamente.
- Optimizando el Plan de Mina y su ejecución.
- Gestionando el mantenimiento enfocado en la confiabilidad.
- Orientándonos a la Innovación y Automatización.
- Orientándonos a la Eficiencia.
- Eliminando burocracias y barreras.
- Enfocándonos en la Gestión de Riesgos.

ISDIN
LOVE YOUR SKIN

Línea de fotoprotectores solares recomendada por dermatólogos*

Felicita a



Cerro Verde

por su vigésimo noveno aniversario de exitosa labor en el Perú





CERRO VERDE: RESPONSABILIDADES Y LIDERAZGO

Compartimos dos valores fundamentales que hacen grande a la Sociedad Minera, la responsabilidad y el buen liderazgo.

RESPONSABILIDADES

Como empleados, somos responsables, individual y colectivamente, de la manera en la que FCX hace negocios. Respetar los Principios de conducta empresarial nos da la fuerza para hacer lo correcto. Hacemos nuestra parte cuando: n Actuamos con honestidad e integridad. n Cumplimos con la ley y con las políticas y los procedimientos de FCX. n Nos tratamos mutuamente con respeto. n Usamos el sentido común y un criterio sólido. n Buscamos orientación cuando no estamos seguros sobre lo que corresponde hacer. n Alzamos la voz cuando vemos un problema. n Cooperamos con las investigaciones. n Completamos todas las formaciones asignadas. FCX formará a todos los empleados sobre los Principios de conducta empresarial. Todos los nuevos empleados recibirán capacitación como parte del proceso de nueva contratación y periódicamente se realizarán formaciones adicionales

sobre los Principios de conducta empresarial. Algunos empleados, como, por ejemplo, ciertos gerentes, supervisores y otros líderes de la Empresa, deben certificar su comprensión y cumplimiento de los Principios de conducta empresarial y los valores anuales.

Liderar predicando con el ejemplo

Cada uno de nosotros tiene la oportunidad de ser un líder en el trabajo, en casa y en nuestra comunidad. En FCX, lideramos predicando con el ejemplo y respetamos los Principios de conducta empresarial y nuestros



valores. También ayudamos a asegurar que los subordinados directos y las personas con las que trabajamos comprendan nuestros Principios de conducta empresarial, los valores y las políticas, los procedimientos y las leyes. Los líderes establecen el tono correcto: n Actuando según las normas éticas más exigentes y realizando nuestro trabajo con la mayor calidad y esperando lo mismo de cada miembro del equipo. n Siendo proactivo y tomando medidas para evitar los problemas antes de que ocurran. n Alentando a los empleados a comunicar cuando algo está mal. n Asegurando que todos los empleados completen las formaciones necesarias o asignadas. n Estando visiblemente comprometidos y siendo proactivos al apoyar los asuntos de ética y de cumplimiento

Promover un lugar de trabajo seguro y saludable

Nuestra máxima prioridad es la salud y seguridad de nuestros empleados y la de sus familias. Nuestro objetivo es cero fatalidades, lesiones y enfermedades profesionales en el lugar de trabajo. Tenemos el compromiso de proporcionar un lugar de trabajo seguro y saludable y de asegurarnos de que todos tengan los conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para la producción segura. La seguridad es una parte integral de cada trabajo que hacemos. Ningún trabajo se considerará tan importante ni ningún plazo es tan urgente que no se pueda tomar el tiempo para planificarlo y realizarlo de forma segura. Debemos sentirnos seguros en nuestro lugar de trabajo en todo momento. Si alguna vez siente que está en peligro, hable con su supervisor de inmediato o póngase en contacto con su delegado de salud y seguridad.



Cinco beneficios del networking

Según una investigación realizada por la Universidad de Cornell, los beneficios son informacionales, es decir, a través de esta práctica se puede compartir información de un trabajador a otro para obtener ventajas competitivas. A través de la sumatoria de individuos que se alineen a los valores de la empresa, es posible mejorar su estructura organizacional. Desglosemos estas ventajas, y veamos de qué se tratan.

1. Capital social. El capital social en el networking es la red de contactos interrelacionados dentro de una organización. No es solo el mecanismo de conexiones entre las personas, sino también las ganancias que traen consigo esas conexiones. Tener mayor capital social se resume en el valor que podemos aportar a los demás a través de varios factores: la visibilidad (en el caso del networking actual, en redes sociales), las conexiones mismas, y los avances que puedas lograr en cuanto a desafíos profesionales.
2. Capital intelectual. El capital intelectual es producto del conocimiento que circula gracias a las redes de networking. Aumentar el capital intelectual —ya sea individualmente o el de una empresa en general— implica aumentar la calidad de las relaciones dentro y fuera de la empresa (es decir, con colegas y clientes). A la larga, el capital intelectual y social terminarán por beneficiar enormemente el desempeño global de una organización.
3. Cooperación interna y entre áreas. Cuando hablamos de “cooperación”, nos referimos a la colaboración entre tareas dentro del esquema organizacional de una empresa. La puesta en común de desafíos, logros y dudas a través del networking puede facilitar el funcionamiento de una organización. Asimismo, mediante el networking, se presta más atención a un sentido de identidad y objetivos comunes.
4. Relaciones duraderas. Un estudio relevado por la investigadora Karina Grzesiuk, especialista en investigación sobre RRHH en la Universidad de Lubin, hace énfasis en la diferencia entre ser compañeros de trabajo y conformar una verdadera comunidad. Todo lo que tenga que ver con fortalecer la comunicación entre colegas permitirá la circulación de nuevas ideas y propuestas. Hay que tener en cuenta dos tipos de relaciones: las emocionales y las enfocadas en objetivos (es decir, las estrictamente laborales).
5. Reclutamiento por referidos. Algunas empresas ofrecen un sistema de reclutamiento por referidos, mediante el cual los trabajadores pueden postular a sus familiares, amigos o conocidos a las vacantes que están abiertas dentro de la compañía. En Visma, por ejemplo, promueven el ingreso de referidos a través de su red social interna Visma Unite, en la que comparten los cargos que están disponibles. Los referidos son aquellos talentos reclutan dentro del círculo de trabajadores de una organización. En este sentido, conocer a nuevas personas de nuestra industria puede llevarnos a recomendarlos en la empresa, lo cual puede significar recibir un bono por el referido, pero también que el talento que se incorpore sea de confianza.



Envíos a la alianza del pacífico tuvieron ligero crecimiento

Con una concentración de 79.4% del total, el sector no tradicional fue el más importante.

La AP se conformó el 28 de abril del 2011 como una iniciativa de integración regional.

Los envíos nacionales a los países de la Alianza del Pacífico (AP), –además de Perú es integrado por Chile, Colombia y México– alcanzaron los US\$ 702 millones 785 mil en el primer trimestre del año (cifras preliminares), monto que indica un crecimiento de 2.5% en comparación al mismo periodo del año pasado (US\$ 685 millones 771 mil), reportó la Asociación de Exportadores (ADEX).

Este incremento se explica por las exportaciones no tradicionales (US\$ 557 millones 946 mil), que representaron el 79.4% del total y mostraron una variación positiva de 9.9%. Por su parte, las primarias (US\$ 144 millones 839 mil) agruparon el 20.6% y se contrajeron -18.6%.

Si bien la mayor parte de los sectores cerraron en azul, algunos sufrieron caídas, es el caso de la minería tradicional (-46.4%), metalmecánica (-4%), varios (-11.1%) y pesca para consumo humano directo (-25.8%).

La agroindustria (US\$ 163 millones 192 mil) fue el más importante con un crecimiento de 5.1% y una participación de 23.2%, principalmente por sus despachos de uvas frescas (US\$ 39 millones 832 mil) y páprika (US\$ 17 millones 871 mil). Segundo en el ranking se posicionó el rubro químico (US\$ 146 millones 837 mil), destacando el ácido sulfúrico (US\$ 36 millones 250 mil) y los neumáticos (US\$ 10 millones 075 mil).

También se exportaron productos de la siderometalurgia (US\$ 89 millones 776 mil), minería no metálica (US\$ 34 millones 371 mil), textil (US\$ 30 millones 566 mil), varios (US\$ 25 millones 927 mil), prendas de vestir (US\$ 16 millones 838 mil), pesca para consumo humano directo (US\$ 8 millones 711 mil) y maderas (US\$ 3 millones 155 mil).

En el caso de los envíos primarios, el primer lugar fue para la minería (US\$ 64 millones 183 mil), seguido de petróleo y gas natural (US\$ 39 millones

316 mil), agro tradicional (US\$ 30 millones 860 mil) y pesca tradicional (US\$ 10 millones 478 mil).

Destinos

A pesar de sufrir una contracción de -8.5%, Chile (US\$ 317 millones 021 mil) fue el principal destino de las exportaciones peruanas a la AP. Destacaron los químicos (US\$ 82 millones 003 mil) y la agroindustria (US\$ 57 millones 160 mil), con variaciones de 28.4% y -16.6%.

Las partidas importantes fueron ácido sulfúrico (US\$ 36 millones 250 mil), molibdeno (US\$ 23 millones 367 mil), residual 6 (US\$ 21 millones 439 mil), grasas y aceite de pescado (US\$ 9 millones 924 mil), placas y baldosas (US\$ 9 millones 290 mil), entre otros.

En el caso de Colombia, este país importó bienes peruanos por US\$ 219 millones 372 mil, un crecimiento de 10.6%. La siderometalurgia (US\$ 69 millones 111 mil) fue el rubro más preponderante.

Entre los productos más solicitados se puede mencionar al alambre de cobre refinado (US\$ 46 millones 589 mil), los demás cafés sin descafeinar (US\$ 21 millones 837 mil) y cinc sin alear (US\$ 10 millones 115 mil).

La demanda de México fue por US\$ 166 millones 391 mil, un incremento de 18.2% respecto al primer trimestre del 2021. La agroindustria (US\$ 75 millones 394 mil) fue la actividad líder, resaltando las uvas frescas y la páprika.

También se despacharon productos químicos (US\$ 27 millones 523 mil), de la minería tradicional (US\$ 19 millones 033 mil), siderometalurgia (US\$ 10 millones 987 mil), entre otros. (Jaime Flores)

El dato

En febrero último ADEX asumió la presidencia pro tempore del Capítulo Perú del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP).



Estudio de Análisis y Tendencias Inmobiliarias en la compra de Departamentos de Lujo en Lima Top

San Isidro es uno de los distritos de Lima Top más atractivos para vivir, ya que cuenta con importantes proyectos inmobiliarios de lujo con ubicación estratégica cerca de grandes centros financieros, colegios reconocidos y establecimientos comerciales. Bajo este contexto, el Grupo Octagon, inmobiliaria con más de 20 años de experiencia, destaca, además, que este distrito cuenta con grandes proyecciones de crecimiento, por ello está apostando en desarrollar un proyecto de viviendas de lujo en el distrito con The Grand.

De acuerdo con un estudio realizado por la Unidad de Inteligencia de Datos de Impulso para el Grupo Octagon, se puede apreciar que durante el 2021 se incrementó en 40 % el interés de las búsquedas online por departamentos ubicados en los distritos de Lima Top (San Isidro, Miraflores, Barranco, Surco, San Borja y La Molina). Además, las búsquedas de ofertas inmobiliarias en San Isidro aumentaron más que el promedio de todos los distritos de esta categoría.

En el estudio también se pudo identificar que ha subido el interés de las personas por comprar departamentos en comparación a alquilar inmuebles en estos distritos. Más del 75 % de las personas que realizan estas búsquedas online sobre departa-

tamentos en Lima Top son mayores de 34 años y viven en los distritos de Surco (34 %), San Borja (9.80 %), Jesús María (9,20 %), San Miguel (7,30 %), Surquillo (6,80 %) y Miraflores (6,50 %).

Siguiendo la línea de lo mencionado por el estudio, resulta relevante mencionar que el Grupo Octagon presentó su proyecto The Grand ubicado en la esquina de la Av. Pezet y Av. General Portillo en San Isidro. The Grand es un proyecto de viviendas de lujo en San Isidro diseñado por los reconocidos arquitectos uruguayos Carlos Ott y Carlos Ponce de León, de la mano con el arquitecto de interiores peruano Jordi Puig, quien realizó una interesante propuesta de diseño e iluminación en las áreas comunes.

“Este proyecto de viviendas de lujo que estamos construyendo es icónico para la ciudad, ya que tiene una personalidad única con un diseño de vanguardia, funcional y elegante gracias al trabajo de los reconocidos arquitectos que trabajaron en el proyecto. Debido a su ubicación, se puede tener vistas impresionantes hacia el Golf o al Océano Pacífico”, señala Héctor Dasso, Gerente General de Grupo Octagon.

Con un área total construida de 24,287.18 m², The Grand representó

una inversión de 45 millones de dólares para el Grupo Octagon. Con precios de los departamentos desde los USD 470,000 el proyecto actualmente tiene vendido el 30 % de su oferta y se espera que para finales del 2023 se pueda contar con el proyecto entregado y vendido en su totalidad.

Con el objetivo de brindar una excelente experiencia de compra a los clientes del proyecto The Grand, el Grupo Octagon firmó una alianza comercial con Perú Sotheby's, reconocida empresa inmobiliaria internacional con más de 36 años de trayectoria en el mercado peruano y que cuenta con una amplia cartera de clientes en el país y el extranjero entre personas naturales, inversionistas y clientes corporativos.

“Estamos muy felices de poder trabajar con el Grupo Octagon en la venta de su proyecto The Grand. Estamos seguros de que lograremos los objetivos propuestos, ya que contamos con amplia experiencia en el sector de viviendas de lujo; además, en el estudio presentado hemos podido ver el incremento del interés por la compra de viviendas ubicadas en los distritos de Lima Top, lo que indicaría que este año y el próximo podríamos experimentar una recuperación en el mercado inmobiliario”, señaló Nella Pinto, Directora de Perú Sotheby's International Realty.

Se tiene previsto que el proyecto The Grand estará terminado para diciembre del 2023 y contará con 64 departamentos entre flats y dúplex de 2, 3 y 4 dormitorios. Además, contará con tecnología de fibra óptica, estaciones de carga para vehículos eléctricos, grupo electrógeno y, también, tendrá áreas comunes dedicadas al entretenimiento y bienestar como gimnasio, piscina, cooking zone, terraza & bar, sala de usos múltiples, sala de jóvenes y niños, y lobby con doble ingreso.

Para mayor información del proyecto The Grand, puede visitar la sala de ventas ubicada en la misma dirección del proyecto o contactarse con Perú Sotheby's.



MINSUR: Una vida en favor de la economía nacional

La empresa minera peruana cumple 45 años de experiencia, pertenece al grupo empresarial Breca. Se encargan de explotar estaño en la mina San Rafael, y oro en Pucamarca.

Actualmente Minsur, controla el proceso y añade valor a sus productos, tratando los minerales en la Planta de Fundición y Refinería de Pisco, donde alcanzan un altísimo grado de pureza. Finalmente, sus metales se venden y cotizan en el mercado local y global.

Se encargan de compartir el uso de valiosos recursos naturales con las comunidades, por lo que el éxito de sus operaciones está íntimamente vinculado con el desarrollo integral de las personas. Contribuyen con el estado en su esfuerzo por mejorar las condiciones de vida de las comunidades y crear verdaderas oportunidades para cambiar una economía

de subsistencia por uno de desarrollo sostenible, que inserte a las generaciones futuras en la economía nacional.

Su clara apuesta por la diversificación los lleva a explorar nuevas vetas de negocios en el Perú y en el extranjero, y aspiran a consolidar su liderazgo a nivel mundial. En el 2008 adquieren en Brasil, a través de su subsidiaria Minera Latinoamericana, Mineração Taboca, ubicada a 300 km de la ciudad de Manaus, que cuenta con la más importante reserva de estaño, así como la Fundición Pirapora en las afueras de Sao Paulo. Sus más recientes adquisiciones en territorio

nacional han sido Marcobre en Nazca y Barbastro en Huancavelica.

Nuestro sistema integrado de gestión promueve la mejora continua de estándares y procesos. Actualmente cuentan con las certificaciones ISO 9001, ISO 14001 y OHSAS 18001.

“Crecemos como una empresa minera referente en buenas prácticas, usando tecnología de punta, garantizando seguridad en el trabajo, respeto por el entorno y compromiso con las poblaciones que nos acogen. Gozamos de un merecido reconocimiento a nivel local e internacional brindando siempre productos de alta calidad que contribuyen a mejorar la calidad de vida de miles de personas.”

Sobre BRECA

Breca es un conglomerado empresarial originado en el Perú que cuenta con más de 130 años de existencia y que tiene operaciones en Perú y otros países de Latinoamérica.

Sus fundadores, don Fortunato Brescia y su esposa, doña María Catalina Cafferata, formaron una familia que destaca por su vocación por el trabajo, la integridad, el ahorro y el cariño por el Perú. Es así como los apellidos

Brescia y Cafferata dan origen a la marca Breca, que recoge el orgullo y el recuerdo de sus fundadores.

El Grupo Breca tiene como propósito “crear oportunidades que trascienden”. Este propósito se materializa a través de operaciones que buscan, no solo el retorno de la inversión sino la generación de impacto positivo; potenciando el progreso, protegiendo el entorno y construyendo el futuro.

ENFOQUE DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

Minsur actúa de acuerdo a un enfoque de negocios por el cual despliega sus actividades mineras de manera socialmente responsable. Su enfoque se inspira en la Declaración Universal de los Derechos Humanos y en nuestros valores institucionales, los cuales destacan la búsqueda de la excelencia, el compromiso, la integridad, la responsabilidad, la confianza y la seguridad. La sostenibilidad de su negocio se fundamenta en el respeto al Estado de Derecho y en el compromiso con el desarrollo sostenible. En tal sentido, compartimos lo siguiente:

- Protegen el medio ambiente gestionando responsablemente los recursos naturales y productivos, con altos estándares ambientales, cumpliendo las normas y aplicando tecnologías amigables con el medio ambiente.
- Trabajan con estándares de gestión de excelencia que nos permiten optimizar costos de producción, ser competitivos internacionalmente y brindar un producto que satisfaga la calidad requerida por nuestros clientes en forma oportuna.
- Velamos por el cumplimiento de nuestra política de Responsabilidad Social, en nuestra cadena de valor y de abastecimiento.
- Fomentan relaciones de confianza y mutuo respeto con las comunidades que nos rodean, basadas en un compromiso con el desarrollo sostenible y el diálogo transparente.



- Reafirman su compromiso con el Perú, conscientes del rol que cumple la actividad minera en su desarrollo. Todo ello refleja los valores en los que creen y con los que trabajan.

GESTIÓN DEL AGUA

Para Minsur la preservación del agua es la premisa fundamental de todas sus actividades. Es por ello que los diseños de todas sus operaciones contemplan el uso eficiente de este importante recurso.

En la unidad San Rafael el agua utilizada en el proceso de planta es tratada en un proceso de precipitación de metales. Luego pasa a una etapa de sedimentación, en la cual se utilizan floculantes. Una vez sedimentados los sólidos y metales precipitados, el agua clarificada es devuelta al ambiente. Esta agua tratada es de buena calidad (clase 3), apta para consumo animal y como agua de riego, y es empleada en la agricultura con excelentes resultados.

Además, se monitorea rigurosamente la calidad del agua que se devuelve a su cauce. Para ello cuenta con sistemas de control on-line en el punto de vertimiento, se supervisa la calidad del agua en 7 puntos de monitoreo, diariamente se toman dos muestras de agua para su análisis de contenido de metales y sólidos totales, mensualmente un laboratorio externo también realiza un monitoreo y se

desarrollando monitoreos ambientales participativos.

La mina Pucamarca no utiliza agua de consumo tacneño (ni de la cuenca del Caplina ni del canal Uchusuma). La que utiliza la obtiene de la cuenca del río Azufre, la cual no es apta para uso agrícola o ganadero. El consumo es mínimo (menos de 32 l/seg), pues se recircula permanentemente en un sistema de producción de circuito cerrado, el mismo que no emite efluentes al medio ambiente.

Toda la infraestructura hídrica cercana a la operación (canal Uchusuma y túnel Huaylillas) está totalmente protegida de cualquier afectación ambiental. En Pucamarca se ha construido un muro subterráneo que hace que sea físicamente imposible que alguna sustancia haga contacto con el agua de Tacna. Asimismo, todas las estructuras cuentan con diversas medidas de protección contra cualquier eventualidad: el pad de lixiviación y las pozas de solución rica y grandes eventos cuentan con diversas capas que protegen el suelo, así como canales de coronación para caso de lluvias. Asimismo, se han instalado pozas de monitoreo y una red de piezómetros para el control de las aguas subterráneas del área del pad y las pozas. La red de subdrenajes en el pad y en las plantas, por su parte, permite controlar la napa freática.



El cobre será el protagonista de los próximos años del mercado de la electrificación

Por: Luis Ernesto Silva, VP B&T Southern Andeans en Nexans

En los últimos años, la demanda de cobre fino ha crecido exponencialmente con un pronóstico de que hacia el 2030, dicha demanda sea de aproximadamente, 30 millones de toneladas. Asimismo, la Organización de Naciones Unidas estima un incremento de 2.5 billones de personas en los centros urbanos para el 2050, por lo que resulta sencillo pronosticar que la presión recaerá en mayor infraestructura, mayor necesidad de electrificación y, por ende, más cobre.

En ese sentido, si evaluamos esta situación desde el lado de la oferta, vemos que el escenario se agrava aún más considerando que en la actualidad existen proyectos mineros de cobre detenidos y falta de nuevos proyectos de extracción en un corto plazo. Todo ello, motivaría el incremento del precio de esta materia prima, lo que podría afectar directamente a la industria energética mundial.

No obstante, bajo este contexto, Perú tiene grandes oportunidades de desarrollo, siendo el segundo productor de cobre en el mundo después de Chile y siendo poseedor del 11 % de las reservas de este metal a nivel global. Asimismo, el potencial minero es un punto favorable para el país ya que, en las condiciones adecuadas, atrae inversión masiva extranjera que busca aumentar estas reservas.

Desde Nexans nos anticipamos a esta coyuntura impulsando un sistema de recuperación de cobre de las mermas de conductores eléctricos vendidos a nuestros clientes para reinsertarlas en el proceso productivo, y así dar vida a un proceso de economía circular que nos permite reutilizar tan preciado mineral.

Crece la demanda del Cobre

El cobre es un metal estratégico para múltiples mercados por su excelente conductividad eléctrica. Asimismo,

resulta vital para la transición a energías sostenibles que permitan migrar nuestra matriz energética hacia fuentes más verdes y limpias. Sin embargo, las proyecciones con respecto al incremento de la población en los próximos años, y de la mano con ello, el aumento en la demanda de energía, nos hacen preguntarnos si debiéramos empezar desde ya un proceso de anticipación y de adaptación estratégica a lo que nos impactará en el corto y mediano plazo.

Y es que la evolución en la demanda del cobre fino ha sido exponencial; pasando de 9 millones de toneladas en 1995 a 24 millones de toneladas al día de hoy. Y se espera que la demanda para 2030 sea equivalente a 30 millones. Ello, como mencionaba, producto del crecimiento de la población y, por ende, de su mayor demanda energética, la cual se calcula incremente en 20 % para el mismo año.

LINEA

TRANSPORTAMOS LA FUERZA QUE HACE CRECER TU EMPRESA

NUESTRO COMPROMISO

- Seguridad
- Comodidad
- Cuidado del medio ambiente
- Empresa socialmente responsable

NUESTRA FLOTA

800

VEHÍCULOS

distribuidos en buses,
minibuses, camionetas
rurales y autos.

NUESTRAS CERTIFICACIONES



Felicidades a Sociedad Minera Cerro Verde S.A.A
por su 29 aniversario, nos sentimos orgullosos de
ser parte de su equipo.

¡YA SALIÓ!



 946 107 881

marketing@revistasaludyfamilia.com

prensa@revistasaludyfamilia.com