

Inti Mining Smart Solutions (IMSS) es una empresa de consultoría peruana en Ingeniería de Minas que presta servicios profesionales enfocados en aspectos de la Planificación Estratégica Multivectorial de Minas y, además, propone ideas y soluciones innovadoras orientadas a incrementar el valor del negocio minero.

El gerente general de IMSS, ingeniero Christian Osorio Morales, manifestó que, en menos de un año de creada la empresa, ha trabajado con importantes compañías mineras del país. “Desde que se generó IMSS, hemos trabajado con las más importantes empresas del país; entre ellas podemos mencionar a Marcobre S.A.C, a través de su proyecto mina Justa. Posteriormente, trabajamos con la empresa minera Río Alto Mining, con dos faenas mineras (La Arena y Shahuindo). Luego, proseguimos con la unidad minera Las Bambas; y en la actualidad estamos trabajando con Antamina. Dentro de los próximos meses, trabajaremos con las mineras Barrick y la compañía Stracom GyM. Respecto al futuro, la idea es trabajar tanto con las compañías mineras de tajo abierto como subterráneas en temas relacionados a la mejora de los procesos y mejores prácticas referentes a la Planificación Minera Estratégica de Mediano y Largo Plazo”, comentó.

Mejorando la rentabilidad y operatividad de una operación minera

El ingeniero Jorge Lozano, cofundador de IMSS, manifestó que, tradicionalmente, las empresas, recurren a la optimización para poder capturar valor, y normalmente, es tan poco el tiempo de entrega del resultado que tienen las compañías mineras, que las opciones que realizan son escasas, generalmente debido a las herramientas con las que cuentan.

“Nosotros ofrecemos un árbol de opciones, es decir, un mapa de

Ideas y soluciones innovadoras para capturar valor en su operación.

Inti mining smart solutions



crecimiento. Ese árbol de opciones tiene múltiples posibilidades. Trabajamos, en promedio, treinta diseños de mina para las empresas con las cuales desarrollamos un proyecto. Entonces, no solo es el valor, sino un mapa de crecimiento de diferentes opciones donde ellos pueden evaluar y ubicarse dónde quisieran estar, porque cada opción implica un costo de capital y opex diferentes, entonces, nuestros clientes pueden probar una opción sin descartar las demás”, señaló el Ing. Lozano.

Agregó también, que el enfoque tradicional del análisis económico, de una opción en la mayoría de empresas, se hace por NPV. “IMSS

crea múltiples opciones de crecimiento para que la empresa pueda tomar las mejores decisiones y seguir una ruta de valor. Esa es nuestra ventaja competitiva: darle varias alternativas de crecimiento a las empresas para poder buscar incrementar el valor de su compañía. Esto lleva a aumentar la productividad y, por ende, el valor total del negocio, sin descartar la variable riesgo asociada de cada opción desarrollada. El valor agregado es la cantidad de opciones que desarrollamos en base a las herramientas con las cuales trabajamos y ofrecemos. Principalmente, ese es el punto que nos diferencia: lo que ofrecemos es