



GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

JUNTA OBLIGATORIA ANUAL DE ACCIONISTAS

FECHA : Martes 27 de marzo de 2018
HORA : 09:00 a.m.
LUGAR : Av. El Derby N° 055, Torre 1, Oficina 301,
Urbanización Lima Polo and Hunt Club,
Distrito de Santiago de Surco, Lima, Perú.

Lima – Marzo 2018



**AVISO DE CONVOCATORIA
JUNTA OBLIGATORIA ANUAL DE ACCIONISTAS
GOLD FIELDS LA CIMA S.A.**

De conformidad con el artículo Décimo Quinto del Estatuto Social de Gold Fields La Cima S.A., se convoca a los accionistas con derecho a voto a participar en la Junta Obligatoria Anual de Accionistas que se llevará a cabo, el día 27 de marzo de 2018 a las 09:00 horas, en el local sito en Av. El Derby N°055, Torre 1, Oficina 301, Urbanización Lima Polo and Hunt Club, Distrito de Santiago de Surco, Lima, para tratar los siguientes temas que serán materia de agenda:

1. Revisión y aprobación de los resultados operativos de la Sociedad correspondientes al Ejercicio 2017.
2. Revisión y aprobación de los Estados Financieros Anuales Auditados del ejercicio 2017.
3. Revisión y aprobación del Reporte Anual Integrado Anual (Memoria Anual) de la Sociedad correspondiente al Ejercicio 2017.
4. Constitución de la Reserva Legal.
5. Resolver sobre la aplicación de las utilidades del Ejercicio 2017.
6. Designación o delegación en el Directorio de la facultad para designar a los auditores externos de la Sociedad.

Podrán asistir a la Junta todos los accionistas con derecho a voto inscritos en la Matrícula de Acciones hasta dos (02) días antes de su celebración. Los accionistas podrán hacerse representar por terceras personas, quienes deberán acreditar por escrito sus poderes ante la Sociedad con un mínimo de veinticuatro horas de anticipación al inicio de la Junta.

La documentación e información relacionada con los asuntos materia de la agenda se encuentran a disposición de los accionistas en las oficinas principales de la Sociedad, ubicadas en Av. El Derby N° 055, Torre 1, Oficina 301, Urb. Lima Polo and Hunt Club, Santiago de Surco, Lima, de lunes a viernes en el horario de 8:30 a 13:00 horas.

**Lima, 14 de marzo de 2018
EL DIRECTORIO**

**1. Revisión y aprobación de
los resultados operativos
de la Sociedad
correspondientes al
Ejercicio 2017**



Resultados Operativos y Financieros Año 2017

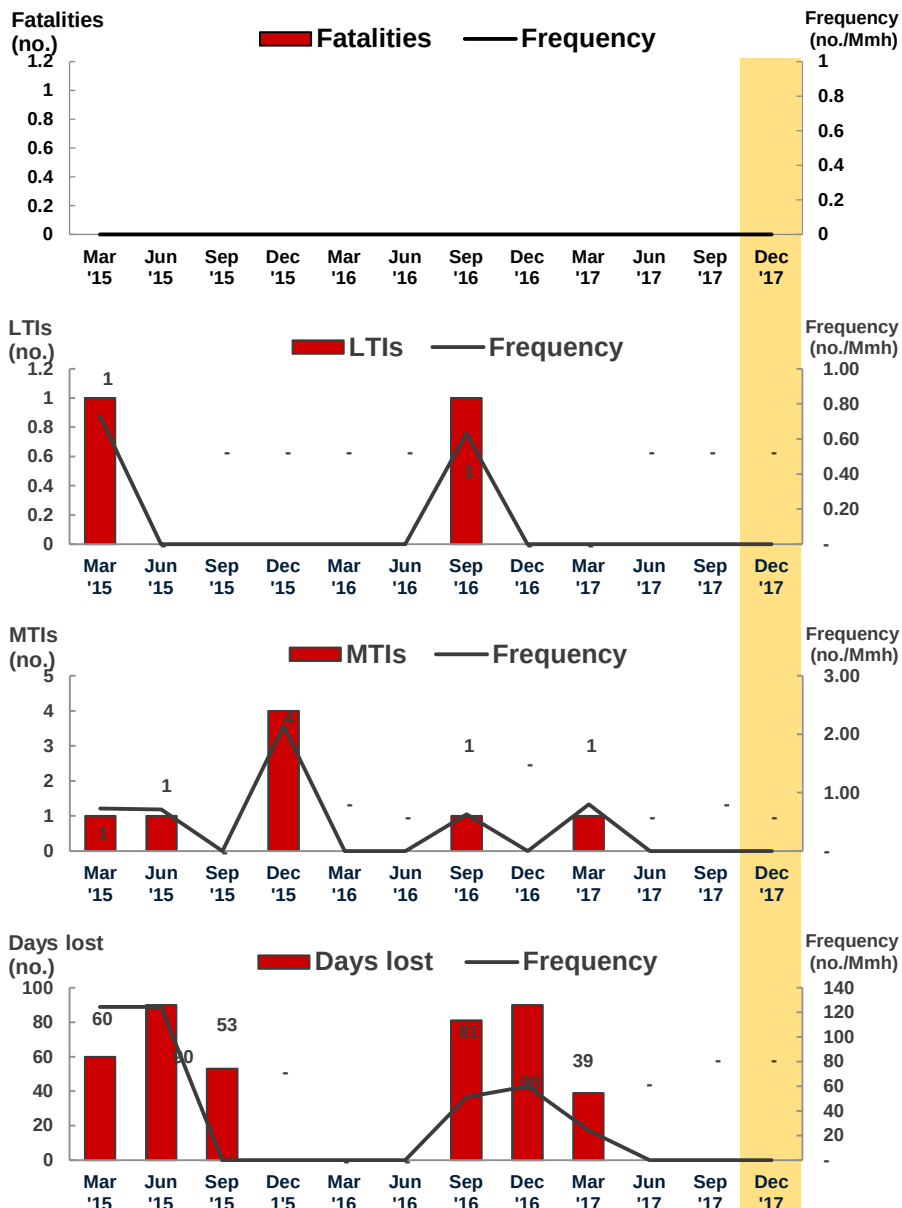
LUIS RIVERA

Cerro Corona

Marzo, 2018

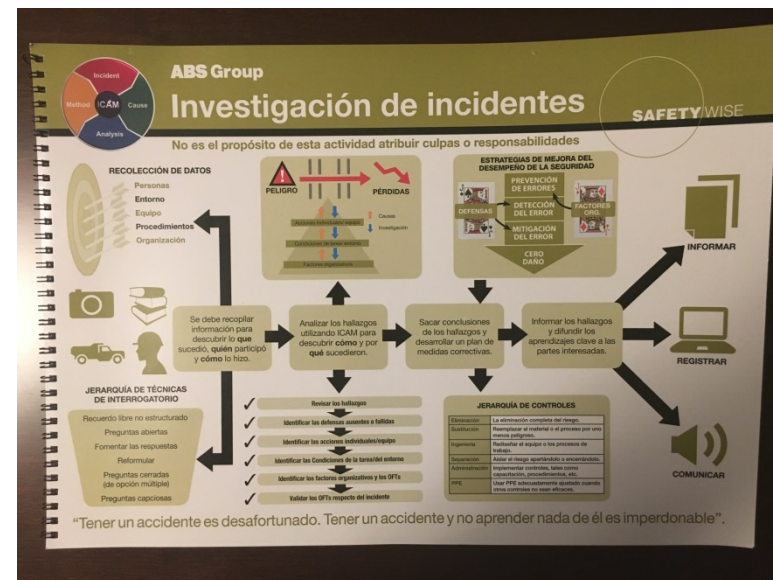


GOLD FIELDS

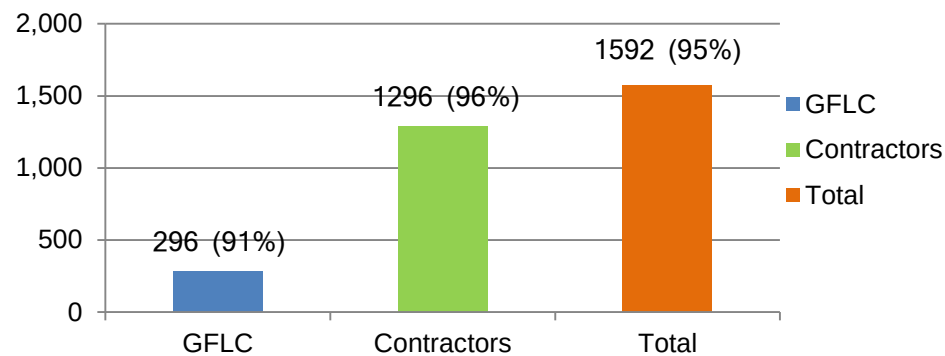


Programas

Liderazgo visible



Sensibilización: chacchado de Coca



Resumen Ejecutivo – Principales indicadores

KPI's	Unidades	Real Año 2017	Presupuesto Año 2017
TRI	#	1	4
Mineral extraído	kt	7,085	6,919
Desmonte	kt	8,659	8,255
Mineral procesado	kt	6,796	6,920
Ley de Au	g/t	1.08	1.05
Recuperación de Au	%	70.4	68.0
Ley de Cu	%	0.52	0.48
Recuperación de Cu	%	88.9	86.4
Concentrado producido	dmt	152,586	135,996
Ley de Au	g/t	33.8	36.3
Ley de Cu	%	20.6	21.0
Au producido	oz	159,028	152,323
Cu producido	t	30,200	27,418
Onzas Eq producidas	eq oz	306,701	289,703
Onzas Eq vendidas	eq oz	313,825	290,964
Ventas	US\$M	392.9	300.8
Costo Operativo	US\$M	151.2	151.7
Gasto de Capital	US\$M	34.0	52.9
All-in cost	US\$/oz	203	620
All-in cost (Cerro Corona)	US\$/oz	673	781
Flujo de Caja	US\$M	116.6	33.4
Margen de Flujo de Caja	%	32	14
Precio prom Au	\$/oz	1,255	1,100
Precio prom. Cu	\$/t	6,131	5,512

Estado de Resultados

US\$ M	Real Año 2017	Presupuesto Año 2017	
Ventas Netas	392.9	300.8	●
- Ventas Brutas	377.8	300.8	●
- Finalizaciones	9.7	0.0	●
- Ajuste a precios de mercado	5.5	0.0	●
Costo Operativo Neto	-154.3	-152.5	
- Costo Operativo	-151.2	-151.7	●
- Movimiento de inventario	-3.1	-0.8	●
Margen Operativo (EBITDA)	238.6	148.3	●
Depreciación y Amortización	-130.9	-116.2	●
Margen Neto Operativo	107.8	32.1	●
Otros gastos	-22.4	-22.5	
Utilidad antes de Impuestos	85.4	9.5	●
Impuesto a la Renta	-50.8	-25.2	●
Impuesto especial a la minería	-3.4	-0.9	●
Regalías	-5.3	-3.0	●
Impuesto Diferido	14.7	11.5	●
Utilidad antes de no recurrentes	44.0	-8.1	●
No recurrentes	53.4	0.0	●
Utilidad o perdida del ejercicio	97.4	-8.1	●
Precio promedio de Au (US\$/oz)	1,255	1,100	●
Precio promedio de Cu (US\$/t)	6,131	5,512	●

Flujo de Caja

US\$ M	Real Año 2017	Presupuesto Año 2017	
Utilidad antes de impuestos, regalías y no recurrentes	85.4	9.5	●
Depreciación y Amortización	130.9	116.2	●
Cambio en capital de trabajo	-14.0	-9.5	●
Regalías e Impuestos pagados	-62.1	-36.3	●
Instrumentos Financieros	3.3	0.0	●
Otros gastos que no son desembolsos	4.3	4.9	●
Flujo de Caja Operativo	147.7	84.9	●
Provisión por Cierre Medio Ambienta	1.9	1.5	●
Gastos de Capital	-33.0	-52.9	●
Flujo de Caja de inversiones	-31.1	-51.5	●
Flujo de Caja	116.6	33.4	●
Dividendos y/o Reducciones de Capital	-128.2	0.0	●
Prestamos	1.5	0.0	●
Flujo de caja de Financiamiento	-126.7	0.0	●
Flujo de Caja Neto	-10.1	33.4	
Estado de caja al inicio del período	75.1	68.4	
Estado de caja al final del período	65.0	101.8	

2. Revisión y aprobación de los Estados Financieros Anuales auditados del Ejercicio 2017



GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

(Con el Dictamen de los Auditores Independientes)



KPMG en Perú
Torre KPMG, Av. Javier Prado Oeste 203
San Isidro, Lima 27, Perú

Teléfono 51 (1) 611 3000
Fax 51 (1) 421 6943
Internet www.kpmg.com/pe

DICTAMEN DE LOS AUDITORES INDEPENDIENTES

A los Accionistas y Directores Gold Fields La Cima S.A.

Hemos auditado los estados financieros adjuntos de Gold Fields La Cima S.A. (una subsidiaria indirecta de Gold Fields Limited a través Gold Fields Corona (BVI) domiciliada en Islas Vírgenes), los cuales comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2017 y de 2016, y los estados de resultados y otros resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, así como las políticas contables significativas y otras notas explicativas adjuntas de la 1 a la 32.

Responsabilidad de la Gerencia sobre los Estados Financieros

La Gerencia es responsable de la preparación y presentación razonable de estos estados financieros de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el International Accounting Standards Board, y del control interno que la Gerencia determina que es necesario para permitir la preparación de los estados financieros a fin de que estén libres de errores materiales, ya sea debido a fraude o error.

Responsabilidad del Auditor

Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre estos estados financieros basada en nuestras auditorías. Nuestras auditorías fueron realizadas de acuerdo con Normas Internacionales de Auditoría aprobadas para su aplicación en Perú por la Junta de Decanos de Colegios de Contadores Públicos del Perú. Tales normas requieren que cumplamos con los requerimientos éticos y planifiquemos y realicemos la auditoría para tener una seguridad razonable de que los estados financieros estén libres de errores materiales.

Una auditoría comprende la aplicación de procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los importes y la información revelada en los estados financieros. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluyendo la evaluación de los riesgos de que existan errores materiales en los estados financieros, ya sea debido a fraude o error. Al realizar esa evaluación de riesgos, el auditor toma en consideración el control interno pertinente de la Compañía para la preparación y presentación razonable de los estados financieros a fin de diseñar procedimientos de auditoría de acuerdo con las circunstancias, pero no con el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Compañía. Una auditoría también comprende la evaluación de si los principios de contabilidad aplicados son apropiados y si las estimaciones contables realizadas por la Gerencia son razonables, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros.

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



Opinión

En nuestra opinión, los estados financieros adjuntos, presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de Gold Fileds La Cima S.A. al 31 de diciembre de 2017 y de 2016, su desempeño financiero y sus flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de conformidad con Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el International Accounting Standards Board.

Lima, Perú

13 de marzo de 2018

Refrendado por:

Caipo y Asociados

Juan Carlos Mejía C. (Socio)
C.P.C.C Matrícula N° 01-25635

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Contenido	Página
Estados Financieros	
Estado de Situación Financiera	1
Estado de Resultados y Otros Resultados Integrales	2
Estado de Cambios en el Patrimonio	3
Estado de Flujos de Efectivo	4
Notas a los Estados Financieros	5 - 58

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Estado de Situación Financiera

Al 31 de diciembre de 2017 y de 2016

<i>En miles de soles</i>	<i>Nota</i>	2017	2016
Activos			
Activos corrientes			
Efectivo	5	210,489	251,788
Cuentas por cobrar comerciales	6	79,714	34,852
Otras cuentas por cobrar	8	48,313	47,499
Inventarios	9	68,592	83,810
Gastos contratados por anticipado		9,792	7,112
Total activos corrientes		416,900	425,061
Activos no corrientes			
Inventarios	9	107,573	107,573
Propiedades, planta y equipo	10	1,516,704	1,599,776
Activos intangibles	11	334,581	331,497
Total activos no corrientes		1,958,858	2,038,846
Total activos		2,375,758	2,463,907

<i>En miles de soles</i>	<i>Nota</i>	2017	2016
Pasivos			
Pasivos corrientes			
Otros pasivos financieros	14	3,012	279,624
Otras cuentas por pagar	13	93,928	105,576
Cuentas por pagar comerciales	12	103,035	108,917
Total pasivos corrientes		199,975	494,117
Pasivos no corrientes			
Otros pasivos financieros	14	273,114	5,218
Provisiones	15	224,766	190,162
Pasivo por impuestos a las ganancias diferido	16	213,668	242,234
Total pasivos no corrientes		711,548	437,614
Total pasivos		911,523	931,731
Patrimonio			
Capital emitido	17	876,302	1,138,278
Acciones de inversión	18	120,173	156,096
Otras reservas de capital	19	175,260	227,656
Otras reservas de patrimonio	20	110,184	46,034
Resultados acumulados	21	182,316	(35,888)
Total patrimonio		1,464,235	1,532,176
Total pasivos y patrimonio		2,375,758	2,463,907

Las notas adjuntas de la página 5 a la 58 son parte integral de estos estados financieros.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Estado de Resultados y Otros Resultados Integrales

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2017 y de 2016

<i>En miles de soles</i>	<i>Nota</i>	2017	2016
Ingresos de actividades ordinarias	24	1,287,009	1,091,002
Costo de ventas	25	(722,278)	(641,895)
Ganancia bruta		564,731	449,107
Gastos de venta	26	(38,139)	(39,676)
Gastos de administración	27	(142,605)	(148,039)
Recupero (Deterioro) de activos de larga duración	10	154,358	(191,821)
Otros gastos operativos	28	(61,876)	(89,595)
Otros ingresos operativos	28	35,616	32,581
Ganancia operativa		512,085	12,557
Ingresos (gastos) financieros:			
Ingresos financieros	29	2,615	286
Gastos financieros	29	(35,109)	(17,011)
Diferencia de cambio, neta	29	9,118	(2,938)
		(23,376)	(19,663)
Resultado antes de impuesto a las ganancias		488,709	(7,106)
Impuesto a las ganancias	23	(150,494)	(92,093)
Ganancia (pérdida) del año		338,215	(99,199)
Otros resultados integrales		-	-
Total de resultados integrales		338,215	(99,199)

Las notas adjuntas de la página 5 a la 58 son parte integral de estos estados financieros.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Estado de Cambios en el Patrimonio

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2017 y de 2016

<i>En miles de soles</i>	Número de acciones		Capital emitido (nota 17)	Acciones de inversión (nota 18)	Otras reservas de capital (nota 19)	Otras reservas de patrimonio (nota 20)	Resultados acumulados (nota 21)	Total patrimonio
	Comunes	de inversión						
Saldos al 31 de diciembre de 2015	1,247,503	171,066	1,138,278	156,096	227,656	39,138	233,539	1,794,707
Pérdida del ejercicio y otros resultados integrales	-	-	-	-	-	-	(99,199)	(99,199)
Total resultados integrales del ejercicio	-	-	-	-	-	-	(99,199)	(99,199)
Distribución de dividendos	-	-	-	-	-	-	(170,228)	(170,228)
Pagos basados en acciones	-	-	-	-	-	6,896	-	6,896
Total transacciones con los propietarios de la Compañía	-	-	-	-	-	6,896	(170,228)	(163,332)
Saldos al 31 de diciembre de 2016	1,247,503	171,066	1,138,278	156,096	227,656	46,034	(35,888)	1,532,176
Ganancia del ejercicio y otros resultados integrales	-	-	-	-	-	-	338,215	338,215
Total resultados integrales del ejercicio	-	-	-	-	-	-	338,215	338,215
Distribución de dividendos	-	-	-	-	-	-	(120,011)	(120,011)
Reducción de capital	-	-	(261,976)	(35,923)	-	-	-	(297,899)
Pagos basados en acciones	-	-	-	-	-	11,754	-	11,754
Detracción de reserva legal	-	-	-	-	(52,396)	52,396	-	-
Total transacciones con los propietarios de la Compañía	-	-	(261,976)	(35,923)	(52,396)	64,150	(120,011)	(406,156)
Saldos al 31 de diciembre de 2017	1,247,503	171,066	876,302	120,173	175,260	110,184	182,316	1,464,235

Las notas adjuntas de la página 5 a la 58 son parte integral de estos estados financieros.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Estado de Flujo de Efectivo

Por los años terminados el 31 de diciembre de 2017 y de 2016

<i>En miles de soles</i>	<i>Nota</i>	2017	2016
Flujo de efectivo de actividades de operación			
Ganancia (pérdida) neta del ejercicio		338,215	(99,199)
Ajustes para conciliar con la ganancia (pérdida) neta del ejercicio con el efecto provisto por las actividades de operación			
Impuesto a las ganancias diferido	16	(28,567)	(73,867)
Depreciación y amortización	10 y 11	380,087	336,720
(Recupero) Pérdida por deterioro del valor de propiedad, planta y equipo	10	(154,358)	191,821
Pérdida por deterioro de inversión en subsidiaria		-	23,900
Derivado implícito	6	(17,916)	(21,654)
Transacciones con pago basado en acciones liquidado en instrumento de patrimonio		11,754	6,896
Otros		3,788	10,091
Cargos y abonos por cambios netos en los activos y pasivos			
Cuentas por cobrar comerciales	6	(26,946)	7,741
Otras cuentas por cobrar	8	109,346	57,381
Inventarios	9	15,218	(6,479)
Gastos contratados por anticipado		(2,681)	810
Cuentas por pagar comerciales	12	(5,882)	(44,839)
Otras cuentas por pagar	13	(11,648)	53,333
Flujos procedentes de actividades de operación		610,410	442,655
Intereses pagados		(8,593)	(6,273)
Impuestos a las ganancias pagados	8	(110,159)	(27,857)
Flujo neto provisto por las actividades de operación		491,658	408,525
Flujo de efectivo de actividades de inversión			
Adquisición de propiedades, planta, equipo e intangibles	10 y 11	(107,949)	(145,490)
Flujo neto usado en las actividades de inversión		(107,949)	(145,490)
Flujo de efectivo de actividades de financiamiento			
Reducción de capital	17 y 18	(297,723)	-
Préstamos y amortizaciones relativos a la financiación, neto	14	1,021	143,837
Dividendos pagados	21	(119,937)	(170,228)
Flujo neto usado en las actividades de financiamiento:		(416,639)	(26,391)
Disminución (aumento) neto de efectivo y equivalente de efectivo	5	(32,930)	236,644
Efecto de las variaciones en la diferencia de cambio sobre efectivo mantenido		(8,369)	189
Efectivo al inicio del año	5	251,788	14,955
Efectivo al final del año		210,489	251,788
Transacciones que no representan flujo de efectivo			
Adquisición de activo fijo (leasing)	10 y 11	(579)	(2,973)
Actualización de cierre de mina	10 y 11	(39,939)	-
Dividendos declarados no pagados	21	(74)	(2)
Reducción de capital no pagada	17 y 18	(176)	-
Diferencia de cambio de obligaciones financieras	14	(9,737)	(4,398)

Las notas adjuntas de la página 5 a la 58 son parte integral de estos estados financieros.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

1. Antecedentes y Actividad Económica

A. Antecedentes

Gold Fields La Cima S.A. (en adelante la Compañía), es una subsidiaria indirecta de Gold Fields Limited (Sudáfrica) a través de Gold Fields Corona (BVI) Limited – Islas Vírgenes Británicas, la que posee el 99.7766% de su capital social. El domicilio legal de la Compañía es Av. El Derby N° 055, Torre 1, Of. 301 Urb. Lima Polo & Hunt Club; Santiago de Surco, Lima, Perú.

La Compañía se constituyó el 19 de noviembre de 2003, como resultado de la reorganización simple de Sociedad Minera Corona S.A.; quien escindió y transfirió un bloque patrimonial por aproximadamente S/ 64 millones de los activos vinculados al proyecto Cerro Corona, compuestos principalmente por concesiones, derechos mineros, gastos de exploración y pre-operativos.

Posteriormente, en junio de 2007 la Compañía relacionada Minera Gold Fields S.A. mediante reorganización simple transfirió a la Compañía un bloque patrimonial a su valor en libros por aproximadamente S/ 317 millones que incluían los gastos, inversiones y pasivos relacionados con las etapas de pre-operación y desarrollo del Proyecto Cerro Corona.

B. Actividad económica

La Compañía se dedica a la producción y comercialización de concentrado de cobre con contenido de oro. Su unidad minera “Cerro Corona” se encuentra localizada en el distrito de Hualgayoc, provincia de Hualgayoc, en el departamento de Cajamarca.

C. Convenio de estabilidad jurídica con PROINVERSION

El 3 de octubre de 2007, la Compañía suscribió un Convenio de estabilidad jurídica con la Agencia de Promoción de la Inversión Privada - Perú (PROINVERSION); en virtud del cual se garantiza a la Compañía, por un período de 10 años, la estabilidad del régimen tributario referido al Impuesto a la Renta, de los regímenes de contratación de los trabajadores y de los regímenes de promoción de exportaciones.

A cambio, la Compañía se comprometió principalmente a emitir acciones representativas de capital a favor de Gold Fields Corona (BVI) Limited por aproximadamente US\$ 244.7 millones contra la recepción de los aportes que esta empresa deberá efectuar en un plazo no mayor de 2 años, contados a partir de la fecha de suscripción de este convenio. La Compañía cumplió este compromiso en 2008 a través de la capitalización de obligaciones a favor de Gold Fields Corona (BVI) Limited, este convenio venció en el mes de octubre del 2017.

D. Aprobación de estados financieros

Los estados financieros al 31 de diciembre de 2017 han sido emitidos con la autorización de la Gerencia el 25 de enero de 2018 y serán presentados al directorio para la aprobación de su emisión y luego puestos a consideración de la Junta General de Accionistas que se realizará dentro del plazo establecido por ley, para su aprobación definitiva. En opinión de la Gerencia, los estados financieros adjuntos serán aprobados por el Directorio y la Junta General de Accionistas sin modificaciones. Los estados financieros al 31 de diciembre de 2016 fueron aprobados por la Junta General de Accionistas el 30 de marzo de 2017.

E. Estados financieros consolidados

Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía mantenía inversión en su subsidiaria Hualgayoc Holding S.A.C. por miles de S/ 23,900, la cual se encontraba deteriorada de acuerdo a la evaluación realizada por la Gerencia, por lo que fue reconocida en resultados del periodo 2016, asimismo fue aprobado por el Directorio el 12 de Diciembre del 2016.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Con fecha 6 de Diciembre de 2017 se presentó la extinción de Hualgayoc Holding S.A.C. ante Registros Públicos, esta fecha fue posteriormente ratificada por la SUNAT, mediante la Resolución de Intendencia N° 0230050216118 de fecha 24 de enero del 2018, declarando como procedente la baja de inscripción del RUC del contribuyente Hualgayoc Holding S.A.C. identificado con RUC N° 20515210211, dándose por concluido el proceso de extinción y siguiendo los procedimientos establecidos en la Ley General de Sociedades.

Como resultado de lo mencionado, la Compañía no presenta estados financieros consolidados al 31 de diciembre 2017 al no poseer inversión en subsidiarias.

F. Reclasificación de estados financieros

Ciertas cifras en el estado de resultados y otros resultados integrales del año 2016, han sido reclasificadas para efectos de una adecuada presentación. La Gerencia de la Compañía considera que las reclasificaciones realizadas no implican cambios en las decisiones tomadas con base en ellas. Los importes reclasificados y las cuentas afectadas se resumen como sigue:

<i>En miles de soles</i>	<i>Nota</i>	Reportado 2016	Reclasificaciones		Ajustado 2016
			Cargo	Abono	
Otros gastos operativos	28	(297,876)	208,281	-	(89,595)
Recupero (deterioro) de activos de larga duración	10	-	-	191,821	(191,821)
Impuesto a las ganancias	23	(75,633)	-	16,460	(92,093)
		(373,509)	208,281	208,281	(373,509)

2. Bases de Preparación de los Estados Financieros**A. Base de contabilización**

Los estados financieros de la Compañía han sido preparados de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (en adelante "NIIF"), emitidas por el International Accounting Standards Board (en adelante "IASB") vigentes al 31 de diciembre de 2017.

B. Responsabilidad de la información

La información contenida en estos estados financieros es responsabilidad del Directorio de la Compañía, que manifiesta expresamente que se han aplicado en su totalidad los principios y criterios incluidos en las NIIF emitidos por el IASB.

C. Bases de medición

Los presentes estados financieros han sido preparados con base en el costo histórico, a partir de los registros de contabilidad mantenidos por la Compañía, excepto por las siguientes partidas que han sido medidas al valor razonable.

- Los instrumentos financieros se registran a valor razonable.
- Los pasivos por acuerdos de pago basados en acciones fijados en efectivo son medidos a valor razonable.

D. Moneda funcional y moneda de presentación

Las partidas que se incluyen en los estados financieros se miden en la moneda del ambiente económico primario donde opera la Compañía. Los estados financieros se presentan en Soles (S/), que es la moneda funcional y de presentación de la Compañía.

E. Uso de juicios y estimaciones

La preparación de los estados financieros de acuerdo con las NIIF requiere que la Gerencia de la Compañía realice juicios, estimaciones y supuestos que afectan la aplicación de las políticas contables y los montos de activos, pasivos, ingresos y gastos informados. Los resultados reales pueden diferir de estas estimaciones.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Las estimaciones y supuestos relevantes son revisados regularmente. Las revisiones de las estimaciones contables son reconocidas en el período en que la estimación es revisada y en cualquier período futuro afectado.

Juicios

La información sobre juicios críticos en la aplicación de políticas contables que tienen el efecto más importante sobre los importes reconocidos en los estados financieros, se describe en la siguiente nota:

- Arrendamientos. Determinar si un contrato contiene o no un arrendamiento y clasificación de arrendamiento (nota 3.J).
- Reconocimiento de gastos de exploración y evaluación con la finalidad de determinar cuáles serán reconocidos como activo (nota 3.H).

Supuestos e incertidumbres en las estimaciones

La información sobre supuestos e incertidumbres de estimación que tienen un riesgo significativo de resultar en un ajuste material en el año terminado el 31 de diciembre de 2017, se mencionan a continuación:

i. Ajustes provisionales de precios de ventas de concentrados de cobre con contenido de oro que son fijados de acuerdo a contratos de venta y que son posteriores a la fecha de entrega.

Las ventas de concentrados de la Compañía están basadas en contratos comerciales, que asignan un valor provisional a las ventas que deben ser ajustadas a una cotización final futura.

El ajuste a las ventas es considerado como un derivado implícito que se debe separar del contrato. El contrato comercial está relacionado a la venta de concentrados a los precios de mercado en el London Metal Exchange (LME) y el Bullion Market Association (BMA) para el cobre y oro, respectivamente.

El derivado implícito no califica como instrumento de cobertura, por lo tanto los cambios en el valor razonable son registrados en el estado de resultados integrales.

ii. Método de unidades de producción

Las reservas son utilizadas al momento de determinar la depreciación y amortización de activos específicos de la mina. Esto resulta en cargos por depreciación y/o amortización proporcionales al desgaste de la vida remanente anticipada de la producción de la mina. La vida útil, es evaluada con base en: i) las limitaciones físicas del activo, y a ii) nuevas evaluaciones de las reservas económicamente viables. Estos cálculos requieren el uso de estimados y supuestos, los cuales incluyen el importe de reservas estimadas y los estimados de los desembolsos de capital futuro.

iii. Determinación de las reservas y recursos de mineral

Anualmente la Compañía calcula sus reservas de mineral sobre la base de los lineamientos de la norma Sudafricana – Código “SAMREC (South African Mineral Resource Committee)”, el cual establece los estándares y recomendaciones geológicas, técnicas y económicas.

El proceso de estimar las cantidades de reservas es complejo, y requiere tomar decisiones subjetivas al momento de evaluar toda la información geológica, geofísica, de ingeniería y económica que se encuentra disponible. Podrían ocurrir revisiones de los estimados de reservas debido a, revisiones de los datos o supuestos geológicos, cambios en precios asumidos, costos de producción y resultados de actividades de exploración, entre otros.

Los cambios en las estimaciones de reservas podrían afectar principalmente la depreciación de los activos fijos directamente vinculados con la actividad minera, provisión de cierre de mina, evaluación de la recuperabilidad del activo diferido y el periodo de amortización de los costos pre-operativos, de desarrollo y de los intangibles.

Actualmente la Gerencia de la Compañía utiliza expertos a nivel internacional para la validación del inventario de reservas de su unidad minera.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

iv. Provisión para cierre de unidad minera

La Compañía calcula una provisión para cierre de su unidad minera con frecuencia anual. A efectos de determinar dicha provisión es necesario realizar estimados y supuestos significativos, pues existen numerosos factores que afectarán el pasivo final por esta obligación. Estos factores incluyen los estimados del alcance y los costos de las actividades de cierre, cambios tecnológicos, cambios en las regulaciones, incrementos en los costos en comparación con las tasas de inflación, y cambios en las tasas de descuento. Tales estimados y/o supuestos pueden resultar en gastos reales en el futuro que difieren de los montos provisionados al momento de establecer la provisión.

La provisión a la fecha de reporte representa el mejor estimado de la Gerencia del valor presente de los costos futuros para el cierre de su unidad minera, en las condiciones actuales de operación.

La Compañía reconoce una provisión para el cierre de su unidad minera que corresponde a su obligación legal para restaurar el medio ambiente al término de sus operaciones. En la fecha del reconocimiento inicial del pasivo que surge por esta obligación, que se muestra descontado a su valor presente, se carga el mismo importe a la cuenta de propiedades, planta y equipo en el estado de situación financiera.

Posteriormente, el pasivo se ajusta en cada período para reflejar el costo financiero considerado en la medición inicial y, en adición, el costo capitalizado se deprecia sobre la base de la vida útil del activo relacionado. Al liquidar el pasivo, la Compañía reconocerá cualquier ganancia o pérdida que se genere. Los cambios en el monto total de la obligación o en la vida útil de los activos relacionados que surjan de la revisión de los estimados iniciales, se reflejan como incrementos o disminuciones del valor en libros de la obligación y del activo relacionado.

v. Estimación por deterioro de las cuentas por cobrar

El importe de la estimación por deterioro de las cuentas por cobrar comerciales se establece cuando existe evidencia objetiva que la Compañía no podrá cobrar los montos vencidos de acuerdo con los términos originales de la operación de venta.

vi. Impuestos

Se requiere ejercer juicio para determinar la estimación para el impuesto a las ganancias. Existen muchas transacciones y cálculos por lo que el resultado final del impuesto es incierto. La Compañía reconoce un pasivo por temas observados en revisiones fiscales sobre la base de estimados de si se requerirá de pagos adicionales de impuestos. Cuando el resultado final de tales revisiones se conozca y si difiere de las estimaciones preliminares, los ajustes impactan al saldo del impuesto a las ganancias corrientes y al del diferido en el período en que se conoce el resultado de la revisión final.

El cálculo del impuesto a las ganancias corriente que determina la Compañía resulta de la aplicación de las normas tributarias vigentes y no incluyen provisiones estimadas que generen en un futuro diferencias con respecto a las revisiones fiscales. En tal sentido no se considera necesario efectuar una revelación de sensibilidad que simule una variación en el cálculo, siendo que en el caso se presente alguna diferencia, esta no sería material en relación a los resultados de los estados financieros.

vii. Estimación por deterioro del valor de inventarios

La estimación por deterioro del valor de inventarios se determina con base en el valor neto de realización establecido a las existencias que muestren evidencia de deterioro de forma anual. Dicha estimación se debita a los resultados del ejercicio en el que ocurren tales reducciones.

viii. Provisión para procesos administrativos y laborales

Por su naturaleza, las contingencias sólo se resolverán cuando uno o más eventos futuros ocurran o no. La determinación de las contingencias involucra inherentemente el ejercicio del juicio y supuestos sobre los resultados de eventos futuros.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

ix. Plan de compensación basado en acciones

La Compañía calcula el costo del plan de compensación basado en acciones de sus funcionarios al valor razonable de la opción de compra de la acción a la fecha en que dicha opción es otorgada, utilizando un modelo apropiado de valoración. Para determinar el valor razonable de la opción se toma en cuenta el rendimiento de la acción en la Bolsa de Valores de Filadelfia (Philadelphia XAU index), como precio referencial de mercado. Otras variables son incluidas en la estimación del número de opciones a ceder finalmente.

x. Deterioro de activos de larga duración

La Compañía estima que el valor de sus activos permanentes se recuperará en el curso normal de sus operaciones. El estimado del monto de deterioro se basa en supuestos sobre las cotizaciones internacionales de los metales que se comercializan a niveles de producción mundial y los estimados de reservas probadas y probables de la Compañía. A la fecha de los estados financieros, las proyecciones disponibles de estas variables han dado como resultado un recupero del deterioro a los activos de larga duración realizados en ejercicios anteriores.

F. Jerarquía del valor razonable

Cuando el valor razonable de los activos y pasivos financieros registrados en el estado de situación financiera no pueden ser derivados de mercados activos, el valor razonable es determinado usando técnicas de valuación las cuales incluyen el modelo de flujo de efectivo descontado. Los datos de estos modelos son tomados de mercados observables de ser posible, pero cuando no sea factible, un grado de juicio es requerido al momento de determinar el valor razonable. Los juicios incluyen consideraciones de los riesgos de liquidez, de crédito y de volatilidad. Los cambios en los supuestos acerca de estos factores pueden afectar los valores razonables de los instrumentos financieros registrados.

3. Principales Políticas Contables

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

A. Efectivo

El efectivo comprende el efectivo disponible, depósitos a la vista en bancos, y con riesgo no significativo de cambio en su valor razonable.

B. Cuentas por cobrar comerciales

Las cuentas por cobrar comerciales se contabilizan inicialmente a su valor razonable y subsecuentemente se valoriza al precio futuro establecido de acuerdo a cada contrato. La provisión por deterioro de las cuentas por cobrar comerciales se establece cuando existe evidencia objetiva que la Compañía no podrá cobrar los montos vencidos de acuerdo con los términos originales de la operación de venta y considerando el juicio y experiencia de la Gerencia.

C. Instrumentos financieros no derivados

Los instrumentos financieros no derivados corresponden a los contratos que dan lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una empresa y a un pasivo financiero o a un instrumento de capital en otra empresa. En el caso de la Compañía, los instrumentos financieros corresponden a instrumentos primarios como son cuentas por cobrar comerciales, otras cuentas por cobrar, cuentas por pagar comerciales y cuentas por pagar. Los instrumentos financieros no derivados se clasifican como de activo, pasivo o de patrimonio de acuerdo con la sustancia del acuerdo contractual que les dio origen.

Los intereses, los dividendos, las ganancias y las pérdidas generadas por un instrumento financiero clasificado como pasivo, se registran como gastos o ingresos en el estado de resultados integrales. Los pagos a los tenedores de los instrumentos financieros registrados como de capital, se registran directamente en el patrimonio neto. Los instrumentos financieros se compensan cuando la Compañía tiene el derecho legal de compensarlos y la Gerencia tiene la intención de cancelarlos sobre una base neta, o de realizar el activo y cancelar el pasivo simultáneamente.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Los instrumentos financieros no derivados deben ser reconocidos en los estados financieros a su valor razonable. El valor razonable es el monto por el que un activo puede ser intercambiado entre un comprador y un vendedor debidamente informados, o puede ser cancelada una obligación, entre un deudor y un acreedor con suficiente información, bajo los términos de una transacción de libre competencia.

En opinión de la Gerencia, los valores en libros de los instrumentos financieros al 31 de diciembre de 2017 y de 2016, son sustancialmente similares a sus valores razonables debido a sus períodos cortos de realización y/o de vencimiento. En las respectivas notas sobre políticas contables se revelan los criterios sobre el reconocimiento y valuación de estas partidas.

D. Activos financieros

La Compañía clasifica sus activos financieros en las siguientes categorías: activos financieros a valor razonable con cambios en resultados y préstamos y cuentas por cobrar. La clasificación depende del propósito para el cual se adquirieron los activos financieros. La Gerencia determina la clasificación de sus activos financieros en la fecha de su reconocimiento inicial y reevalúa esta clasificación a la fecha de cada cierre.

Activos financieros a valor razonable con cambio en resultados

Un activo financiero se clasifica en esta categoría si es adquirido principalmente para ser vendido en el corto plazo o si es designado así por la Gerencia. Los instrumentos financieros derivados también se clasifican como negociables a menos que se les designe como de cobertura. Los activos en esta categoría se clasifican como activos corrientes si son mantenidos como negociables; o se espera que se realicen dentro de los 12 meses contados a partir de la fecha del estado de situación financiera. La Compañía no ha tenido este tipo de activo financiero al 31 de diciembre de 2017 y de 2016.

Préstamos y cuentas por cobrar

Los préstamos y las cuentas por cobrar son activos financieros no derivados con pagos fijos o determinables que no son cotizados en un mercado activo. Surgen cuando la Compañía provee dinero, bienes o servicios directamente a un deudor sin intención de negociar la cuenta por cobrar.

Se incluyen en el activo corriente, excepto aquellos con vencimientos mayores a 12 meses contados después de la fecha del estado de situación financiera. Estos últimos se clasifican como activos no corrientes. Los préstamos y las cuentas por cobrar se incluyen en los rubros cuentas por cobrar comerciales, cuentas por cobrar a entidades relacionadas y otras cuentas por cobrar en el estado de situación financiera.

La Compañía evalúa a cada fecha de cierre del ejercicio si existe evidencia objetiva de la desvalorización de un activo financiero o grupo de activos financieros.

E. Inventarios

Los inventarios se valúan al costo o al valor neto realizable, el que sea menor. El costo se determina usando el método de costo promedio ponderado; el costo de las existencias por recibir, usando el método de costo específico. El costo de los productos terminados y del producto en proceso comprende el costo de la extracción del mineral, mano de obra directa, los costos directos y gastos generales y excluye los gastos de financiamiento y las diferencias en cambio. El valor neto realizable es el precio de venta estimado en el curso normal del negocio, menos los costos estimados para terminar su producción y realizar su venta. Por las reducciones del valor en libros de las existencias a su valor neto realizable, se constituye una provisión para desvalorización de existencias con cargo a los resultados del ejercicio en el que ocurren tales reducciones.

Los inventarios a largo plazo, corresponden a mineral de baja ley, las cuales se procesaran al término de la vida útil de la mina, la Compañía a cada fecha de cierre del ejercicio realiza una evaluación de deterioro de los mismos. Al 31 de diciembre de 2017 y de 2016 la Gerencia considera que dichos inventarios no requieren de una estimación por deterioro.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

F. Inversión en subsidiaria

Las subsidiarias son entidades controladas por la Compañía. La Compañía controla una entidad cuando está expuesto, o tiene derecho, a rendimientos variables procedentes de su implicación en la inversión y tiene la capacidad de influir en esos rendimientos a través de su poder sobre esta. Los estados financieros de subsidiarias son incluidos en los estados financieros consolidados desde la fecha en que comienza el control hasta la fecha de término de este.

La Compañía no tiene vinculados con entidades estructuradas al 31 de diciembre de 2017 y de 2016. Dividendos en efectivo recibido por la subsidiaria son acreditados al estado de resultados integrales cuando la distribución es aprobada. Dividendos recibidos en acciones de las subsidiarias no son reconocidos en los estados financieros.

Al 31 de diciembre de 2016, la Compañía registró el deterioro de la inversión en la subsidiaria Hualgayoc Holding.

G. Propiedades, planta y equipo

La cuenta propiedades, planta y equipo se presenta al costo menos su depreciación acumulada. El costo de un elemento de propiedad, planta y equipo comprende su precio de compra o construcción e incluye los desembolsos directamente atribuibles a la adquisición o fabricación de estas partidas. El precio de compra o el costo de construcción corresponden al total del importe pagado y el valor razonable de cualquier otra contraprestación entregada por adquirir el activo.

Los costos posteriores atribuibles a los bienes del activo fijo se incluyen en el valor en libros del activo o se reconocen como un activo separado, según corresponda, solo cuando es probable que beneficios económicos futuros asociados con el activo se generen para la Compañía y el costo de estos activos se pueda medir confiablemente, caso contrario se imputan al costo de producción o gasto según corresponda. Los gastos de mantenimiento y de reparación se cargan al costo de producción o al gasto, según corresponda, en el periodo en el que estos se incurren.

Los gastos incurridos para reemplazar un componente de una partida o elemento de propiedades, planta y equipo se capitalizan por separado, retirándose el valor en libros del componente que se reemplaza. En el caso de que el componente que se reemplaza no se haya considerado como un componente separado del activo, el valor de reemplazo del componente nuevo se carga a costos.

Los activos en etapa de construcción se capitalizan como un componente separado. A su culminación, el costo de estos activos se transfiere a su categoría definitiva. Los trabajos en curso no se deprecian.

Las partidas de propiedades, planta y equipo se dan de baja en el momento de su venta o cuando no se esperan beneficios económicos de su uso o de su posterior venta. Las ganancias y pérdidas por la venta de activos corresponden a la diferencia entre los ingresos de la transacción y el valor en libros de los activos. Estas se incluyen en el estado de resultados integrales.

Los valores residuales, la vida útil económica de los activos y los métodos de depreciación aplicados se revisan y se ajustan, de ser necesario, a la fecha de cada estado de situación financiera. Cualquier cambio en estos estimados se ajusta prospectivamente.

Los terrenos no se deprecian. La tasa utilizada para la depreciación anual de los vehículos es 20%, de los muebles y enseres es 10% y de los equipos de cómputo y equipos diversos es 33%. El método de depreciación aplicado para este caso es el de línea recta y estos son:

	Tasa de depreciación	Años
Vehículos	20%	5
Muebles y enseres	10%	10
Equipos de cómputo	33%	3
Equipos diversos	33%	3

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

El plazo de vida útil estimado para el resto de activos está en función a la vida útil estimada de la mina calculada según el volumen de reservas probadas, sobre la base de las toneladas procesadas de mineral. Al 31 de diciembre de 2016, se estimaba sobre la base de las toneladas procesadas de mineral. Al 31 de diciembre de 2017, la Gerencia modificó el método de depreciación estimándolo sobre la base de onzas de oro producidas.

El valor en libros de un activo se castiga inmediatamente a su valor recuperable si el valor en libros del activo es mayor que el estimado de su valor recuperable.

H. Activos intangibles

Derechos mineros

Los derechos mineros son registrados al costo de adquisición y al costo de transferencia de los activos transferidos por escisión del bloque patrimonial y por reorganización simple. Estos costos se amortizan a partir del inicio de la etapa de comercialización de mineral, con base en la vida útil estimada del yacimiento. Al 31 de diciembre de 2016 era calculado según el volumen de reservas probadas y en función a las toneladas procesadas de mineral. Al 31 de diciembre de 2017, la Gerencia modificó el método de amortización estimándolo sobre la base de onzas de oro producidas.

Costo de exploración, desarrollo y preparación de mina

La Compañía ha adoptado la NIIF 6 para el reconocimiento de sus gastos de exploración y evaluación. Esta norma prescribe que las entidades mineras deben establecer una política contable que especifique qué gastos de sus actividades de exploración y de evaluación serán reconocidos como activo y posteriormente aplicar esta política de manera uniforme.

En este contexto, la Compañía ha mantenido su política contable que consiste en reconocer como activos los gastos incurridos en actividades de exploración y de evaluación. Los gastos de exploración, evaluación y desarrollo están presentados al costo. El costo de estos activos incluye los gastos incurridos en la constitución de la Compañía y las inversiones efectuadas en la exploración de sus yacimientos mineros como son: adquisición de derechos de exploración, estudios topográficos, geológicos, geoquímicos y geofísicos, de perforación diamantina, ensayo y los que corresponden a actividades de evaluación de la factibilidad técnica y viabilidad económica de la extracción de los recursos minerales. Estos costos se amortizan a partir del inicio de la etapa de comercialización de mineral, con base en la vida útil estimada del yacimiento calculada según el volumen de reservas probadas y en función a las toneladas procesadas de mineral. Al 31 de diciembre de 2017 es calculado en función a onzas de oro producidas.

Asimismo, aquellos desembolsos que incrementan significativamente el nivel de reservas de las unidades mineras en explotación son capitalizados. Los costos de desarrollo necesario para mantener la producción son debitados a los costos de producción del año según se encuentren.

Gastos pre-operativos

La política de la Compañía también contempla que los gastos pre-operativos vinculados directamente con las actividades de exploración y desarrollo de mina se reconocen como activo. Los gastos pre-operativos relacionados al desarrollo del Proyecto Minero Cerro Corona fueron capitalizados y se amortizan a partir del inicio de la etapa de comercialización, con base en la vida útil estimada del yacimiento, calculada según el volumen de reservas probadas y en función a las toneladas procesadas de mineral. Al 31 de diciembre de 2017 es calculado en función a onzas de oro producidas.

Desbroce diferido

Representa los gastos incurridos para acceder al cuerpo mineralizado del yacimiento y hacer posible su explotación, los cuales han sido capitalizados durante la etapa de desarrollo del Proyecto Minero Cerro Corona y se amortizan a partir del inicio de la etapa de comercialización, con base en la vida útil estimada del yacimiento, calculada según el volumen de reservas probadas y en función a las toneladas procesadas de mineral. Al 31 de diciembre de 2017 es calculado en función a onzas de oro producidas.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Gastos de estudios y proyectos

Estos activos se registran al costo y comprenden principalmente los desembolsos para el mejoramiento del proceso de almacenamiento en la presa de relaves. La amortización se iniciará a partir de la fecha en que esté disponible para su uso y se amortizará en el plazo de vida útil estimada del yacimiento calculado según el volumen de reservas probadas y en función a las toneladas procesadas de mineral. Al 31 de diciembre de 2017 es calculado en función a onzas de oro producidas.

I. Otros pasivos financieros

De acuerdo con lo indicado en la NIC 39, los pasivos financieros se clasifican, según corresponda, como: i) pasivos financieros a valor razonable a través de ganancias y pérdidas y ii) otros pasivos financieros. La Compañía determina la clasificación de sus pasivos financieros a la fecha de su reconocimiento inicial.

Los pasivos financieros de la Compañía incluyen cuentas por pagar comerciales, cuentas por pagar a empresas relacionadas y otras cuentas por pagar.

Todos los pasivos financieros se reconocen inicialmente a su valor razonable y posteriormente se valorizan a su costo amortizado. El costo amortizado incorpora los costos directamente atribuibles a la transacción.

J. Arrendamientos***Determinación si un contrato contiene un arrendamiento***

Al inicio de un acuerdo, la Compañía determina si un acuerdo es o contiene un arrendamiento.

Al inicio o en la reevaluación de un acuerdo que contiene un arrendamiento, la Compañía separa los pagos y otras contraprestaciones requeridas por el acuerdo en los del arrendamiento y los otros elementos en función de sus valores razonables relativos. Si la Compañía concluye en un arrendamiento financiero que es impracticable separar los pagos de manera confiable, entonces un activo y un pasivo se reconocen por un monto igual al valor razonable del activo subyacente; posteriormente, el pasivo se reduce a medida que se realizan los pagos y se reconoce un costo financiero imputado sobre el pasivo utilizando la tasa incremental de endeudamiento de la Compañía.

Arrendamiento financiero

Arrendamientos en los cuales la Compañía asume sustancialmente todos los riesgos y beneficios de la propiedad son clasificados como activos financieros. Al inicio del arrendamiento, se registran como activos y pasivos a montos iguales al valor razonable de los activos recibidos en arrendamiento. Estos activos se deprecian siguiendo el método de línea recta en base a su vida útil estimada para bienes similares propios. La depreciación anual se reconoce como gasto.

Otros arrendamientos son considerados como arrendamientos operativos y se reconocen como gasto siguiendo el método de línea recta durante el plazo de arrendamiento.

K. Impuesto a las ganancias e impuesto a las ganancias diferidos

El gasto por impuesto a las ganancias del período comprende el impuesto a las ganancias corriente y diferido. El impuesto se reconoce en el estado de resultados integrales.

El cargo por impuesto a las ganancias corriente se calcula sobre la base de las leyes tributarias promulgadas o sustancialmente promulgadas a la fecha del estado de situación financiera. La gerencia evalúa periódicamente la posición asumida en las declaraciones juradas de impuestos respecto de situaciones en las que las leyes tributarias son objeto de interpretación.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

El impuesto a las ganancias diferido se provisiona en su totalidad, por el método del pasivo, sobre las diferencias temporales que surgen entre las bases tributarias de activos y pasivos y sus respectivos valores mostrados en los estados financieros. El impuesto a las ganancias diferido se determina usando tasas tributarias (y legislación) que han sido promulgadas a la fecha del convenio de estabilidad tributaria y que se espera sean aplicables cuando el impuesto a las ganancias diferido activo se realice o el impuesto a las ganancias diferido pasivo se pague.

Los impuestos a las ganancias diferidos activos sólo se reconocen en la medida que sea probable que se produzcan beneficios tributarios futuros contra los que se puedan usar las diferencias temporales.

L. Beneficios a los empleados

i. Participación en las utilidades

De acuerdo a las leyes laborales peruanas, las entidades reconocen una participación legal de los trabajadores en las utilidades de la Compañía equivalente al 8% de la materia imponible. La participación de los trabajadores se reconoce como un elemento del costo de servicios, gastos administrativos y gastos de ventas.

ii. Beneficios por cese

Los beneficios por cese se reconocen en resultados cuando se pagan, esto es, cuando la relación laboral se interrumpe antes de la fecha normal de retiro o cuando un empleado acepta voluntariamente el cese a cambio de estos beneficios.

iii. Beneficios legales

La Compañía reconoce el gasto por gratificaciones y su correspondiente pasivo sobre las bases de las disposiciones legales vigentes en Perú. Las gratificaciones corresponden a dos remuneraciones anuales que se pagan en julio y diciembre de cada año.

iv. Compensación por tiempo de servicios

La compensación por tiempo de servicios del personal de la Compañía corresponde a sus derechos indemnizatorios calculados de acuerdo con la legislación vigente la que se tiene que depositar en las cuentas bancarias designadas por los trabajadores en los meses de mayo y noviembre de cada año. La compensación por tiempo de servicios del personal es equivalente a una remuneración vigente a la fecha de su depósito. La Compañía no tiene obligaciones de pago adicionales una vez que efectúa los depósitos anuales de los fondos a los que el trabajador tiene derecho.

v. Pagos basados en acciones

La compañía matriz opera un plan de compensaciones basados en acciones. El valor razonable de los instrumentos de patrimonio es medido por referencia al valor razonable del instrumento de patrimonio otorgado, que a su vez se determina utilizando los modelos de simulación Black Scholes y Monte Carlo a la fecha de entrega.

El valor razonable se basa en los precios de mercado de los instrumentos liquidados en forma de patrimonio, si están disponibles, teniendo en cuenta los términos y condiciones en los que se otorgaron los instrumentos. El valor razonable de los instrumentos de patrimonio otorgados se estima usando modelos de valuación y supuestos apropiados en la fecha de otorgamiento. Las condiciones de adjudicación "no de mercado" (período de servicio anterior a la adjudicación) no se tienen en cuenta al estimar el valor razonable de los instrumentos a ser liquidados en forma de patrimonio en la fecha de ser otorgados. Las condiciones del mercado se tienen en cuenta al determinar el valor razonable en la fecha de entrega.

El valor razonable de los instrumentos liquidados con instrumentos de patrimonio se reconoce como un gasto por beneficios a los empleados durante el período de entrega con base en la estimación de la matriz sobre el número de instrumentos que eventualmente se adjudicarán, con un aumento correspondiente en el patrimonio. Las condiciones de adjudicación "no de mercado" se revisan en cada fecha de reporte para garantizar que reflejan las expectativas actuales.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Cuando los términos de una adjudicación liquidada por acciones se modifican, el gasto originalmente determinado es reconocido como si los términos no se hubieran modificado. Además, se reconoce un gasto por cualquier modificación, que aumenta el valor razonable total del acuerdo de pago basado en acciones, o de lo contrario, sería beneficioso para el participante, medido a la fecha de la modificación.

M. Provisiones

General

Las provisiones se reconocen cuando la Compañía tiene una obligación presente (legal o implícita) como resultado de un evento pasado, es probable que se requiera de la salida de recursos para pagar la obligación y es posible estimar su monto confiablemente. Cuando el efecto del valor del dinero en el tiempo es importante, el monto de la provisión es el valor presente de los gastos que se espera incurrir para cancelarla. Cuando la Compañía estima que una provisión es reembolsable, por ejemplo en los casos cubiertos por contratos de seguro, el reembolso es reconocido por separado como activo sólo si dicho reembolso es virtualmente cierto.

Pasivo por remediación ambiental

La Compañía reconoce una provisión para obligaciones ambientales cuyo principal componente se refiere a las labores de cierre de mina. La metodología del cálculo del pasivo corresponde al valor presente de los desembolsos futuros necesarios para las labores antes indicadas, en base a estudios efectuados por expertos independientes y presentados al Ministerio de Energía y Minas. Dicho pasivo se muestra en el rubro Provisiones del estado de situación financiera.

N. Pérdida por deterioro

Cuando existen acontecimientos o cambios económicos que indiquen que el valor de un activo de larga vida pueda no ser recuperable, la Gerencia revisa el valor en libros de estos activos. Si luego de este análisis resulta que su valor en libros excede su valor recuperable, se reconoce una pérdida por deterioro en el estado de resultados integrales. Los importes recuperables se estiman para cada activo o, si no es posible, para cada unidad generadora de efectivo.

El valor recuperable de un activo de larga vida o de una unidad generadora de efectivo, es el mayor valor entre su valor razonable menos los costos de venta y su valor de uso. El valor razonable menos los costos de venta de un activo de larga vida o de una unidad generadora de efectivo, es el importe que se puede obtener al venderlo, en una transacción efectuada en condiciones de independencia mutua entre partes bien informadas, menos los correspondientes costos de venta. El valor de uso es el valor presente de los flujos futuros de efectivo estimados que se espera obtener de un activo o de una unidad generadora de efectivo.

O. Reconocimiento de ingresos

Los ingresos son reconocidos cuando se han transferido todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad del bien entregado, cuando sea probable que los beneficios económicos asociados a la transacción fluyan a la Compañía y finalmente cuando el importe del ingreso puede ser medido confiablemente. Los siguientes criterios específicos se deben cumplir para reconocer un ingreso:

Venta de concentrados

En el caso de exportación de concentrados de cobre con contenido de oro, las ventas son reconocidas cuando se realizan los embarques; en el caso de las ventas locales, en la fecha en la que el concentrado es entregado en el depósito autorizado, momento en el que se transfieren todos los riesgos y beneficios asociados a la propiedad de dicho concentrado. Inicialmente, las ventas de concentrado, se registran al valor estimado de acuerdo con las liquidaciones provisionales a la fecha de embarque; y posteriormente, dicho registro es ajustado mensualmente y/o en el período en que se reciben las liquidaciones finales. Cuando se conoce que los precios a los cuales se liquidarán los concentrados serán distintos a aquellos usados en la liquidación provisional, se registra el impacto mayor o menor en los ingresos en el período en el que se conocen dichos precios.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Derivado implícito

En cuanto a la medición del ingreso, en la fecha de reconocimiento de la venta, la Compañía reconoce el ingreso por venta de concentrados con base en el valor de venta provisional según cotizaciones internacionales de los metales en dicha fecha.

El precio definitivo está sujeto a una liquidación futura de acuerdo con los contratos comerciales suscritos con sus clientes, que normalmente fluctúa entre 90 y 180 días luego de la entrega del concentrado al cliente; el ajuste final está basado en precios de mercado cuyas condiciones son establecidas en el contrato comercial. La exposición al cambio en el precio de los metales genera un derivado implícito que se separa del contrato comercial. Al cierre de cada ejercicio, el valor de venta provisional es ajustado al valor estimado del mencionado contrato, considerando el precio estimado para el período de cotización estipulado en el contrato.

El precio de venta para el período de cotización puede medirse confiablemente ya que se basa en los precios de los metales (cobre y oro) que componen el concentrado, los cuales son comercializados activamente en mercados internacionales. El ajuste del valor de venta provisional se registra como un aumento o una disminución de las ventas netas.

P. Reconocimiento de costos y gastos

El costo de ventas, que corresponde al costo de producción del concentrado que comercializa la Compañía, se registra cuando se entregan los concentrados, de manera simultánea al reconocimiento de los ingresos por la correspondiente venta.

Los otros costos y gastos se reconocen a medida que se devenga independientemente del momento en que se realizan, y se registran en los períodos en los cuales se relacionan con los ingresos respectivos.

Q. Costos de financiamiento

Los costos de financiamiento incurridos para la construcción de cualquier activo calificable se capitalizan durante el período que se requiera para completar y preparar el activo para su uso. Otros costos de financiamiento se reconocen en el estado de resultados integrales.

R. Contingencias

Los pasivos contingentes no se reconocen en los estados financieros sólo se revelan en nota a los estados financieros, a menos que su ocurrencia sea remota. Los activos contingentes se revelan en nota a los estados financieros cuando es probable que se producirá un ingreso de recursos.

S. Capital y acciones de inversión

Las acciones comunes y de inversión se clasifican como patrimonio y se reconocen a su valor nominal.

T. Ingresos y gastos financieros

Los ingresos y gastos financieros se registran en el estado de resultados integrales en los períodos con los cuales se relacionan y se reconocen cuando se devengan, independientemente del momento en que se perciben o desembolsan.

U. Regalías mineras e impuesto especial a la minería

Las regalías mineras e impuesto especial a la minería son contabilizados cuando tienen las características de un impuesto a la renta. Es decir cuando son impuestos por el Gobierno y están basados en un importe neto (ingresos menos gastos), en lugar de ser calculados en base a la cantidad producida o un porcentaje de los ingresos, después de ajustes de diferencias temporales.

En consecuencia, los pagos efectuados por la Compañía al Gobierno por concepto de regalía minera e impuesto especial a la minería deben considerarse y tratarse como si fueran un impuesto a la renta.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

V. Transacciones y saldos en moneda extranjera

Transacciones en moneda extranjera se consideran aquellas que se efectúan en una moneda diferente a la moneda funcional. Las transacciones en moneda extranjera se convierten a la moneda funcional usando los tipos de cambio vigentes a las fechas de las transacciones.

Las ganancias o pérdidas por diferencias en cambio que resulten del pago de tales transacciones y de la conversión a los tipos de cambio al cierre del ejercicio de activos y pasivos monetarios denominados en moneda extranjera, se reconocen en el estado de resultados integrales.

W. Nuevas enmiendas a NIIF de aplicación obligatoria a partir de los períodos iniciados el 1 de enero de 2017

Las siguientes enmiendas a NIIF son de aplicación obligatoria por primera vez a partir de los períodos anuales iniciados el 1 de enero de 2017:

- Iniciativa de revelación (enmiendas a NIC 7: Estado de flujo de efectivo) - Estas enmiendas requieren revelaciones que permitan a los usuarios de los estados financieros evaluar los cambios en pasivos que surgen de actividades de financiamiento, incluyendo los cambios que afectan el efectivo como aquellos cambios que no afectan el efectivo.
- Reconocimiento de activos por Impuestos diferidos por pérdidas no realizadas (enmiendas a NIC 12: Impuesto a las ganancias) - Estas enmiendas clarifican, entre otros aspectos, la contabilización de impuestos diferidos por pérdidas no realizadas sobre instrumentos de deuda medidos a valor razonable.
- Ciclo de mejoras anuales a varias NIIF de 2014-2016 (enmiendas a NIIF 12: Información a revelar sobre participaciones en otras entidades) - Estas enmiendas incorporan requerimientos de revelación de participaciones en otras entidades, así como también de participaciones clasificadas como mantenidas para la venta o distribución.

La Compañía adoptó estas enmiendas no generándose impactos significativos en los estados financieros al 31 de diciembre de 2017.

X. Nuevos pronunciamientos contables emitidos que no han sido adoptados anticipadamente.

Las siguientes nuevas normas, enmiendas e interpretaciones han sido emitidas con aplicación para períodos que comienzan con posterioridad a la fecha de presentación de estos estados financieros:

■ NIIF 9 Instrumentos Financieros

Los principales aspectos de la NIIF 9 se mencionan a continuación:

Clasificación de activos y pasivos financieros

Esta norma introduce nuevos requerimientos para la clasificación y medición de los activos financieros que reflejan el modelo de negocios en el que se mantienen y las características de sus flujos de efectivo contractuales. Establece tres categorías principales de clasificación de activos financieros: medidos a costo amortizado, valor razonable con cambios a otros resultados integrales y valor razonable con cambios a ganancias y pérdidas, eliminando las categorías existentes en NIC 39 de mantenidas al vencimiento, préstamos y cuentas por cobrar y disponible para la venta.

Con respecto a los pasivos financieros, mantiene en su mayoría los requerimientos de clasificación existentes en NIC 39.

Los derivados implícitos en contratos donde el principal es un activo financiero que está dentro del alcance de esta norma, no se separan del principal. En este caso, el instrumento financiero híbrido es evaluado en su conjunto para efectos de clasificación.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Deterioro de activos financieros y activos de contratos

Reemplaza el modelo de pérdidas incurridas de la NIC 39 por un modelo de pérdidas crediticias esperadas, lo cual requerirá la aplicación de juicios críticos sobre cómo los cambios en factores económicos afectarán este nuevo modelo.

Contabilidad de cobertura

El nuevo modelo de coberturas tiene como principal objetivo alinear la contabilidad de coberturas con las actividades de gestión del riesgo de una entidad. Al igual que en NIC 39 la aplicación de la contabilidad de coberturas sigue siendo opcional. Se mantiene los tres tipos de contabilidad de coberturas: Cobertura de flujos de efectivo, de valor razonable y de inversión neta, con mecánicas contables similares.

Revelaciones

Incorpora extensos nuevos requisitos de revelación, principalmente sobre contabilidad de cobertura, riesgo de crédito y pérdidas crediticias esperadas.

La aplicación de la NIIF 9 es obligatoria para ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2018. La Gerencia de la Compañía tiene previsto adoptar la NIIF 9 a partir del 1 de enero de 2018, el impacto de la transición se reconocerá en el patrimonio a partir del 1 de enero de 2017.

La Compañía ha revisado sus activos y pasivos financieros, identificando lo siguiente: Los activos financieros, como el efectivo cumplen las condiciones para su clasificación a costo amortizado. Las cuentas por cobrar comerciales y el ajuste por derivado implícito por la variación de precios, no cumplen las condiciones para su clasificación a costo amortizado, los cuales se medirán a valor razonable con cambios en resultados (VROR).

La Compañía considera que la nueva guía afectará la clasificación y medición de estos activos financieros, sin embargo dado que las cuentas por cobrar comerciales tienen condiciones de cobro contractuales (no más de 90 días) y son efectuadas a clientes que tienen una buena calificación crediticia, la Compañía estima no tener un impacto significativo.

Los pasivos financieros no tendrán cambios en su clasificación, continuaran siendo medidos sobre la misma base que se adopta en la NIC 39, debido a que los nuevos requerimientos sólo afectan la contabilización de los pasivos financieros que están designados a valor razonable con cambios en resultados.

El nuevo modelo de deterioro de activos financieros, requiere el reconocimiento de estimaciones por deterioro basadas en "pérdidas crediticias esperadas" (PCE) en lugar de sólo pérdidas incurridas crediticias de acuerdo con la NIC 39. Esta nueva estimación, se aplica a los activos financieros: a) clasificados a costo amortizado, b) instrumentos de deuda medidos a valor razonable con cambios en otros resultados integrales (VRORI), c) activos contractuales según la NIIF 15: Reconocimiento de ingresos, d) cuentas de arrendamiento, e) compromisos de préstamos y ciertos contratos de garantía financiera. La Compañía no espera una asignación de pérdida crediticia esperada significativa, para sus activos financieros.

Los nuevos requerimientos de contabilidad de coberturas de la NIIF 9, alinearán la contabilidad de los instrumentos de cobertura con las prácticas de gestión de riesgos de la Compañía. Como regla general, más relaciones de cobertura pueden ser elegibles como contabilidad de cobertura, ya que la norma introduce un enfoque basado en principios de gestión de riesgos. Actualmente, la Compañía no tiene la intención de designar sus instrumentos financieros derivados como instrumentos de cobertura. Dichos instrumentos financieros se contabilizan como derivados mantenidos para negociar con cambios en resultados (VROR).

Esta nueva norma amplía los requerimientos de revelación, con énfasis la contabilidad de cobertura, riesgo de crédito y pérdida crediticia esperada. La Compañía adoptará estos nuevos requerimientos de revelación identificando las brechas existentes como consecuencia de la adopción de la NIIF 9 en sus estados financieros.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

■ **NIIF 15 Ingresos de Actividades Ordinarias Procedentes de Contratos con Clientes**

El IASB ha emitido una nueva norma contable para el reconocimiento de los ingresos. Esta norma establece un marco integral para determinar si se reconoce un ingreso, cuándo se reconoce y el monto correspondiente. La NIIF 15 reemplaza las normas existentes sobre reconocimiento de ingresos, entre ellas, la NIC 11 Contratos de Construcción, la NIC 18 Ingresos Ordinarios, la CINIIF 13 Programas de Fidelización de Clientes, CINIIF 15 Acuerdos para la Construcción de Bienes Raíces, CINIIF 18 Transferencia de Activos desde Clientes y SIC 31 Ingresos - Transacciones de Permuta que Involucran Servicios de Publicidad.

Esta norma se basa en el principio de que los ingresos se reconocen cuando el control de un bien o servicio se transfiere a un cliente, e introduce un modelo de cinco pasos para el reconocimiento de ingresos ordinarios proveniente de los contratos con clientes:

1. Identificar el contrato con el cliente.
2. Identificar las obligaciones de desempeño del contrato.
3. Determinar el precio de la transacción.
4. Distribuir el precio de la transacción en las obligaciones de desempeño.
5. Reconocer el ingreso cuando (o en la medida en que) la entidad satisface la obligación de desempeño.

La aplicación de la NIIF 15 es obligatoria para ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2018. La Gerencia de la Compañía tiene previsto adoptar la NIIF 15 a partir del 1 de enero de 2018, utilizando el enfoque retrospectivo, lo que significa que el impacto de la transición se reconocerá en el patrimonio a partir del 1 de enero de 2017.

La Compañía considera que esta nueva norma no tendrá impacto material sobre sus estados financieros en el período de transición y aplicación, debido a que no se ha identificado en sus contratos por la venta de concentrado de cobre con contenido en oro, más de una obligación de desempeño que podría afectar la oportunidad del reconocimiento de los ingresos. La Compañía tiene como práctica efectuar sus últimos embarques del año con anterioridad al 31 de diciembre, reduciendo el riesgo de reconocer sus ingresos en un periodo incorrecto. Asimismo, la Compañía ha evaluado que el impacto de los ajustes al importe de la venta por concepto de precio, no es significativo.

■ **Clasificación y Medición de Transacciones de Pagos Basados en Acciones (enmiendas a NIIF 2 Pagos Basados en Acciones).**

Las enmiendas a las NIIF 2 incorporan requerimientos para la contabilización de:

1. Los efectos de las condiciones de irrevocabilidad y de no irrevocabilidad sobre la medición de los pagos basados en acciones liquidados en efectivo;
2. Las transacciones de pagos basados en acciones con cláusula de liquidación neta para obligaciones de retención de impuestos;
3. Una modificación en los términos y condiciones de un pago basado en acciones que cambia la clasificación de la transacción desde liquidada en efectivo hacia liquidada con instrumentos de patrimonio.

El 20 de junio de 2016, se emitió esta modificación que requiere aplicación para los períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2018. Se permite la adopción anticipada.

La Compañía considera que estas enmiendas a la NIIF 2 no tendrán impacto material sobre sus estados financieros 2017.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

■ **CINIIF 22 Transacciones en Moneda Extranjera y Contraprestaciones Anticipadas**

Esta interpretación aplica a transacciones en moneda extranjera (o parte de ella) cuando una entidad reconoce un activo no monetario o un pasivo no monetario por el pago o recepción de una contraprestación anticipada antes de que la entidad reconozca el activo, gasto o ingreso relacionado (o parte de estos).

Dirige cómo determinar la fecha de la transacción con el propósito de determinar el tipo de cambio a utilizar en el reconocimiento inicial del activo, gasto o ingreso relacionado (o parte de éstos) por la desincorporación de un activo no monetario o pasivo no monetario derivado del pago o recepción de una contraprestación anticipada en moneda extranjera.

La interpretación es efectiva para los períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2018, permitiéndose la adopción anticipada.

La Compañía se encuentra evaluando el impacto, en caso de existir alguno, de estas modificaciones emitidas que aún no son efectivas a la fecha de los estados financieros.

■ **NIIF 16 Arrendamientos**

La NIIF 16 se emitió en enero de 2016 e introduce un modelo de reconocimiento de arrendamientos dentro del estado de situación financiera. Un arrendatario reconoce un activo por derecho de uso representado por el derecho de usar el activo subyacente y un pasivo representado por su obligación de hacer pagos por arrendamiento. Existen excepciones opcionales en la aplicación de esta norma para arrendamientos de corto plazo y bienes de bajo valor. La contabilidad para el arrendador permanece similar a la establecida por la norma de arrendamientos actual.

Esta norma reemplaza la NIC 17 Arrendamientos, CINIIF 4 Determinación de si un Acuerdo contiene un Arrendamiento, Interpretación SIC-15 Arrendamientos Operativos – Incentivos y la Interpretación SIC-15 Evaluación de la Esencia de las Transacciones que Adoptan la Forma Legal de un Arrendamiento

La norma es efectiva para los períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2019, permitiéndose la adopción anticipada para compañías que apliquen NIIF 15 en o antes de la fecha de aplicación inicial de NIIF 16. La Compañía tiene la intención de adoptar esta norma en el año 2018 junto con la NIIF 15 y aplicar el enfoque retrospectivo, lo que significa que el impacto de la transición se reconocerá en el patrimonio a partir del 1 de enero de 2017.

La Compañía ha evaluado que esta norma afectará principalmente la contabilidad de sus arrendamientos operativos. Al 31 de diciembre de 2017, la Compañía tiene compromisos de arrendamientos operativos no cancelables relacionados principalmente con servicios de transmisión de energía y arrendamiento de equipos de cómputo por miles de S/ 6,164. La Compañía se encuentra en proceso de evaluación de los potenciales ajustes, debido al cambio en la definición del plazo del arrendamiento, el tratamiento de los pagos variables de arrendamiento, las opciones de extensión y terminación de plazos, así como la estimación del potencial monto de los activos por derecho de uso y los pasivos por arrendamiento que deberán reconocerse al adoptar esta nueva norma y su correspondiente impacto en la utilidad o pérdida de la Compañía así como la clasificación de los flujos de efectivo.

■ **CINIIF 23 Incertidumbre sobre tratamientos tributarios**

Esta interpretación aclara cómo aplicar los requisitos de reconocimiento y medición en la NIC 12 cuando existe incertidumbre sobre los tratamientos de impuesto a la renta. En tal circunstancia, una entidad reconocerá y medirá su activo o pasivo por impuestos corrientes o diferidos aplicando los requisitos de la NIC 12 basados en la ganancia fiscal (pérdidas fiscales), bases impositivas, pérdidas fiscales no utilizadas, créditos fiscales no utilizados y tasas impositivas determinadas según esta interpretación.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

La interpretación es efectiva para los períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2019, permitiéndose la adopción anticipada.

La Compañía se encuentra evaluando el impacto, en caso de existir alguno, de estas modificaciones emitidas que aún no son efectivas a la fecha de los estados financieros.

▪ **Ciclo de mejoras anuales a NIIF de 2015-2017 (enmiendas a NIIF 3, NIIF 11, NIC 12 y NIC 23).**

Las siguientes enmiendas se incluyen en este ciclo de mejoras:

- Interés mantenido previamente en una operación conjunta (enmiendas a NIIF 3 Combinaciones de Negocios): establece que cuando una de las partes de un acuerdo conjunto obtiene control de un negocio, reconocido como operación conjunta, y teniendo derechos a los activos y obligaciones por los pasivos relacionados con esa operación conjunta antes de la fecha de adquisición, se considerará como una combinación de negocios realizada por etapas, remidiendo la inversión previamente mantenida.
- Interés mantenido previamente en una operación conjunta (enmiendas a NIIF 11 Acuerdos Conjuntos): establece que una parte de una operación conjunta que es definida como negocio, que no participa del control conjunto de la misma, puede llegar a obtener control conjunto. En ese caso, la inversión mantenida previamente en la operación conjunta, no será remediada.
- Consecuencias en el impuesto a las ganancias producto de pagos en instrumentos financieros clasificados como patrimonio (enmiendas a NIC 12 Impuesto a las Ganancias): enmienda que precisa que una entidad deberá reconocer los efectos de dividendos en el impuesto a las ganancias, según lo definido en la NIIF 9. Los efectos serán reconocidos en el estado de resultados, otros resultados integrales o directamente en patrimonio, según su origen.
- Costos por préstamos elegibles para capitalización (enmiendas a NIC 23 Costos por Préstamos): modificación que precisa que para determinar la tasa de capitalización deberán ser excluidos los préstamos con propósitos específicos para la obtención de activos aptos, solo hasta que se hayan concluido todas las actividades necesarias para dejar el activo apto listo para su uso esperado.

Las modificaciones son efectivas a partir de los períodos anuales que comienzan en o después del 1 de enero de 2019. Se permite la aplicación anticipada.

La Compañía se encuentra evaluando el impacto, en caso de existir alguno, de estas modificaciones emitidas que aún no son efectivas a la fecha de los estados financieros.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

4. Administración de Riesgos Financieros

Las actividades de la Compañía la exponen a una variedad de riesgos financieros: riesgos de mercado (incluyendo el riesgo de tipo de cambio, riesgo de tasa de interés y riesgo de precio), riesgo de crédito, riesgo de liquidez y riesgo de capital. El programa de administración de riesgos financieros de la Compañía busca reducir los potenciales efectos adversos en el rendimiento financiero de la Compañía. Los aspectos más importantes en la administración de estos riesgos son los siguientes:

A. Riesgos de tipo de cambio

Las principales transacciones en moneda extranjera son en dólares estadounidenses y están relacionadas con cuentas por cobrar, cuentas por pagar y con las actividades de financiamiento de la Compañía, las que determinan activos y pasivos en dicha moneda. La Compañía está expuesta al riesgo que el tipo de cambio del dólar estadounidense respecto del sol fluctúe significativamente de manera adversa. La Gerencia ha decidido aceptar este riesgo por lo que no ha efectuado operaciones con productos derivados para cobertura.

Los saldos en moneda extranjera al 31 de diciembre se resumen como sigue:

<i>En miles de dólares estadounidenses</i>	2017	2016
Activos		
Efectivo	62,744	73,642
Cuentas por cobrar comerciales y otras cuentas por cobrar	24,866	12,100
	87,610	85,742
Pasivos		
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	(26,747)	(25,426)
Provisiones	(69,265)	(56,596)
Otros pasivos financieros	(85,093)	(84,775)
	(181,105)	(166,797)
Posición pasiva, neta	(93,495)	(81,055)

Al 31 de diciembre de 2017 los tipos de cambio utilizados por la Compañía para el registro de los saldos en moneda extranjera han sido los publicados por la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondos de Pensiones de S/ 3.238 y S/ 3.245 por US\$ 1 para los activos y pasivos, respectivamente (S/ 3.352 y S/ 3.360 por US\$ 1 para los activos y pasivos, respectivamente, al 31 de diciembre de 2016).

Al 31 de diciembre de 2017 la Compañía registró una ganancia en cambio neta por miles de S/ 9,118 (pérdida en cambio neta por miles de S/ 2,938 al 31 de diciembre de 2016).

En caso exista una devaluación o revaluación del dólar estadounidenses en relación con el sol al 31 de diciembre de 2017 y de 2016, y se mantengan todas las variables constantes, la utilidad neta antes de impuesto a las ganancias hubiera aumentado o disminuido como sigue:

<i>En miles de soles</i>	Incremento/disminución en US\$ tipo de cambio	Efectos en resultados antes de impuesto
2017	+10%	(2,614)
	-10%	2,614
2016	+10%	(2,188)
	-10%	2,188

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

B. Riesgo de tasa de interés

Como la Compañía no tiene activos significativos que generen intereses, los ingresos y los flujos de efectivo operativos de la Compañía son sustancialmente independientes de los cambios en las tasas de interés en el mercado.

El riesgo de tasa de interés para la Compañía surge de su endeudamiento a largo plazo. El endeudamiento a tasas variables expone a la Compañía al riesgo de tasa de interés sobre sus flujos de efectivo. El endeudamiento a tasas fijas expone a la Compañía al riesgo de tasa de interés sobre el valor razonable de sus pasivos.

La Compañía no tiene una política formal para determinar cuánto de su exposición debe estar a tasa fija o a tasa variable. Sin embargo, al asumir nuevos préstamos o endeudamiento, la Gerencia ejerce su criterio para decidir si una tasa fija o variable sería más favorable para la Compañía durante un período esperado hasta su vencimiento.

Al 31 de diciembre de 2017 y de 2016 se muestra el detalle de instrumentos a plazo fijo y variable que mantiene la Compañía:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Instrumentos a tasa fija		
Arrendamiento financiero	(5,218)	(8,413)
Instrumentos a tasa variable		
Otros pasivos financieros	(270,908)	(276,429)

Si al 31 de diciembre de 2017 y de 2016 las tasas de interés sobre instrumento a base variable hubiera sido de 0.5% mayores/menores y se hubieran mantenido constantes las demás variables al cierre del ejercicio, el resultado del año antes de impuestos se hubiera visto afectado de la siguiente manera:

<i>En miles de soles</i>	Incremento/disminución de tasas de interés	Efectos en resultados antes de impuesto
2017	+0.5%	(1,348)
	-0.5%	1,348
2016	+0.5%	(1,397)
	-0.5%	1,397

C. Riesgo de precio

La Compañía está expuesta al riesgo de fluctuación de los precios del cobre y oro. Es decir, que los flujos de venta de sus concentrados están adversamente expuestos por la volatilidad de los precios de mercado de dichos metales. Asimismo, los efectos de la fluctuación en los precios de mercado de los metales incrementan el riesgo de potenciales requerimientos de capital a los accionistas para cubrir necesidades de efectivo propias de las operaciones.

Si al 31 de diciembre de 2017 y de 2016 el precio del concentrado hubiera sido 5% mayor/menor y se hubieran mantenido constantes las demás variables, el resultado del año antes de impuestos se hubiera visto afectado de la siguiente manera:

<i>En miles de soles</i>	Incremento/disminución de precios	Efectos en resultados antes de impuesto
2017	+5%	64,350
	-5%	(64,350)
2016	+5%	52,846
	-5%	(52,846)

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

D. Riesgo de crédito

El riesgo de crédito de la Compañía se origina de la incapacidad de los deudores de poder cumplir con sus obligaciones, en la medida que éstas hayan vencido. La Gerencia considera que la Compañía no tiene riesgo crediticio importante debido a que sus clientes tienen períodos de crédito de corto plazo según términos contractuales y no se han presentado problemas de cobranza dudosa. Finalmente, la Compañía coloca sus excedentes de liquidez en instituciones financieras de prestigio, establece políticas de crédito conservadoras y evalúa constantemente las condiciones existentes en el mercado en el que opera.

Consecuentemente, la Compañía no prevé pérdidas significativas que surjan de este riesgo. Mayor información sobre el riesgo de crédito se expone en la nota 6.

E. Riesgo de liquidez

La administración prudente del riesgo de liquidez implica mantener suficiente efectivo y equivalentes de efectivo y la posibilidad de comprometer y/o tener comprometido financiamiento a través de una adecuada cantidad de fuentes de crédito. Debido a la naturaleza dinámica de sus actividades de operación e inversión, la Compañía intenta conservar flexibilidad en el financiamiento a través del mantenimiento de líneas de crédito comprometidas disponibles.

A continuación se presenta un análisis de los pasivos financieros de la Compañía clasificados según su vencimiento, considerando el período restante para llegar a ese vencimiento en la fecha del cierre del ejercicio:

<i>En miles de soles</i>	Valor en libros	Flujo de efectivo contractuales	2 meses o menos	2 – 12 meses	1 – 2 años	Más de 2 años
2017						
Otros pasivos financieros (nota 14)	276,126	295,231	-	9,950	9,183	276,098
Otras cuentas por pagar (nota 13) (*)	1,339	1,339	1,339	-	-	-
Provisiones (nota 15)	224,766	224,766	-	-	-	224,766
Cuentas por pagar Comerciales (nota 12)	103,035	103,035	103,035	-	-	-
	605,266	624,371	104,374	9,950	9,183	500,864
2016						
Otros pasivos financieros (nota 14)	284,842	290,337	-	285,119	5,218	-
Otras cuentas por pagar (nota 13) (*)	954	954	954	-	-	-
Provisiones (nota 15)	190,162	190,162	-	-	-	190,162
Cuentas por pagar Comerciales (nota 12)	108,917	108,917	108,917	-	-	-
	584,875	590,370	109,871	285,119	5,218	190,162

(*) No incluye pasivos estatutarios, ni beneficios sociales.

La Gerencia administra el riesgo asociado con los importes incluidos en cada una de las categorías mencionadas anteriormente, los cuales incluyen el mantener buenas relaciones con las entidades financieras con el fin de asegurar suficientes líneas de crédito en todo momento, así como también solventar capital de trabajo con flujos de efectivo proveniente de las actividades de operación.

Al 31 de diciembre de 2016 la Compañía presenta un capital de trabajo negativo por miles de S/ 69,056, debido principalmente a la porción corriente de la deuda a largo plazo. Sin embargo, la Compañía tiene la capacidad de generar recursos necesarios para poder hacer frente a sus obligaciones en el corto plazo y además la posibilidad de obtener préstamos de corto y de mediano plazo a tasas promedio de mercado. Al 31 de diciembre de 2017, dicha situación no se presenta.

Al 31 de diciembre de 2017, la Compañía presenta efectivo en miles de S/ 210,489 (miles de S/ 251,788 al 31 de diciembre de 2016), asimismo otros medios equivalentes en miles S/ 597,406 en líneas de crédito disponibles (en miles de S/ 1,037,108 al 31 de diciembre de 2016).

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

La Compañía mantiene préstamos que contienen una restricción de deuda. Un futuro incumplimiento de la restricción puede requerir que la Compañía pague el préstamo antes de lo indicado en la tabla anterior.

Al 31 de diciembre de 2016, el préstamo con el Bank of Nova Scotia contenía ciertas restricciones para la Compañía, respecto de los siguientes covenants los cuales la Compañía cumplió de manera satisfactoria:

- i. Mantener un ratio de EBITDA consolidado en relación con las cargas financieros netos consolidados que sea igual o exceda la relación 5 a 1.
- ii. El ratio de los préstamos en relación al EBITDA consolidado no deberá exceder la relación de 3 a 1.
- iii. El valor del patrimonio neto tangible consolidado debe ser igual o mayor que S/ 1,100,000,000.

Con la renovación del préstamo en Setiembre del 2017 con el Banco de Crédito del Perú y Scotiabank solo se mantienen vigentes los siguientes covenants:

- i. Mantener un ratio de EBITDA consolidado en relación con las cargas financieros netos consolidados que sea igual o exceda la relación 5 a 1.
- ii. El ratio de los préstamos en relación al EBITDA consolidado no deberá exceder la relación de 3 a 1.

La medición del cumplimiento de dicho covenants es semestral, la cual se realizará en el mes de marzo de 2018. De acuerdo a la evaluación de la Gerencia, la Compañía cumplirá los covenants establecidos en el periodo en el cual serán medibles.

F. Administración del riesgo de capital

El objetivo de la Compañía al administrar el capital es salvaguardar la capacidad de continuar como empresa en marcha y proporcionar el retorno esperado a sus accionistas y los beneficios respectivos a los otros grupos de interés; así como mantener una estructura óptima para reducir el costo del capital.

Con el fin de mantener o ajustar la estructura de capital, la Compañía puede ajustar el monto de los dividendos pagados a los accionistas, emitir nuevas acciones o vender activos para reducir la deuda.

La Compañía monitorea su capital sobre la base del índice de deuda – capital total. Este índice es determinado dividiendo la deuda neta entre el capital total. La deuda neta es calculada como el total del endeudamiento de la Compañía menos el efectivo y equivalentes de efectivo. El capital total corresponde al patrimonio neto, según se muestra en el estado de situación financiera.

Actualmente la Compañía mantiene niveles de deuda bastante bajos, sin embargo la estrategia es aprovechar el bajo costo para acceder a deuda adicional, para financiar sus proyectos de crecimiento y sostenibilidad de la unidad minera en coyunturas de precios bajos.

Los índices de deuda - capital al 31 de diciembre fueron como sigue:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Total pasivos	911,523	931,731
Menos: efectivo	(210,489)	(251,788)
Deuda neta	701,034	679,943
Patrimonio neto total	1,464,235	1,532,176
Índice deuda – capital	0.48	0.44

G. Clasificación contable y valor razonable

A continuación se presenta los valores en libros y los valores razonables de los activos y pasivos financieros incluyendo sus niveles de jerarquía de valor razonable.

	Valor en libros					Valor razonable	
	Ajuste de precios a valor razonable	Préstamos y cuentas por cobrar	Otros pasivos financieros	Total	Nivel 1	Nivel 2	Total
<i>En miles de soles</i>							
Al 31 de diciembre 2017:							
Activos financieros medidos a valor razonable							
Derivado implícito (nota 6)	13,729	-	-	13,729	13,729	-	13,729
	13,729	-	-	13,729	13,729	-	13,729
Activos financieros no medidos a valor razonable							
Efectivo (nota 5)	-	210,489	-	210,489	-	-	-
Cuentas por cobrar comerciales (nota 6)	-	65,985	-	65,985	-	-	-
Otras cuentas por cobrar (nota 8) (a)	-	39,765	-	39,765	-	-	-
	-	316,239	-	316,239	-	-	-
Pasivos financieros no medidos a valor razonable							
Otros pasivos financieros (nota 14)	-	-	276,126	276,126	-	298,015	298,015
Cuentas por pagar comerciales (nota 12)	-	-	103,035	103,035	-	-	-
Provisiones (nota 15)	-	-	224,766	224,766	-	-	-
Otras cuentas por pagar (nota 13) (b)	-	-	1,339	1,339	-	-	-
	-	-	605,266	605,266	-	298,015	298,015

- (a) No incluye beneficios por impuestos ni fondos restringidos.
(b) No incluye anticipos, pasivos estatutarios ni beneficios sociales.

GOLDFIELDS LA CIMA S.A.
Notas a los Estados Financieros
31 de diciembre de 2017 y de 2016

A continuación se presenta los valores en libros y los valores razonables de los activos y pasivos financieros incluyendo sus niveles de jerarquía de valor razonable.

	Ajuste de precios a valor razonable	Préstamos y cuentas por cobrar	Valor en libros			Valor razonable	
			Otros pasivos Financieros	Total	Nivel 1	Nivel 2	Total
<i>En miles de soles</i>							
Al 31 de diciembre 2016:							
Activos financieros medidos a valor razonable							
Derivado implícito (nota 6)	(4,187)	-	-	(4,187)	(4,187)	-	(4,187)
	(4,187)	-	-	(4,187)	(4,187)	-	(4,187)
Activos financieros no medidos a valor razonable							
Efectivo (nota 5)	-	251,788	-	251,788	-	-	-
Cuentas por cobrar comerciales (nota 6)	-	39,039	-	39,039	-	-	-
Otras cuentas por cobrar (nota 8) (a)	-	38,480	-	38,480	-	-	-
	-	329,307	-	329,307	-	-	-
Pasivos financieros no medidos a valor razonable							
Otros pasivos financieros (nota 14)	-	-	284,842	284,842	-	289,253	289,253
Cuentas por pagar comerciales (nota 12)	-	-	108,917	108,917	-	-	-
Provisiones (nota 15)	-	-	190,162	190,162	-	-	-
Otras cuentas por pagar (nota 13) (b)	-	-	954	954	-	-	-
	-	-	584,875	584,875	-	289,253	289,253

(a) No incluye beneficios por impuestos ni fondos restringidos.

(b) No incluye anticipos, pasivos estatutarios ni beneficios sociales.

La Compañía no ha revelado el valor razonable de los instrumentos financieros de corto plazo tales como cuentas por pagar o por cobrar, debido a que el valor en libros es una aproximación al valor razonable.

Instrumentos financieros llevados a valor razonable

El siguiente cuadro analiza cómo se recurrió a la medición para instrumentos financieros y pasivos financieros. Estas mediciones de valor razonable se clasifican en diferentes niveles de la jerarquía del valor razonable sobre la base de las aportaciones a la técnica de valoración utilizada. Los diferentes niveles se definen de la siguiente manera:

- Nivel 1: Precios cotizados (sin ajustar) en mercados activos para activos o pasivos accesibles a la fecha de medición idénticas.
- Nivel 2: Variables distintas a los precios cotizados incluidos en el Nivel 1 que sean observables para el activo o pasivo, ya sea directa o indirectamente.
- Nivel 3: Los datos no son observables para el activo o pasivo.

GOLDFIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

5. Efectivo

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Fondo fijo	16	16
Saldos bancarios	210,473	251,772
	210,489	251,788

Al 31 de diciembre de 2017 la Compañía mantiene sus cuentas corrientes en instituciones financieras locales y del exterior de primer nivel, denominadas en moneda nacional y en moneda extranjera por aproximadamente miles de S/ 7,308 y miles de US\$ 62,744, respectivamente (miles de S/ 4,923 y miles de US\$ 73,642 respectivamente, al 31 de diciembre de 2016). Dichos fondos son de libre disponibilidad y devengan intereses a tasas de interés de mercado.

De acuerdo con la información que suministra Apoyo & Asociados Internacionales S.A.C. y Fitch Ratings la calidad de las instituciones financieras en las que se deposita el efectivo de la Compañía se discrimina como sigue:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Depósitos en bancos		
AA -	175,604	228,658
A +	34,141	22,740
A	728	374
	210,473	251,772

6. Cuentas por Cobrar Comerciales

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Cuentas por cobrar		
Aurubis AG (Alemania)	26,330	8,098
Trafigura Pte. Ltd.	21,236	3,630
Pan Pacific Copper Co. Ltd. (Japón)	18,419	23,385
Glencore Peru S.A.C.	-	3,926
	65,985	39,039
Derivado implícito (nota 30)	13,729	(4,187)
Total cuentas por cobrar comerciales	79,714	34,852

- A. Las cuentas por cobrar comerciales tienen vencimiento corriente, no cuentan con garantías específicas y no generan intereses.
- B. De acuerdo con el análisis efectuado por la Gerencia, se considera que una cuenta por cobrar se encuentra deteriorada cuando ha sido clasificada como cuenta incobrable y, por tanto, ha sido presentada en el rubro provisión para cuentas de cobranza dudosa.

El incremento en el 2017 de las cuentas por cobrar comerciales corresponde principalmente al saldo de las ventas realizadas durante el mes de diciembre por miles de S/ 40,497. (Al 31 de diciembre 2016 corresponde a miles de S/ 15,594).

Al 31 de diciembre de 2017 y de 2016, la Gerencia de la Compañía considera que, no tiene cuentas incobrables ya que sus principales clientes cuentan con un reconocido prestigio en el mercado internacional y no muestran problemas financieros al cierre del período.

GOLDFIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Asimismo, si bien mantiene cuentas por cobrar comerciales con una antigüedad de más de 120 días, esto se debe a las condiciones contractuales que mantiene la Compañía con sus clientes.

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Antigüedad de las cuentas por cobrar		
Hasta 60 días	40,496	23,692
Más 60 días y hasta 120 días	17,414	7,231
Más de 120 días	8,075	8,116
	65,985	39,039
Clasificación por deudor		
Grupo 1	-	-
Grupo 2	65,985	39,039
	65,985	39,039

Grupo 1: clientes nuevos (menos de 6 meses como cliente).

Grupo 2: clientes existentes (más de 6 meses) sin incumplimientos en el pasado.

7. Otras Cuentas por Cobrar y por Pagar a Entidades Relacionadas

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Otras cuentas por cobrar (nota 8)		
Compañía Transmisora Nor Peruana S.R.L.	19,990	22,520
Minera Gold Fields Salares Norte	25	22
Gold Fields Ghana Limited	-	13
	20,015	22,555
Otras cuentas por pagar (nota 14)		
Minera Gold Fields Peru	619	-
Compañía Transmisora Nor Peruana S.R.L.	350	492
GFL Group Services Pty Ltd.	370	453
Gold Fields Exploration	-	9
	1,339	954

Minera Gold Fields Salares Norte

Las cuentas por cobrar corresponden a reembolsos de gastos y consultorías.

Compañía Transmisora Nor Peruana S.R.L.

Las cuentas por cobrar corresponden a anticipos brindados para la Construcción de la Línea de transmisión eléctrica.

GFL Group Services (Pty) Ltd.

Las otras cuentas por pagar corresponden a reembolsos de gastos y costos incurridos por cuenta de la Compañía al prestarle soporte logístico y administrativo al Proyecto Minero Cerro Corona.

Minera Gold Fields Perú

Las otras cuentas por pagar corresponden a venta de activo y transferencia de concesión minera.

Gold Fields Ghana Limited

Al 31 de diciembre de 2017, no se presenta saldo por cobrar. Al 31 de diciembre de 2016, las otras cuentas por cobrar corresponden a reembolsos de gastos y costos incurridos por cuenta de la Compañía por capacitación de personal.

GOLDFIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Gold Fields Exploration

Al 31 de diciembre de 2017, no se presenta saldo por pagar. Al 31 de diciembre de 2016 las otras cuentas por pagar corresponden a reembolsos de gastos de seguros de personal incurridos por cuenta de la Compañía por entrenamiento de personal.

Los saldos de estas cuentas son de vencimiento corriente, no devengan intereses y no tienen garantías específicas.

Personal clave de la Gerencia

La Compañía considera como su personal clave a los miembros del directorio y de la Gerencia a aquellos funcionarios con autoridad y responsabilidad de planificar, dirigir y controlar las actividades, quienes son el Gerente General y las Gerencias de Línea. La remuneración al personal clave es decir miembros del directorio y de la Gerencia en el año 2017 fue por miles de S/ 107 y por miles de S/ 19,941 respectivamente. (La remuneración al personal clave es decir miembros del directorio y de la Gerencia en el año 2016 fue por miles de S/ 222 y por miles de S/ 28,626 respectivamente). La Compañía reconoció estos gastos en el estado de resultados y otros resultados integrales.

Al 31 de diciembre de 2017 y de 2016, no existen otras transacciones con partes relacionadas.

8. Otras Cuentas por Cobrar

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Municipalidad provincial de Hualgayoc - Mcdo Bambamarca (a)	9,847	9,847
Crédito fiscal (b)	8,548	9,019
Venta de combustible	5,340	3,956
Anticipos de proveedores	4,143	1,696
Diversas	420	426
	28,298	24,944
Entidades relacionadas (nota 7)	20,015	22,555
	48,313	47,499

- (a) Durante el año 2017 se creó la Mesa de Trato Directo, a sugerencia del Ministerio de Economía y Finanzas, en donde participan representantes oficiales de la Municipalidad Provincial de Hualgayoc y la Compañía, con el objetivo de aprobar una transacción extrajudicial de pago por parte de Municipalidad Provincial de Hualgayoc. De acuerdo a la evaluación de la Gerencia no existe estimación por deterioro de dicha cuenta por cobrar, la cual se estima sea realizada en el año 2018.
- (b) Corresponde al Impuesto general a las ventas por compras acumuladas al 31 de diciembre del 2017, el cual será compensado en los meses siguientes.

GOLDFIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

9. Inventarios

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Productos terminados	14,876	33,694
Productos en proceso concentrado	6,592	3,008
Suministros diversos (a)	46,721	46,809
Inventarios por recibir	403	299
Productos en proceso largo plazo (b)	107,573	107,573
Total inventarios	176,165	191,383
Corriente	(68,592)	(83,810)
Total no Corriente	107,573	107,573

- (a) La estimación por deterioro de valor de suministros al 31 de diciembre de 2017 y de 2016 asciende a miles de S/ 1,355 y miles de S/ 1,252 respectivamente.

Al 31 de diciembre del 2017 y de 2016, el deterioro de suministros comprende principalmente lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Partes mecánicas e instrumentación	1,010	1,012
Repuestos - Faja transportadora	115	94
Suministros diversos	135	91
Partes eléctricas y electrónicas	46	20
Implementos de seguridad	43	1
Otros	6	34
	1,355	1,252

- (b) Durante el año 2017 la Compañía ha evaluado los productos en proceso a largo plazo y considera que no se requiere estimación por deterioro de valor. Al 31 de diciembre del 2017 se tiene un stock de 3,823 ton (000) en el largo plazo (3,823 ton (000) en el año 2016). La Compañía ha considerado que dicho inventario será realizado a largo plazo debido a la estrategia de procesamiento incluido en el plan de minado.

GOLDFIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

10. Propiedades, Planta y Equipo

El movimiento en el costo y el de su correspondiente depreciación acumulada de propiedades planta y equipos, por los años terminados al 31 de diciembre, es el siguiente:

<i>En miles de soles</i>	Terrenos	Edificios, construcciones e instalaciones	Maquinaria y equipos	Unidades de transporte	Unidades de transporte - Leasing	Muebles y enseres	Equipos de computo	Equipos diversos	Costos de financiación	Trabajos en curso	Saldos finales
Año 2017											
Costo											
Saldos iniciales	31,690	1,823,392	736,013	2,618	10,461	5,621	3,687	77,491	175,291	83,005	2,949,269
Adiciones	-	-	-	-	579	-	-	-	-	107,369	107,948
Retiros	-	(226)	(3,602)	-	(747)	-	-	(2,507)	-	-	(7,082)
Transferencias	48	151,304	1,668	775	-	25	1,805	3,602	-	(159,977)	(750)
Recupero de deterioro	3,401	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3,401
Al 31 de diciembre de 2017	35,139	1,974,470	734,079	3,393	10,293	5,646	5,492	78,586	175,291	30,397	3,052,786
Depreciación											
Saldos iniciales	-	802,335	406,082	2,255	3,495	4,629	2,579	28,176	99,942	-	1,349,493
Adiciones	-	217,344	66,503	170	2,692	564	716	10,627	14,981	-	313,597
Retiros	-	(95)	(2,207)	-	(425)	-	-	(1,629)	-	-	(4,356)
Recupero de deterioro	-	(87,802)	(28,371)	-	-	-	-	-	(6,479)	-	(122,652)
Al 31 de diciembre de 2017	-	931,782	442,007	2,425	5,762	5,193	3,295	37,174	108,444	-	1,536,082
Valor en libros neto al cierre	35,139	1,042,688	292,072	968	4,531	453	2,197	41,412	66,847	30,397	1,516,704
Año 2016											
Costo											
Saldos iniciales	35,091	1,744,451	732,774	2,933	7,654	5,621	3,249	66,516	175,291	72,543	2,846,123
Adiciones	-	-	-	-	2,973	-	-	-	-	144,547	147,520
Retiros	-	(45,440)	(564)	(602)	(166)	-	-	(1,664)	-	(809)	(49,245)
Transferencias	-	124,381	3,803	287	-	-	438	12,639	-	(133,276)	8,272
Deterioro de activos	(3,401)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(3,401)
Al 31 de diciembre de 2016	31,690	1,823,392	736,013	2,618	10,461	5,621	3,687	77,491	175,291	83,005	2,949,269
Depreciación											
Saldos iniciales	-	551,474	309,145	2,604	989	4,064	1,938	20,530	78,078	-	968,822
Adiciones	-	186,710	61,813	131	2,551	565	641	9,219	13,777	-	275,407
Retiros	-	(45,440)	(288)	(480)	(45)	-	-	(1,573)	-	-	(47,826)
Deterioro de activos	-	109,591	35,412	-	-	-	-	-	8,087	-	153,090
Al 31 de diciembre de 2016	-	802,335	406,082	2,255	3,495	4,629	2,579	28,176	99,942	-	1,349,493
Valor en libros neto al cierre	31,690	1,021,057	329,931	363	6,966	992	1,108	49,315	75,349	83,005	1,599,776

GOLDFIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Al 31 de diciembre de 2017 y de 2016 los trabajos en curso comprenden principalmente lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Construcción de presa	5,862	22,556
Planta de agua para presa	5,504	5,573
Equipos para el área de procesos	3,429	1,536
Expansión presa de relaves	2,579	-
Construcción de botaderos	2,557	40,916
Equipos de tecnología y comunicaciones	1,664	1,970
Estación de combustible	1,638	1,682
Sistema para administración de flota minera	243	2,104
Almacén de lubricantes	-	973
Otros	6,921	5,695
	30,397	83,005

Durante el 2017 se capitalizaron activos fijos que se encontraban como obras en curso, estas incluyen: Presa de Relaves por miles de S/ 84,027; Botaderos por miles de S/ 64,735; Almacenes de Lubricantes y Residuos Peligrosos por miles de S/ 1,733, entre otros. Durante el 2016 se capitalizaron activos fijos que se encontraban como obras en curso, estas incluyen: Presa de Relaves por miles de S/ 88,870; Grifo por miles de S/ 10,054; Módulos de campamentos S/ 8,200, entre otros.

Durante el 2017 se realizó la transferencia del software utilizado para el control de despacho de mina la cual fue transferido del rubro propiedad planta y equipo al rubro Intangible, por miles de S/ 750.

Al 31 de Diciembre del 2017 y 2016 la Compañía no mantiene activos en garantía.

El gasto por depreciación por el año terminado el 31 de diciembre de 2017 y de 2016 se ha asignado íntegramente al costo de producción y se presenta en el estado de resultados y otros resultados integrales.

Recupero por deterioro

Durante el 2017 como resultado de la extensión de la vida útil de la mina, la Compañía reconoció un recupero de deterioro de activos por miles de S/ 154,358, con un gasto por impuesto diferido por miles de S/ 45,536 teniendo un efecto neto en resultados del año por miles de S/ 108,822.

El cálculo de recupero de deterioro se determinó con base en el valor en uso y fue calculado por la unidad generadora de efectivo - Unidad Minera Cerro Corona. Las proyecciones de flujo de efectivo incluyeron estimaciones específicas por los años de vida restantes de la mina, las más relevantes son:

- Precio del cobre de US\$ 2.78 lb
- Precio de oro US\$ 1,300 oz.
- La tasa de descuento utilizada, antes de impuestos, fue de 4.8%.

GOLDFIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Se reconoció recupero de deterioro de inmueble, maquinaria y equipo por miles de S/ 126,053 y por intangible por miles de S/ 28,305, según el siguiente detalle:

<i>En miles de soles</i>	2017
Terrenos	3,401
Edificio y otras construcciones	87,802
Maquinaria y equipos	28,371
Costo de financiación	6,479
Derechos mineros	280
Gastos de desarrollo y pre-operativos	19,729
Activos por remediación y cierre de mina	5,094
Desbroce diferido	3,190
Otros intangibles	12
	154,358

Pérdida por deterioro

Durante el 2016 como resultado de la disminución del nivel de precios la compañía reconoció pérdidas por deterioro del valor de sus activos por S/ 191,821, con un beneficio por impuesto diferido de S/ 56,587 teniendo un efecto neto en resultados del año de S/ 135,234.

El cálculo de deterioro se determinó con base en el valor en uso y fue calculado por la unidad generadora de efectivo- Unidad Minera Cerro Corona. Las proyecciones de flujo de efectivo incluyeron estimaciones específicas para los 7 años de vida restantes de la mina, las más relevantes son:

- Precio del cobre de US\$ 2.8 lb y precio de oro US\$ 1,300 oz.
- Reducción de inversión en capital sostenible.
- La tasa de descuento utilizada, antes de impuestos, fue de 4.8%.

Se reconoció pérdida por deterioro de inmueble, maquinaria y equipo por S/ 156,491 y por intangible S/ 35,330, según el siguiente detalle:

<i>En miles de soles</i>	2016
Terrenos	3,401
Edificio y otras construcciones	109,591
Maquinaria y equipos	35,412
Costo de financiación	8,087
Derechos mineros	350
Gastos de desarrollo y pre-operativos	24,625
Activos por remediación y cierre de mina	6,358
Desbroce diferido	3,982
Otros intangibles	15
	191,821

11. Activos Intangibles

El movimiento en el costo y su correspondiente amortización acumulada de activos intangibles, por los años terminados el 31 de diciembre, es el siguiente:

<i>En miles de soles</i>	Derechos mineros	Gastos de desarrollo y pre- operativos	Activos por remediación y cierre de mina	Programas de cómputo	Desbroce diferido	Gastos de estudios y proyectos	Carretera 3N - convenio Yanacocha	Otros intangibles	Saldos finales
Año 2017									
Costo									
Saldos iniciales	7,010	498,876	113,543	11,699	86,270	1,571	26,467	325	745,761
Adiciones	-	-	39,939	-	-	580	-	-	40,519
Retiros	-	-	-	(1,316)	-	-	-	-	(1,316)
Transferencias	49	-	-	2,279	-	(1,578)	-	-	750
Al 31 de diciembre de 2017	7,059	498,876	153,482	12,662	86,270	573	26,467	325	785,714
Depreciación									
Saldos iniciales	3,754	284,215	54,306	10,939	49,171	-	11,694	185	414,264
Adiciones	611	42,679	11,778	1,082	7,376	-	2,937	27	66,490
Retiros	-	-	-	(1,316)	-	-	-	-	(1,316)
Recupero de Deterioro	(280)	(19,729)	(5,094)	-	(3,190)	-	-	(12)	(28,305)
Al 31 de diciembre de 2017	4,085	307,165	60,990	10,705	53,357	-	14,631	200	451,133
Valor en libros netos al cierre	2,974	191,711	92,492	1,957	32,913	573	11,836	125	334,581
Año 2016									
Costo									
Saldos iniciales	7,010	499,012	113,543	10,892	86,270	10,547	26,467	325	754,066
Adiciones	-	-	-	-	-	943	-	-	943
Retiros	-	(136)	-	-	-	(840)	-	-	(976)
Transferencias	-	-	-	807	-	(9,079)	-	-	(8,272)
Deterioro de activos	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Al 31 de diciembre de 2016	7,010	498,876	113,543	11,699	86,270	1,571	26,467	325	745,761
Depreciación									
Saldos iniciales	2,840	220,139	36,804	10,099	38,406	-	9,255	145	317,688
Adiciones	564	39,520	11,144	840	6,783	-	2,439	25	61,315
Retiros	-	(69)	-	-	-	-	-	-	(69)
Deterioro de activos	350	24,625	6,358	-	3,982	-	-	15	35,330
Al 31 de diciembre de 2016	3,754	284,215	54,306	10,939	49,171	-	11,694	185	414,264
Valor en libros netos al cierre	3,256	214,661	59,237	760	37,099	1,571	14,773	140	331,497

GOLDFIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

En noviembre del 2017 el Ministerio de Energía y Minas - MEM aprobó la V actualización al plan de cierre de mina, por el cual se determinó un ajuste en el activo por remediación y cierre de mina de miles por S/ 39,939. En el año 2016 no se realizó ningún ajuste ya que se mantenía la provisión basada en la IV actualización del plan de cierre de mina aprobada en octubre del 2014.

El gasto por amortización por el año terminado el 31 de diciembre de 2017 y de 2016 se ha asignado íntegramente al costo de producción en el estado de resultados y otros resultados integrales.

Durante el 2017 se capitalizaron Intangibles por miles de S/ 1,578, que se encontraban en Intangibles en curso, estos incluyen: el Software Success Factor Fase I por miles de S/ 1,453, entre otros. Asimismo, el software para el sistema de control de despacho de mina fue transferido del rubro propiedad planta y equipo al rubro Intangible, el importe asciende a miles S/ 750.

El recupero por deterioro de intangibles para el año 2017 en miles es de S/ 28,305 (nota 10).

12. Cuentas por Pagar Comerciales

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Facturas por pagar	102,756	106,422
Otros	279	2,495
	103,035	108,917

Las cuentas por pagar comerciales se originan principalmente por la prestación de servicios de la actividad productiva de la Compañía, así como por el proceso de ampliación de la mina.

Estas cuentas por pagar están denominadas en moneda nacional y extranjera, tienen vencimientos corrientes, no generan intereses y no se han otorgado garantía por estas obligaciones.

Las facturas por pagar incluyen provisiones por documentos que aún no han llegado físicamente pero se tiene el soporte para su registro, al 31 de diciembre de 2017 ascienden a miles de S/ 80,627 (miles de S/ 78,802 al 31 de diciembre de 2016).

El valor en libros de la cuenta por pagar comerciales debido a su vencimiento corriente es similar a su valor razonable.

GOLDFIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

13. Otras Cuentas por Pagar

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Remuneraciones, gratificaciones, vacaciones y participaciones por pagar	54,900	57,112
Instrumentos de cobertura (a)	10,640	-
Impuesto a la renta por pagar (b)	12,789	33,921
Regalías, IEM y Osinergmin	8,472	8,069
Fondo Complementario	2,662	2,273
Retenciones de Impuesto a la Renta	1,187	1,510
Otros Tributos	1,029	1,041
Cuentas por pagar diversas a entidades relacionadas (nota 7)	1,339	954
Provisión de beneficios sociales	659	695
Diversas	251	1
	93,928	105,576

- (a) A fin de cubrir la exposición que le genera la variación del precio de cobre, la Compañía ha suscrito un contrato de cobertura por la producción del cobre. A través del cual asegura un precio mínimo y máximo recibido.

La Compañía aplica el tratamiento de cobertura de valor razonable sobre este contrato, para el cual reconoce en resultados el valor razonable del instrumento financiero derivado. El cambio en el valor razonable del año 2017 asciende a miles S/ 18,708 que se presenta en la partida ingresos (gastos) financieros en el estado de resultados y otros resultados integrales.

Al 31 de diciembre de 2017, estos contratos de cobertura fueron firmados con el Scotiabank, Citibank y JP Morgan, con fecha 25 de julio, 21 de diciembre y 28 de noviembre del 2017 respectivamente. Comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	Fecha de vencimiento	Valor en libros al 31.12.2017
Scotiabank	29.12.2017	2,614
Citibank	31.12.2018	2,270
JP Morgan	31.12.2018	5,756
		10,640

- (b) El impuesto por pagar se compone de la siguiente manera:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Utilidad tributaria	529,661	463,181
Impuesto a la renta por pagar (29.5% / 30%)	156,250	138,954
Pagos a cuenta	(143,461)	(105,033)
	12,789	33,921

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

14. Otros Pasivos Financieros

En el mes de Setiembre del 2017, la Compañía firmó un préstamo con el Scotiabank y Banco de Crédito del Perú. Dicho préstamo presenta como garantía los flujos de venta de concentrado de cobre y tiene una línea de crédito asegurada por US\$ 150 millones. Al 31 de Diciembre del 2017 la Compañía ha utilizado US\$ 83.4 millones de la línea de crédito, de los cuales US\$ 82 millones fueron utilizados para pre pagar el préstamo anterior con The Bank of Nova Scotia y US\$ 1.4 millones para el pago de gastos de estructuración.

Asimismo, en el año 2016 la compañía firmó contratos de arrendamiento con la empresa Renting S.A. el cual se encuentra clasificado como una operación de arrendamiento financiero.

El saldo y la estructura del préstamo al 31 de diciembre de 2017, que asciende a US\$ 83.4 millones y las otras obligaciones financieras es el siguiente:

<i>En miles de soles</i>					Total		Capital		Interés	
Acreedor	Clase de obligación	Moneda	Tasa de interés	Vencimiento	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Préstamo	Préstamo	US\$	LIBOR +1.625%	Dic 2017	-	276,429	-	275,520	-	909
Préstamo	Préstamo	US\$	LIBOR + 1.2%	Sep 2020	270,908	-	270,908	-	-	-
Renting S.A.	Arrendamiento financiero	US\$	7.92%	Sep 2019	5,218	8,413	4,858	7,615	360	798
					276,126	284,842	275,766	283,135	360	1,707
Menos: Porción corriente					(3,012)	(279,624)				
No corriente					273,114	5,218				

Como parte del contrato suscrito la Compañía se encuentra obligado al cumplimiento de compromisos financieros, los cuales serán medidos semestralmente. El incumplimiento de ellos genera una situación de exigibilidad discrecional por parte del prestamista.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

A continuación se mencionan los compromisos financieros

- i. Mantener un ratio de EBITDA consolidado en relación con las cargas financieros netas consolidadas que sea igual o exceda la relación de 5 a 1,
- ii. El ratio de los préstamos en relación al EBITDA consolidado no deberá exceder la relación de 3 a 1.

La medición del cumplimiento de dicho covenants es semestral, la cual se realizará en el mes de marzo de 2018. De acuerdo a la evaluación de la Gerencia, la Compañía cumple los covenants establecidos al 31 de diciembre del 2017 y los cumplirá a la fecha de medición.

El valor presente de los pagos de contratos de arrendamiento financiero es como sigue:

<i>En miles de soles</i>	Pagos mínimos futuros		Intereses		Valor presente de los pagos mínimos futuros	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Hasta un año	3,012	3,195	276	471	2,736	2,724
Entre uno y cinco años	2,206	5,218	84	327	2,122	4,891
	5,218	8,413	360	798	4,858	7,615

Los pagos mínimos futuros de los contratos de préstamos son como siguen:

<i>En miles de soles</i>	Capital	Interés	Total
2017			
Menos de 1 año	-	-	-
Entre uno y cinco años	270,908	-	270,908
	270,908	-	270,908
2016			
Menos de 1 año	275,520	909	276,429
Entre uno y cinco años	-	-	-
	275,520	909	276,429

El valor razonable de los pasivos financieros es como sigue:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Hasta un año	3,012	284,035
Entre uno y cinco años	295,003	5,218
	298,015	289,253

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Conciliación entre cambios en los pasivos y flujos de efectivo surgidos de actividades de financiación

			Permutas financieras de tasa de interés y contratos a término en moneda	Permutas financieras de tasa de interés y contratos a término en moneda						
		Obligaciones y préstamos	Otros activos financieros	extranjera usados para cobertura - activos	extranjera usados para cobertura - pasivos	Capital emitido	Otras reservas de capital	Otras reserva de patrimonio	Resultados acumulados	Total
<i>En miles de soles</i>	<i>Nota</i>									
Saldo al 1 de enero de 2017		284,842	-	-	-	1,294,374	227,656	46,034	(35,889)	1,817,017
Cambios por flujos de efectivo de financiación										
Cobros procedentes de la emisión de préstamos y obligaciones	14	3,927	-	-	-	-	-	-	-	3,927
Reducción de capital	17	-	-	-	-	(297,723)	-	-	-	(297,723)
Dividendos pagados	21	-	-	-	-	-	-	-	(119,937)	(119,937)
Pago de obligaciones por arrendamiento financiero	14	(2,906)	-	-	-	-	-	-	-	(2,906)
Total cambio por flujos de efectivo de financiación		1,021	-	-	-	(297,723)	-	-	(119,937)	(416,639)
Efecto de cambios en tipos de cambio		(9,737)	-	-	-	-	-	-	-	(9,737)
Cambios en valor razonable		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros cambios		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Relacionados con pasivos		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total otros cambios relacionados con pasivos		-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total otros cambios relacionados con patrimonio		-	-	-	-	(176)	(52,396)	64,151	338,141	349,720
Saldo al 31 de diciembre de 2017		276,126	-	-	-	996,475	175,260	110,185	182,315	1,740,361

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

15. Provisiones

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	Provisión por remediación ambiental	Pagos basados en acciones	Plan de incentivos largo plazo	Total
Saldo al 1 de enero de 2016	167,222	517	6,825	174,564
Actualización de Plan de Cierre de Minas	-	-	-	-
Adiciones (deducciones) hechas durante el periodo	4,365	(490)	6,034	9,908
Costo financiero	5,690	-	-	5,690
Saldo al 31 de diciembre de 2016	177,277	27	12,859	190,162
Actualización de Plan de Cierre de Minas	39,939	-	-	39,939
Adiciones (deducciones) hechas durante el periodo	(6,369)	(27)	(2,976)	(9,372)
Costo financiero	4,037	-	-	4,037
Saldo al 31 de diciembre de 2017	214,884	-	9,882	224,766

A. Provisión por remediación ambiental

Con fecha 14 de octubre de 2004 entró en vigencia la Ley N° 28090 norma que tiene por objeto regular las obligaciones y procedimientos que deben cumplir los titulares de la actividad minera para la elaboración, presentación e implementación del Plan de Cierre de Minas y la constitución de las garantías ambientales correspondientes. Este cuerpo legal y sus modificaciones establecieron la obligación del titular de unidades mineras en operación de presentar ante las autoridades competentes el Plan de Cierre de Mina, dentro del plazo máximo de un año a partir de la vigencia de su reglamento. Mediante Decreto Supremo N° 033-2005-EM de fecha 15 de agosto de 2005 se aprobó el Reglamento de Cierre de Minas.

En cumplimiento de esta obligación el 4 de diciembre de 2006, la Compañía presentó al Ministerio de Energía y Minas el estudio de impacto ambiental de la unidad Cerro Corona, el cual fue aprobado el 4 de junio de 2008 mediante RD N° 131-2008-MEM/AAM. El 24 de Noviembre del 2017 mediante Resolución Directorial N° 335-2017-MEM-DGAAM, se aprobó la V Modificación del plan de cierre de minas. De acuerdo con lo indicado por el Reglamento, la Compañía ha entregado al Ministerio de Energía y Minas cartas fianzas desde el año 2008 y garantías que han ido actualizándose y renovándose anualmente. En enero del 2017 se renovó la carta fianza de US\$ 37.8 millones emitida por el Banco de Crédito del Perú, cuyo vencimiento es en enero del 2018, en febrero se renovó por US\$ 45.4 millones de acuerdo al nuevo plan de cierre de mina.

A fin de cumplir con los requerimientos del Reglamento, al 31 de diciembre de 2017 la Compañía ha determinado que la provisión para el cierre de la unidad minera asciende a miles de S/ 214,884 (miles de S/ 177,277 al 31 de diciembre de 2016).

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	Nota	2017	2016
Saldo al 1 de enero		177,277	167,222
Actualización del valor del activo fijo	11	39,939	-
Gasto financiero	29	4,037	5,690
Ajuste diferencia en cambio		(6,369)	4,365
Saldo al 31 de diciembre		214,884	177,277
Menos porción corriente		-	-
Porción no corriente		214,884	177,277

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Al 31 de diciembre de 2017, el valor futuro de la provisión por cierre de la unidad minera es de miles de S/ 268,689, monto que se descontó a la tasa anual libre de riesgo ajustada de 3.7945%, resultando un activo a valor presente de miles de S/ 214,884 (miles de S/ 177,277 descontado al 3.7040%, respectivamente, al 31 de diciembre de 2016). La Compañía considera que el monto del pasivo reconocido en los estados financieros es suficiente para hacer frente a su obligación contemplada en las leyes de protección del medio ambiente vigentes y aprobadas por el Ministerio de Energía y Minas.

Los montos reconocidos en el estado de resultados integrales se determinan como sigue:

<i>En miles de soles</i>	<i>Nota</i>	2017	2016
Depreciación	11	11,778	11,144
Gasto de actualización de la provisión por remediación ambiental	29	4,037	5,690

Debido a la falta de certeza respecto a ciertos estudios técnicos e investigaciones que se encuentran en análisis por parte del equipo técnico de la Compañía, los cuales consideran el escenario de extensión de la vida útil de la unidad minera Cerro Corona, la Gerencia considera no prudente realizar una evaluación del pasivo por cierre de mina considerando dicha extensión al no ser fiable la medición de dicho pasivo, por lo cual se mantiene los supuestos elaborados por la Gerencia al 31 de diciembre de 2017.

B. Plan de incentivos de largo plazo

En el año 2014 la Casa Matriz ha implementado un plan de Compensación variable de largo plazo basado en los resultados de Gold Fields Limited (GFL) para ciertos funcionarios de la corporación. El plan procura atraer, retener, motivar y recompensar a empleados que tengan un desempeño superior y que contribuyan con los resultados financieros sostenibles a largo plazo, que impulsen el valor del accionista.

Las características más notables del Plan son las siguientes:

- El periodo a evaluar es de 3 años;
- Se deben cumplir dos condiciones de desempeño a nivel corporativo, para el periodo a evaluar: Margen de Flujo de Caja Libre y Retorno Total para los Accionistas;
- El incentivo de largo plazo será ofrecido a los empleados una vez al año, en el mes de marzo, y se pagará de acuerdo al desempeño de los indicadores mencionados;
- El incentivo se calcula basado en un % del sueldo anual, nivel del puesto y desempeño individual;
- El incentivo es asignado y pagado en la moneda local.

El plan de largo plazo reemplazó un esquema anterior basado en acciones durante los años 2014 y 2015 quedando un saldo a pagar durante los años 2017 y 2018.

Cabe indicar que el esquema antes mencionado tuvo vigencia por los años 2014 y 2015 pues durante el año 2016 la Compañía regresó al plan de compensación basado en acciones (nota 20.C)

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

16. Pasivo por Impuesto a las Ganancias Diferido

La composición y movimiento de este rubro por los años 2017 y 2016 es como sigue:

<i>En miles de soles</i>	Al 31 de diciembre de 2016	Abono (cargo) al estado de resultados	Al 31 de diciembre de 2017
Activo diferido			
Depreciación de propiedades, planta y equipo (a)	427,855	161,438	589,294
Plan de compensación basado en acciones	4,234	(110)	4,124
Amortización de intangibles (b)	15,664	2,004	17,668
Regalías mineras provisionadas y no pagadas	8,069	(33)	8,036
Otras partidas temporales	947	9,364	10,311
Total activo diferido	456,769	172,663	629,433
Pasivo diferido			
Provisión de remediación ambiental	(59,236)	-	(59,236)
Inventarios	(16,982)	3,780	(13,202)
Amortización de gastos de desarrollo y pre-operativos	(102,729)	74,152	(28,577)
Gastos de desarrollo y pre-operativos	(268,650)	(29,660)	(298,310)
Propiedades, planta y equipo	(834,502)	(106,061)	(940,563)
Derivado implícito	4,197	(18,041)	(13,844)
Total pasivo diferido	(1,277,902)	(75,830)	(1,353,731)
Base imponible	(821,133)	96,833	(724,299)
Pasivo por impuesto a las ganancias diferido (29.5%)/(30%)	(242,234)	28,567	(213,668)

- (a) Corresponde a la diferencia de tasas por la depreciación de activos fijos calculado por la Compañía.
- (b) Corresponde a intangibles conformados principalmente por gastos pre operativos que se amortizaron tributariamente hasta el año 2015 (8 años).

El abono a los resultados por el pasivo por impuesto a la renta diferido por el año terminado el 31 de diciembre ha sido como sigue:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Total al final del año	213,668	242,234
Total al inicio del año	(242,235)	(316,101)
Gasto del año	(28,567)	(73,867)

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

17. Capital Emitido

Al 31 de diciembre de 2017 el capital autorizado, suscrito y pagado de acuerdo con los estatutos de la Compañía y sus modificaciones está representado por 1,247,502,619 acciones comunes de valor nominal de S/ 0.70 cada una. El saldo de este rubro incluye miles de S/ 3,050 correspondiente a la modificación de capital en moneda constante.

Mediante Junta General de Accionistas del 14 de agosto de 2017 se acordó la reducción de capital social de la Compañía por miles de S/ 261,976, asimismo la devolución a los accionistas del valor nominal amortizado, conforme con el numeral 1 del artículo 216 de la Ley General de Sociedades, en consecuencia, la cifra del capital social se reduce de miles de S/ 1,135,227 a la suma de miles de S/ 873,252, representado por 1,247,502,619 acciones comunes.

Al 31 de diciembre de 2017, la estructura societaria del capital emitido de la Compañía es la siguiente:

Porcentaje de participación individual en el capital	Número de accionistas	Porcentaje total de participación
Hasta 0.0299	110	0.04
De 0.03 al 0.1133	3	0.18
De 0.1134 al 99.7766	1	99.78
	114	100.00

18. Acciones de Inversión

Al 31 de diciembre de 2017, este rubro comprende 171,065,601 acciones de inversión cuyo valor nominal es de S/ 0.70 (70/100 soles) por acción. El saldo de este rubro incluye miles de S/ 427 correspondiente a la modificación de capital en moneda constante.

Mediante Junta General de Accionistas del 14 de agosto de 2017, se acordó la reducción de acciones de inversión por miles de S/ 35,923, mediante la devolución a los accionistas del valor nominal amortizado, conforme con el numeral 1 del artículo 216 de la Ley General de Sociedades, en consecuencia, la cifra de las acciones de inversiones se reduce de miles de S/ 155,670 a la suma de miles de S/ 119,746, representado por 171,065,601 acciones de inversión.

Los tenedores de acciones de inversión tienen derecho a las utilidades previstas conforme al estatuto de la Compañía y a la Ley N° 27028 "Ley que sustituye las acciones del trabajo por las acciones de inversión".

De acuerdo con la legislación aplicable, las acciones de inversión atribuyen a sus titulares derecho a participar en la distribución de dividendos, efectuar aportes a fin de mantener su proporción existente en la cuenta acciones de inversión en caso de aumento del capital social rubro por nuevos aportes, incrementar la cuenta acciones de inversión por capitalización de cuentas patrimoniales, redimir sus acciones en cualquiera de los casos previstos en la ley, y participar en la distribución del saldo del patrimonio neto en caso de liquidación de la Compañía. Las acciones de inversión no confieren acceso al Directorio ni a las Juntas Generales de Accionistas.

Al 31 de diciembre de 2017, la composición accionaria en la cartera de inversión es la siguiente:

Porcentaje de participación individual en el capital	Número de accionistas	Porcentaje total de participación
Hasta 0.0323	1,804	0.59%
De 0.0324 al 0.9694	8	1.64%
De 0.9695 al 97.77	1	97.77%
	1,813	100.00%

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

19. Otras Reservas de Capital

De acuerdo con la Ley General de Sociedades, la reserva legal se constituye transfiriendo como mínimo 10% de la utilidad neta de cada ejercicio, después de deducir pérdidas acumuladas, hasta que alcance un monto equivalente a la quinta parte del capital. En ausencia de utilidades no distribuidas o de reservas de libre disposición, la reserva legal debe ser aplicada a compensar pérdidas, pero debe ser repuesta con las utilidades de ejercicios subsiguientes. La reserva legal puede ser capitalizada, siendo igualmente obligatoria su reposición.

Como resultado de la reducción de capital en el año 2017, la reserva legal alcanzó el límite de la quinta parte del Capital de acuerdo a la Ley General de Sociedades antes mencionada, por lo que se transfirió miles de S/ 52,396 a otras reservas facultativas, la cual a la fecha del informe no se encuentra aprobada por la Junta General de Accionistas, la Compañía estima aprobarla al culminar el mes de marzo de 2018, con lo que la reserva legal acumulada asciende a miles de S/ 175,260.

20. Otras Reservas de Patrimonio

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Primas de Emisión	(20,845)	(20,845)
Reservas Facultativas	55,239	2,843
Pagos Basados en Acciones	75,791	64,036
	110,185	46,034

A. Prima de emisión

El saldo deudor de este rubro representa mayor valor pagado en la adquisición de las acciones de la Compañía, con relación a su valor nominal, como se muestra a continuación:

<i>En soles</i>	Nº de acciones	Precio de recompra	Total
Comunes (nota 18)	9,362,360	2.48	23,219
Inversión (nota 19)	4,720,977	2.48	11,709
			34,928
Menos: valor nominal			14,083
Prima de emisión			20,845

B. Reservas facultativas

Como resultado de la reducción de capital en el año 2017 mencionado en la nota 19 se transfirió miles de S/ 52,396 a otras reservas facultativas.

C. Pagos de compensación basada en acciones

La Casa Matriz – Gold Field Limited – GFL, otorgó instrumentos liquidados con instrumentos de patrimonio compuestas por opciones de acciones y acciones restringidas a directores ejecutivos, ciertos funcionarios y empleados. Durante el año finalizado el 31 de diciembre de 2017 y de 2016 los siguientes planes tuvieron lugar: Plan de Acciones de Gold Fields Limited 2012 modificado en 2016. Durante 2016, la Casa Matriz introdujo el Plan de acciones 2012, modificado en 2016, para reemplazar el “Plan de Incentivos a Largo Plazo – LTIP”. El saldo al 31 de diciembre de 2017 y 2016, es el siguiente:

	2017		2016	
	S/	US\$	S/	US\$
En miles de				
Plan de Acciones de Gold Fields Limited 2012 Modificado	75,791	26,460	64,036	22,855
Total incluido en el patrimonio del año	75,791	26,460	64,036	22,855

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Plan de acciones de Gold Fields Limited 2012 Modificado: premios posteriores al 1 de marzo de 2016

En Junta General Anual del 18 de mayo de 2016, los accionistas aprobaron la adopción del Plan de Acciones Gold Fields Limited 2012 que reemplaza el LTIP. El plan proporciona cuatro métodos de participación, denominados: "Performance Share Method - PS", "Retention Share Method - RS", "Restricted Share Method - RSS" y "Matching Share Method - MS". Estos planes buscan atraer, retener, motivar y recompensar a los empleados participantes sobre una base que buscaba alinear los intereses de dichos empleados con los de los accionistas de la Compañía. La asignación de las opciones de acciones en virtud de este plan se realizó durante el año 2016 y 2017. Actualmente, la fecha de la última adjudicación ("vesting date") será el 28 de febrero de 2019 y de 2020, respectivamente. Las características principales del plan son:

- Los PS son ofrecidos a los participantes anualmente en marzo. Los PS son acciones relacionadas con el desempeño, otorgadas a costo cero (las acciones se otorgan a cambio de la prestación del servicio por parte de los participantes a la Compañía durante el período restringido de tres años antes de la fecha de adjudicación ("vesting date") de acciones);
- Según las reglas del plan, la cantidad real de PS que se liquidaría a un participante tres años después de la fecha de emisión del premio ("original award date"), se determina por las siguientes condiciones de rendimiento:

Condición de rendimiento	Ponderación	Umbral	Objetivo	Tramo
Absoluto TSR	33%	N/A – Sin derechos de adjudicación por debajo del objetivo	Costo de capital compuesto en términos reales durante un período de desempeño de tres años.	Costo de capital compuesto en términos reales durante un período de desempeño de tres años + 6% anual.
Relativo TSR	33%	Mediana del grupo de pares	Concesión de derechos lineales para aplicar entre el rendimiento del cuartil superior a la mediana y superior y limitado al rendimiento del cuartil superior	
Flujo Libre de Caja ("FCFM")	34%	FCFM promedio sobre el período de desempeño de 5% a un precio de oro de US\$ 1,300 / oz - margen que se ajustará en relación con el precio real del oro para el período de tres años.	FCFM promedio sobre el período de desempeño de 15% a un precio de oro de US\$ 1,300 / oz - margen que se ajustará en relación con el precio real del oro para el período de tres años.	FCFM promedio sobre el período de desempeño de 20% a un precio de oro de US\$ 1,300 / oz - margen que se ajustará en relación con el precio real del oro para el período de tres años.

El perfil de adjudicación ("vesting") será el siguiente:

Condición de rendimiento	Umbral	Objetivo	Tramo
Absoluto TSR (a) (d)	0%	100%	200%
Relativo TSR (c) (d)	0%	100%	200%
FCFM (b)	0%	100%	200%

- (a) TSR absoluto y TSR relativo: la adjudicación lineal se producirá entre el objetivo y el tramo (no se otorgan derechos para el rendimiento por debajo del objetivo).
- (b) FCFM: la adjudicación lineal se producirá entre el umbral, el objetivo y el tramo.
- (c) El grupo de pares está compuesto por diez compañías: Anglogold Ashanti, Goldcorp, Barrick, Eldorado Gold, Randgold, Yamana, Agnico Eagle, Kinross, Newmont y Newcrest.
- (d) TSR se calculará como la tasa de crecimiento anual compuesto ("CAGR") del índice TSR entre el promedio de los 60 días hábiles hasta el primer día del período de rendimiento y el promedio de los 60 días hábiles hasta el último día del período de ejecución. TSR se definirá

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

como el retorno de la inversión en acciones ordinarias en la Compañía al inicio del período de rendimiento, manteniendo las acciones y reinvertiendo los dividendos recibidos en la cartera en acciones de Gold Fields durante el período de desempeño. El índice USD TSR, provisto por proveedores de servicios externos se basará en el precio de la acción en dólares estadounidenses.

- RS se puede otorgar de forma ad hoc a los empleados clave donde se ha identificado un riesgo de retención. Estos estarán sujetos a la condición de concesión de servicio durante un período de tres años solamente, y no estarán sujetos a ninguna condición de rendimiento.
- RSS: en 2016, Gold Fields implementó un requisito mínimo de participación accionaria ("MSR", por sus siglas en inglés) donde los ejecutivos deben construir y mantener un porcentaje de su salario en acciones de Gold Fields durante un período de cinco años. Los ejecutivos tendrán la oportunidad (antes de la fecha de aprobación del MSR), antes de que se comunique el bono anual o la próxima fecha de adjudicación del premio LTIP o PS, para optar por recibir todo o parte de su bono anual o efectivo LTIP en acciones restringidas o para convertir la totalidad o una parte de su PS no invertido en acciones restringidas hacia el cumplimiento del MSR. Estas acciones están sujetas al período de tenencia como se establece anteriormente.

Este período de retención significará que las acciones restringidas no podrán venderse o disponerse y que el interés beneficioso debe retenerse en el mismo hasta que el primero de:

- Aviso dado por el ejecutivo, siempre que dicho aviso solo se dé después de cinco años desde el inicio del período de tenencia; Terminación del empleo de ese empleado, es decir, jubilación, reducción de personal, mala salud, muerte, renuncia o despido;
- Abolición de la MSR; o
- En circunstancias especiales, tales como dificultad financiera comprobada o cumplimiento de la MSR, previa solicitud del empleado y aprobación del Comité de Remuneración.

En resumen las principales características de dicho Plan son las siguientes:

- El período para evaluar es de 3 años;
- Las opciones de participación en las acciones de GFL se ofrecerán a los empleados una vez al año, durante marzo;
- La opción puede ejercerse en el tercer año de asignación siempre que se cumplan tres condiciones de desempeño a nivel corporativo para el período a evaluar: Margen de flujo de efectivo, rendimiento total a los accionistas y rendimiento total para los accionistas alternativos.

Este esquema reemplaza el esquema anterior: "Plan de incentivos a largo plazo".

La siguiente tabla resume el movimiento de opciones de acciones bajo el Plan de acciones 2012 Gold Fields Limited modificado en 2016 durante el año finalizado el 31 de diciembre de 2017 y de 2016:

	Ganadas 2016	Ganadas 2017
Concedido	1,218,325	-
Perdido 2016	-	-
Pendiente al 31 de diciembre de 2016	1,218,325	-
Concedido	-	942,967
Perdido 2017	(91,724)	(33,592)
Pendiente al 31 de diciembre de 2017	1,126,601	909,375

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

El valor razonable de los instrumentos de patrimonio otorgados durante el año terminado al 31 de diciembre de 2017 y 2016 fueron valuados usando el modelo de simulación de Monte Carlo:

	2017	2016
Simulación Monte-Carlo		
Rendimiento de las acciones		
Este modelo es usado para evaluar el rendimiento de las acciones. Los datos ingresados al modelo por las opciones generadas durante el año fueron los siguientes:		
- volatilidad histórica media ponderada (basada en un análisis estadístico del precio de la acción sobre una media móvil ponderada para el plazo esperado de la opción)	64.3%	58.1%
- Terminio esperado (años)	3 años	3 años
- Rentabilidad por dividendo (*)	n/a	n/a
- tasa de interés libre de riesgo a tres años promedio ponderado (basado en las tasas de interés de los Estados Unidos)	1.6%	0.5%
- valor razonable promedio ponderado (dólares de Estados Unidos)	4.2	2.6

(*) No se aplica rendimiento de dividendos al modelo de simulación de Monte Carlo ya que las condiciones de rendimiento siguen un método de retorno total para el accionista

La información relacionada con las opciones y los instrumentos de patrimonio liquidados con instrumentos de todos los planes vigentes al 31 de diciembre de 2017 y 2016 asciende a 2,035,976 y 1,218,325 instrumentos de patrimonio, respectivamente.

21. Resultados Acumulados

El Directorio, según la delegación efectuada por la Junta General de Accionistas con fecha 27 de setiembre de 2010, la delegación efectuada mediante Junta Obligatoria Anual de Accionistas celebrada el 31 de marzo de 2015, y la Política de Distribución de Dividendos de la Sociedad aprobada por la Junta Obligatoria Anual de Accionistas celebrada el 30 de marzo de 2011 se encuentra plenamente facultado para acordar la distribución de dividendos con cargo a utilidades acumuladas a favor de los titulares de acciones comunes y de inversión.

En ese sentido con fecha 28 de noviembre de 2017, el Directorio acordó aprobar la distribución de dividendos por el importe ascendente a S/ 120,010,871 con cargo a las utilidades acumuladas del ejercicio 2017, de acuerdo al siguiente detalle:

Órgano societario	Fecha de acuerdo	Concepto	Monto distribuido	Fecha del Pago de dividendos
Sesión de directorio	28.11.2017	A cuenta de utilidades acumuladas del ejercicio 2017	S/ 120,010,871	19-12-2017

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

22. Participación de Trabajadores

De acuerdo con la legislación vigente, la participación de los trabajadores en las utilidades de la Compañía es del 8% de la renta neta. Esta participación es gasto deducible para propósitos del cálculo del impuesto a la renta.

En el año 2017, la Compañía determinó una participación corriente de miles de S/ 46,289 (miles de S/ 40,277 en el año 2016) y un cambio en estimación relacionado a años anteriores al del año 2016 por miles de S/ (278), resultando un neto por miles de S/ 46,011 que se registraron en los siguientes rubros:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Costo de ventas (nota 25)	19,095	15,223
Gastos de administración (nota 27)	23,682	21,008
Gastos de venta (nota 26)	621	544
Inventarios	602	1,742
Propiedad, planta y equipo	2,011	1,760
	46,011	40,277

Al 31 de diciembre de 2017 la participación de trabajadores por pagar ascienden a miles de S/ 46,090 (miles de S/ 40,200 al 31 de diciembre de 2016) y se encuentra en el rubro de otras cuentas por pagar.

23. Situación Tributaria***Régimen tributario del Impuesto a las Ganancias******Convenio de Estabilidad Jurídica-***

- A. Con fecha 03 de octubre de 2007, la Compañía suscribió con el Estado Peruano un Convenio de Estabilidad Jurídica al amparo de lo dispuesto en el título II del Decreto Legislativo N° 662 y el capítulo I del Título V del Decreto Legislativo N° 757 y la Ley N° 27342. La vigencia del Convenio es de 10 años.

En virtud de este Convenio, la Compañía se comprometió a:

- Emitir acciones representativas de su capital a favor de Gold Fields Corona (BVI) Limited contra la recepción de los aportes que deben efectuar, por un monto total ascendente a la suma de US\$ 244,767,000, de conformidad con lo establecido en el literal (1) de la cláusula segunda del contrato de concesión, de la siguiente manera:
 - US\$ 244,767,000 apartados a más tardar contra la recepción de los aportes que Gold Fields Corona (BVI), deberá efectuar en un plazo no mayor de dos años , contado a partir del 03 de octubre del año 2007, fecha del convenio de Estabilidad Jurídica celebrado por Gold Fields Corona (BVI).
 - Asegurar que los aportes sean canalizados a través del Sistema Financiero Nacional, conforme deberá constar en la certificación que emita el banco que interviene en la operación.
- Destinar los aportes a la ampliación de la capacidad productiva. En tanto se encuentre vigente este Convenio, el Estado Peruano se obliga a garantizar la estabilidad jurídica para la Compañía en los siguientes términos:

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

- Estabilidad del régimen tributario referido al impuesto a las ganancias, conforme a lo prescrito en el artículo 10° del Decreto Legislativo N° 662 y normas modificatorias, que implica que el impuesto a la renta que le corresponda abonar a la Compañía no será modificado durante la vigencia del presente convenio.
- Estabilidad en los regímenes de contratación de los trabajadores de la Compañía, al amparo de lo dispuesto en el inciso a) del Artículo 12° del Decreto Legislativo N° 662 y normas modificatorias vigentes a la fecha de celebración del presente Convenio.

A la fecha el convenio de Estabilidad Jurídica venció en octubre del 2017.

Tasas impositivas

- B. La Compañía está sujeta al régimen tributario peruano. Al 31 de diciembre de 2017, la tasa del Impuesto a las Ganancias Corporativo es de 29.5% sobre la renta neta imponible determinada por la Compañía. Al 31 de diciembre de 2016 la Compañía en aplicación de su convenio de estabilidad con PROINVERSION aplicaba tasa de impuesto corporativo de 30% - nota 1.C.

Mediante Decreto Legislativo N° 1261, publicado el 10 de diciembre de 2016 y vigente a partir del 1° de enero de 2017, se modificó a 29.5% la tasa aplicable a las rentas corporativas.

Así, las tasas aplicables al Impuesto a la Renta Corporativo de los últimos ejercicios gravables son las siguientes:

Hasta el ejercicio 2014	30.0%
Para los ejercicios 2015 y 2016	30.0%
Para el ejercicio 2017 en adelante	29.5%

El referido Decreto estableció además la modificación de la tasa del Impuesto a la Renta aplicable a la distribución de dividendos y cualquier otra forma de distribución de utilidades a 5%, esto para las utilidades que se generen y distribuyan a partir del 1° de enero de 2017.

Para el ejercicio 2016 y 2015, la tasa del Impuesto a la Renta para la distribución de dividendos y cualquier otra forma de distribución de utilidades aplicable a las personas jurídicas no domiciliadas en Perú y las personas naturales es de 6.8%.

En resumen, las tasas aplicables al Impuesto a la Renta a los dividendos de los últimos ejercicios gravables son las siguientes:

Hasta el ejercicio 2014	4.1%
Para los ejercicios 2015 y 2016	6.8%
Para el ejercicio 2017 en adelante	5.0%

Cabe señalar que se presumirá, sin admitir prueba en contrario, que la distribución de dividendos o de cualquier otra forma de distribución de utilidades que se efectúe corresponde a los resultados acumulados u otros conceptos susceptibles de generar dividendos gravados, más antiguos.

Al 31 de diciembre de 2016 en aplicación de su convenio de estabilidad con PROINVERSIÓN, la Compañía aplicaba la tasa del Impuesto a la Renta para la distribución de dividendos de 4.1%

- C. Cabe agregar que de acuerdo a la legislación tributaria vigente en Perú, los sujetos no domiciliados tributan sólo por sus rentas de fuente peruana. Así, en términos generales las rentas obtenidas por sujetos no domiciliados por servicios prestados en nuestro país se encontrarán gravadas con el Impuesto a la Renta con una tasa de 30% sobre base bruta, esto en tanto no corresponda la aplicación de un Convenio para Evitar la Doble Imposición (CDI). Al respecto, actualmente Perú ha suscrito CDIs con la Comunidad Andina, Chile, Canadá, Brasil, Portugal, Suiza, México y Corea del Sur.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Ahora bien, para efectos de los servicios de asistencia técnica o servicios digitales prestados por sujetos no domiciliados en favor de sujetos domiciliados resultará indistinto el lugar de prestación de los mismos y en todos los casos se encontrará gravado con el Impuesto a Renta con una tasa de 15% y 30% sobre base bruta, respectivamente. La tasa aplicable a los servicios de asistencia técnica será de 15%, siempre que se cumpla con los requisitos señalados en la Ley del Impuesto a la Renta.

D. Regalías mineras e Impuesto Especial a la Minería

El 28 de setiembre de 2011 el gobierno peruano efectuó modificaciones al régimen de regalías mineras que son vigentes a partir del 1 de octubre de 2011. De acuerdo a estas modificaciones la regalía minera por las actividades mineras metálicas y no metálicas de los titulares o cesionarios de concesiones mineras, se debe liquidar trimestralmente y para su determinación se usará el importe mayor entre: (i) el importe obtenido aplicando una tabla escalonada de tasas marginales a aplicarse sobre la utilidad operativa trimestral ajustada por ciertos conceptos; y (ii) el 1% de las ventas netas del trimestre. Los pagos por esta regalía minera son deducibles para efectos de la determinación del impuesto a las ganancias del año en que se efectúan los pagos.

La Compañía ha registrado como gasto al 31 de diciembre de 2017 por concepto de regalía minera y de impuesto especial a la minería el monto de miles de S/ 12,995 y miles de S/ 11,464 respectivamente (miles de S/ 11,408 y miles de S/ 5,052 al 31 de diciembre de 2016).

E. Fondo Complementario de Jubilación Minera

Mediante la Ley N° 29741 publicada el 9 de julio de 2011 y reglamentada según la el Decreto Supremo N° 006-2012, se creó el Fondo Complementario de Jubilación Minera, Metalúrgica y Siderúrgica (FCJMMS) para otorgar un pago complementario, adicional a las pensiones de jubilación, invalidez y sobrevivencia de los trabajadores mineros, metalúrgicos y siderúrgicos.

Los trabajadores comprendidos dentro de los alcances de dicha norma así como las empresas se encuentran obligados a realizar el siguiente aporte del 0.5% de la renta anual de la Compañía antes de Impuesto a las Ganancias. La Compañía ha calculado al 31 de diciembre de 2017 por concepto de Fondo Complementario de Jubilación Minera miles de S/ 2,662 (miles de S/ 2,316 al 31 de diciembre de 2016).

Determinación del impuesto a las ganancias**F. La Compañía al calcular su materia imponible por los años terminados el 31 de diciembre de 2017 y de 2016 ha determinado un impuesto a las ganancias corriente de S/ 156,250 y S/ 138,954, respectivamente.**

El gasto por impuesto a las ganancias comprende:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Corriente	156,250	138,954
Cambios en estimaciones relacionados a periodos anteriores (a)	(1,649)	-
Fiscalización de Administración Tributaria (b)	-	10,545
Regalías e Impuesto Especial a la Minería	24,460	16,461
Diferido (nota 16)	(28,567)	(73,867)
	150,494	92,093

- (a) Corresponde a la provisión en exceso correspondiente al impuesto a las ganancias del año 2016.
- (b) En el ejercicio de sus facultades de fiscalización, la Administración Tributaria revisó en el año 2016 el Impuesto a las ganancias de los ejercicios gravables 2009, 2010 y 2011. El importe

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

total resultante de las fiscalizaciones de años anteriores ascendió a S/ 10,545 y fue reclasificado en el 2016 a la cuenta de Impuesto a las Ganancias.

La conciliación de la tasa efectiva del impuesto a las ganancias con la tasa tributaria es como sigue:

<i>En miles de soles</i>	2017		2016	
Utilidad antes del impuesto a las ganancias	463,972	100.00%	(23,567)	100.00%
Impuesto a las ganancias (teórico)	136,872	29.50%	(7,070)	(30.00%)
Ajuste del Impuestos a las ganancias del 2016	(1,649)	(0.36%)	-	-
Ajuste al costo depreciable del AF tributario	(12,381)	(2.67%)	-	-
Partidas permanentes	3,192	0.69%	82,704	350.93%
Regalías e Impuesto Especial a la Minería	24,460	5.27%	16,459	69.84%
Impuesto a las ganancias corriente y diferido registrado según tasa efectiva	150,494	32.44%	92,093	390.77%

Impuesto temporal a los activos netos

- G. La Compañía esta afecta al Impuesto Temporal a los Activos Netos, cuya base imponible está constituida por el valor de los activos netos ajustados al cierre del ejercicio anterior al que corresponda el pago, deducidas las depreciaciones, amortizaciones, el encaje exigible y las provisiones específicas por riesgo crediticio. La tasa del Impuesto es del 0.4% para el 2017 y 2016 aplicable al monto de los activos netos que excedan de S/ 1 millón. El citado impuesto podrá ser pagado al contado o en nueve cuotas mensuales sucesivas. El monto pagado puede ser utilizado contra los pagos a cuenta del Régimen General del Impuesto a las Rentas de los períodos tributarios de marzo a diciembre del ejercicio gravable por el cual se pagó el impuesto hasta la fecha de vencimiento de cada uno de los pagos a cuenta y contra el pago de regularización del impuesto a las ganancias del ejercicio gravable al que corresponda. En caso de quedar un saldo remanente sin aplicar podrá ser solicitado en devolución.

Impuesto a las transacciones financiera

- H. Por los ejercicios 2017 y 2016, la tasa del Impuesto a las Transacciones Financieras ha sido fijada en 0.005% y resulta aplicable sobre los cargos y créditos en las cuentas bancarias o movimientos de fondos a través del sistema financiero, salvo que la misma se encuentre exonerada.

Precios de transferencia

- I. Para propósito de la determinación del Impuesto a la Renta, los precios de transferencia de las transacciones con empresas relacionadas y con empresas residentes en territorios de baja o nula imposición, deben estar sustentados con documentación e información sobre los métodos de valorización utilizados y los criterios considerados para su determinación. Hasta el ejercicio gravable 2016 las obligaciones formales de Precios de Transferencia estaban dadas por la obligación de presentar la declaración jurada informativa y contar con el estudio técnico.

A partir del 1° de enero de 2017, mediante el Decreto Legislativo N° 1312, publicado el 31 de diciembre de 2016, se establecieron las siguientes obligaciones formales en sustitución de las anteriores: (i) presentar la declaración jurada Reporte Local (en tanto se tengan ingresos devengados superiores a las 2,300 UIT), (ii) presentar la declaración jurada Reporte Maestro (en tanto el grupo tenga ingresos devengados superiores a las 20,000 UIT) y (iii) presentar la declaración jurada Reporte País por País. Estas dos últimas declaraciones son exigibles a partir del ejercicio gravable 2018.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

Al respecto, en virtud de la Resolución de Superintendencia N° 014-2018-SUNAT, publicado el 18 de enero de 2018, se aprobó el Formulario Virtual N° 3560 a efectos de la declaración jurada Reporte Local así como las fechas límites para su presentación y el contenido y formato que deben incluir.

Así, la fecha límite para la presentación de la declaración jurada Reporte Local correspondiente al ejercicio gravable 2016 será durante abril de 2018, de acuerdo con el cronograma de vencimientos publicado por la Autoridad Tributaria. En el caso de la declaración jurada Reporte Local del ejercicio gravable 2017, estas se presentarán en junio de 2018 conforme el cronograma de obligaciones tributarias mensuales previsto para el periodo tributario de mayo publicado por la Autoridad Tributaria.

Por su parte, el contenido y formato de la declaración jurada Reporte Local se encuentra establecido conforme los Anexos I, II, III y IV de la Resolución de Superintendencia N° 014-2018-SUNAT.

Asimismo, mediante el referido Decreto Legislativo N° 1312 se estableció además que los servicios intragrupo de bajo valor agregado no podrán tener un margen mayor al 5% de sus costos, y que respecto a los servicios prestados entre empresas vinculadas los contribuyentes deberán cumplir con el test de beneficio y con proporcionar la documentación e información solicitada en las condiciones necesarias para la deducción del costo o gasto. Mediante el Decreto Legislativo N° 1116 se estableció que las normas de Precios de Transferencia no son de aplicación para fines del Impuesto General a las Ventas.

Revisión fiscal de la autoridad tributaria

- J. La autoridad tributaria tiene la facultad de revisar y, de ser aplicable, corregir el impuesto a la renta calculado por la Compañía en los cuatro años posteriores al año de la presentación de la declaración de impuestos. Las declaraciones juradas del impuesto a la renta e Impuesto General a las Ventas de los años 2013 al 2017 de la Compañía están pendientes de fiscalización por parte de la Autoridad Tributaria.

Debido a las posibles interpretaciones que las autoridades tributarias puedan dar a las normas legales vigentes, no es posible determinar, a la fecha, si de las revisiones que se realicen resultarán o no pasivos para la Compañía, por lo que cualquier mayor impuesto o recargo que pudiera resultar de eventuales revisiones fiscales sería aplicado a los resultados del ejercicio en que éste se determine. Sin embargo, en opinión de la Gerencia de la Compañía y de sus asesores legales, cualquier eventual liquidación adicional de impuestos no sería significativa para los estados financieros al 31 de diciembre de 2017 y de 2016.

Régimen tributario del impuesto general a las ventas

- K. Asimismo, mediante Decreto Legislativo N° 1347, publicado el 7 de enero de 2017, se estableció la posibilidad de la reducción de un punto porcentual de la tasa del Impuesto General a las Ventas a partir del 1° de julio de 2017, siempre que se cumpla con la meta de recaudación anualizada al 31 de mayo de 2017 del Impuesto General a la Venta neto de devoluciones internas de 7.2% del PBI. Es decir, en tanto se cumpla con dicha condición la tasa del Impuesto General a las Ventas (incluido el IPM) se reducirá de 18 a 17%. No obstante, en vista que al término del plazo previsto no se cumplió con la meta de recaudación propuesta, la tasa del Impuesto General a las Ventas se mantiene en 18%.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

24. Ingreso de Actividades Ordinarias

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Venta de concentrados:		
En el país	-	160,181
En el exterior	1,240,569	896,739
	1,240,569	1,056,920
Ajuste de precio (*)	46,440	34,082
	1,287,009	1,091,002

(*) El incremento del ajuste de precio es generado básicamente por el aumento del precio durante el periodo, respecto del año anterior:

	2017	2016
Oro (US\$ / oz)	1,256	1,146
Cobre (US\$ / tn)	6,133	5,501

25. Costos de Ventas

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Inventario inicial de productos en procesos	110,581	110,766
Inventario inicial de productos terminados	33,694	30,098
Costo de producción (*)	707,044	645,306
Inventario final de productos en proceso (nota 9)	(114,165)	(110,581)
Inventario final de productos terminados (nota 9)	(14,876)	(33,694)
	722,278	641,895

(*) El costo de producción comprende principalmente lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Costos de extracción y procesamiento (a)	299,911	284,695
Depreciación (nota 10)	313,597	275,407
Amortización (nota 11)	66,490	61,315
Participación a los trabajadores (nota 22)	19,095	15,223
Costos de Campamento	7,951	8,666
	707,044	645,306

(*) El costo de producción incluye el costo de personal para el 2017 por miles de S/ 33,559 (para el 2016 es por miles de S/ 35,740), el cual está distribuido en este concepto

(a) Los costos de extracción y procesamiento tienen un incremento del 2016 al 2017 por miles de S/ 15,216, debido principalmente a un mayor costo de carguío y acarreo por miles de S/ 8,697, servicios de perforación por miles de S/ 3,987 y otros por miles de S/ 2,532.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

26. Gastos de Ventas

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Servicios recibidos de terceros (*)	36,218	37,360
Gastos de personal	1,194	1,154
Participación a los trabajadores (nota 22)	621	544
Tributos	80	84
Cargas diversas de gestión	-	283
Otros	26	251
	38,139	39,676

(*) Los servicios recibidos de terceros incluyen principalmente lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Transporte de concentrado (Mina – Puerto Salaverry)	21,050	20,252
Flete de exportación de concentrado (a)	8,424	11,401
Servicio de análisis de muestras	871	1,512
Otros menores (b)	5,873	4,195
	36,218	37,360

(a) Los gastos por flete de exportación de concentrado tienen una disminución del 2016 al 2017 por miles de S/ 2,977 principalmente por que la Compañía realizó mayores ventas locales.

(b) Incluyen principalmente los gastos de embarque.

27. Gastos de Administración

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Servicios recibidos de terceros (*)	57,895	57,349
Gastos de personal (**)	48,987	60,888
Participación de los trabajadores (nota 22)	23,682	21,008
Tributos	3,622	2,581
Otros	8,419	6,213
	142,605	148,039

(*) Incluye principalmente la provisión por el plan de compensación a largo plazo, en el 2017 es por miles de S/ 14,059 (en el 2016 es por miles de S/ 12,854).

(**) Los gastos de personal tienen una disminución del 2016 al 2017 por miles de S/ 11,901, la cual corresponde principalmente a un menor costo en los Bonos por miles de S/ 4,105 y sueldos y liquidaciones por miles de S/ 5,503.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

28. Otros (Gastos) Ingresos Operativos

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Otros gastos operativos		
Adquisición de Combustible	(31,237)	(29,165)
Gestión Socio – Medioambiental (a)	(21,563)	(29,553)
Costo neto de enajenación propiedades, planta y equipo e inversiones (b)	(2,404)	(26,283)
Aportes por regulación del sector minero	(3,755)	(3,000)
Otros gastos	(2,917)	(1,594)
	(61,876)	(89,595)
Otros ingresos operativos		
Venta de combustible	31,162	29,420
Venta de activo fijo e intangible	51	196
Otros ingresos	4,403	2,965
	35,616	32,581
	(26,260)	(57,014)

(a) La disminución del gasto por gestión socio medioambiental corresponde principalmente a que en el periodo 2016 se concluyó la construcción de la línea de agua potable "Manuel Vásquez" por miles S/ 8,649.

(b) La disminución corresponde principalmente, porque en el periodo 2016 se ha enviado a resultados las inversiones en Hualgayoc Holding por miles de S/ 23,900.

29. Ingresos (Gastos) Financieros

Al 31 de diciembre este rubro comprende lo siguiente:

<i>En miles de soles</i>	2017	2016
Ingresos por intereses bancarios (a)	2,615	286
	2,615	286
Intereses y gastos de préstamos	(10,964)	(10,662)
Instrumentos de cobertura (nota 13 (a))	(18,708)	-
Actualización de cierre de mina (nota 15 (a))	(4,037)	(5,690)
Otras cargas financieras	(1,400)	(659)
	(35,109)	(17,011)
Ganancia por diferencia en cambio	14,658	9,810
Pérdida por diferencia en cambio	(5,540)	(12,748)
	9,118	(2,938)

(a) En el 2017 se obtuvo intereses por devolución de impuesto a la renta por miles de S/ 745 e intereses por depósitos a plazos por miles de S/ 1,584.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

30. Instrumentos Financieros Derivados

- A. Derivado implícito por la variación de las cotizaciones en los contratos de venta de concentrado tal como se indica en la nota 3, la exposición al riesgo por la variación de las cotizaciones del oro y cobre es considerado como un derivado implícito y es separado del contrato comercial.

Metal	Cantidad	Unidad	Periodo de cotizaciones 2017	Cotizaciones en miles		
				US\$		S/
				Provisionales	Futuras	Valor razonable
2017						
Cobre	6,174	Tms	Enero-abril	35,724	36,865	11,690
Oro	36,333	Oz	Enero-abril	45,216	45,004	2,039
						13,729
2016						
Cobre	6,269	Tms	Enero-abril	29,403	28,987	(18,757)
Oro	34,696	Oz	Enero-abril	40,009	38,101	14,570
						(4,187)

31. Contingencias, Compromisos y Garantías Otorgadas

En enero del 2017 se renovó la carta fianza de US\$ 37.8 millones emitida por el Banco de Crédito del Perú, cuyo vencimiento es en enero del 2018, en febrero se renovó por US\$ 45.4 millones de acuerdo al nuevo plan de cierre de mina.

Al 31 de diciembre de 2017 la Compañía mantiene los siguientes compromisos:

- A. Cartas fianzas por miles de US\$ 99 y miles de S/ 53 en favor de terceros, relacionados, con licitaciones y otros, procesos de carácter comercial, con el Banco de Crédito del Perú S.A.A.
- B. En enero del 2017 se renovó la carta fianza de US\$ 37.8 millones emitida por el Banco de Crédito del Perú S.A.A., cuyo vencimiento es en enero del 2018, en febrero se renovó por US\$ 45.4 millones de acuerdo al nuevo plan de cierre de mina.

Al 31 de diciembre de 2017, la Compañía mantiene reclamos civiles, laborales y tributarios por un importe aproximado de miles de S/ 3,496. Al 31 de diciembre de 2017 la Compañía ha provisionado miles de S/ 2,440. La Gerencia y los asesores legales de la Compañía esperan obtener un resultado favorable.

Al 31 de diciembre de 2017 y 2016, la Compañía se encuentra realizando estudios para determinar el manejo del agua en Cerro Corona en la etapa de post cierre. En tal sentido, debido a la imposibilidad de estimar manera confiable, el importe de los desembolsos futuros que conllevará el cumplimiento de dicha obligación, la Gerencia ha determinado revelarlo como pasivo contingente.

GOLD FIELDS LA CIMA S.A.

Notas a los Estados Financieros

31 de diciembre de 2017 y de 2016

32. Eventos Subsecuentes

Con posterioridad al 31 de diciembre de 2017, la Compañía firmó un contrato para proveer 6 millones de toneladas métricas secas de mineral de óxido de oro a la Compañía Minera Coimolache S.A. cuya entrega se realizará en un plazo no mayor a 4 años.

Asimismo, en el mes de febrero 2018 se anunció la extensión de la vida útil de la unidad minera Cerro Corona hasta el año 2030. El cual se logrará mediante el aumento de la capacidad de la presa de relaves.

Entre el 1 de enero de 2018 y hasta la fecha de emisión del presente informe (13 de marzo de 2018), no han ocurrido eventos o hechos adicionales de importancia adicionales a los indicados en los párrafos anteriores que requieran ajustes o revelaciones a los estados financieros al 31 de diciembre de 2017.

33. Reservas de Mineral (No Auditado)

Al 31 de diciembre, este rubro comprende lo siguiente:

	2017	2016
Reservas probadas de sulfuros:		
Cobre (M lbs)	376	461
Cobre (convertido a equivalentes de oro en 000 oz)	877	1,064
Oro (000 oz)	1,134	1,384
Total equivalentes de oro en 000 oz	2,011	2,447
Reservas probables de sulfuros:		
Cobre (M lbs)	80	73
Cobre (convertido a equivalentes de oro en 000 oz)	187	169
Oro (000 oz)	168	159
Total equivalentes de oro en 000 oz	355	328
Total de reservas probadas y probables de sulfuros:		
Equivalentes de oro en 000 oz	2,366	2,775

000 oz = Miles de onzas

M lbs = millones de libras

**3. Revisión y aprobación del
Reporte Integrado
Anual (Memoria Anual)
de la Sociedad
correspondiente al
Ejercicio 2017.**

* Versión sujeta a aprobación por parte de los accionistas mediante Junta Obligatoria Anual de Accionistas, que se llevará a cabo el día 27 de marzo de 2018, después de aprobado el presente reporte se efectuará el diagramado correspondiente.

Reporte Integrado 2017

Gold Fields La Cima S.A.

10-03-2018



GOLD FIELDS

Declaración de Responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Gold Fields La Cima S.A. durante el año 2017. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables de su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.

Lima, marzo del 2018

Luis Rivera Ruiz
VP Ejecutivo

Jorge Redhead Byrne
Director

A nuestros grupos de interés

Presentamos a ustedes nuestro Reporte Integrado, el cual muestra el resultado alcanzado por Gold Fields Perú, Región Américas en el año 2017, en los ámbitos económico, ambiental y social.

Este es nuestro 7mo. Reporte; en esta oportunidad, elaborado bajo los recientemente publicados Estándares del *Global Reporting Initiative*¹. Incluye los estados financieros examinados y dictaminados por la firma de auditores externos KPMG; así mismo, el reporte ha sido revisado por el GRI y verificado en su totalidad por la empresa SGS.

A inicios del año 2017, la realidad de nuestra operación en Perú era que debíamos programar el cierre de mina en nuestra operación Cerro Corona hacia mediados del 2023. Esto implicaba que el proceso de cierre debía empezarse con 5 años de antelación (2018). Un proceso de ésta naturaleza involucra no solo planificar el cierre de la operación sino, en nuestro caso, dejar de brindar empleo directo a alrededor de 2000 personas, entre colaboradores y contratistas, dejar de entregar al país cerca de 50 millones de dólares al año en impuestos así como dejar de brindar el apoyo necesario a nuestras comunidades aledañas para que logren el tan ansiado auto sostenimiento.

Frente a este panorama, decidimos revisar nuestra estrategia: o nos conformábamos con el cierre o revitalizábamos toda la organización para renacer. Optamos por lo segundo.

Reformulamos nuestra estrategia considerando dos grandes enfoques:

1. Incorporar el sentido de urgencia en todos nuestros colaboradores y acciones.
2. Enfatizar en las 7 dimensiones estratégicas con las que contábamos y considerarlas como premisas básicas de trabajo a lo largo y ancho de la organización.

Las primeras cuatro dimensiones, buscan asegurar que nuestra operación sea sostenible; la sostenibilidad es una condición necesaria para la existencia de la mina:

- **Seguridad:** requerimos de un ambiente de trabajo seguro, si no es así, la operación ya no es sostenible.
- **Medioambiente:** para nosotros es un mandato ético y humano, no solo legal. Hace sostenible la operación.
- **Social:** el impacto que generamos en nuestro entorno inmediato no solo es económico, sino educacional, en calidad de vida y en el respeto por el ser humano.

¹ Gold Fields Perú reporta utilizando la metodología del Global Reporting Initiative (GRI) desde el año 2011. En el año 2016, publicó la última versión de su metodología, los Estándares GRI, cuyo uso es obligatorio para quienes reportan a partir de julio del 2018.

- **Gente:** nos debemos a ellos, son quienes ejecutan el mandato.

De manera complementaria, tenemos las dimensiones operativas:

- **Producción:** tenemos que producir el metal que dijimos que íbamos a producir, tanto en cantidad como en calidad.
- **Costos:** tenemos que ser eficientes. Al ser una mina y producir un *commodity*, no podemos intervenir en el precio de los metales, pero si podemos reducir los costos, siendo eficientes para ser rentables. Constantemente tenemos que buscar alternativas para hacer las cosas mejor.
- **Valor:** inyectar vida de mina. Los yacimientos mineros son un activo que tienen fecha de vencimiento. Si como operación minera no somos conscientes de ello y no trabajamos para reducir esta amenaza, estaremos conformándonos con el cierre. Debemos buscar alternativas para hacer las cosas de manera diferente. Este concepto se instaló de una manera potente en el 2017.

Luego del despliegue de estas premisas, los resultados 2017 sobrepasaron nuestras expectativas:

- En seguridad, logramos un record al obtener el índice de frecuencia de incidentes más bajo en toda la historia de nuestra operación: 0,19, con tan solo un incidente médico durante el año. Esto ha sido gracias al despliegue de una serie de programas enfocados en el comportamiento y liderazgo de las personas.
- Incrementamos la extracción de mineral. Nuestra proyección anual 2017 era 15.2 Mtns, finalmente, extrajimos 15.7 Mtns.
- Produjimos 306,701 onzas de oro equivalente, lo cual significa un 6% más con respecto a lo presupuestado y 14% con respecto a la producción del año 2016.
- Logramos reducir nuestro costo por onza equivalente producida, de US\$ 493 por onza a US\$ 203. **Este costo es uno de los más bajos del mundo.**
- Nuestros ingresos por ventas fueron del orden de 390 millones de dólares, lo cual significó 22% más que el año anterior.
- El incremento de producción, unido a la reducción de costos y a la favorable subida de precios del cobre y del oro, hicieron que nos convirtiéramos en una de las 10 operaciones mineras más rentables del planeta.
- Nuestro mayor logro y del que estamos más orgullosos: incrementamos la vida de mina en 7 años más; es decir, ya no cerraremos nuestra operación el año 2023, sino en el 2030. Identificamos las siguientes acciones para ello:
 - Mejorando la densidad de nuestras relaveras, incrementamos en 2 años más la vida de la mina.
 - Reconfigurando los botaderos estériles y usando el tajo actual para recibir relaves, de modo que coloquemos dichos

relaves dentro del mismo *pit* y podamos extraer las reservas que se encuentran debajo del *pit*. Incrementamos en 5 años más la vida de la mina.

Nos encontramos completando un estudio de perfectibilidad para una expansión de la mina al año 2030, hay una inversión de capital menor pero con alto impacto en valor.

Todos estos logros no hubieran sido posibles si no hubiésemos contado con el apoyo de nuestra gente, quienes apostaron por la mina, aceptando los cambios organizacionales que tuvimos que enfrentar y que luego, con gran entusiasmo, brindaron ideas innovadoras para darle sostenibilidad a nuestra empresa.

Desde el punto de vista social, también obtuvimos muy buenos resultados. Logramos completar dos proyectos de agua potable con dos comunidades: Cuadratura y Pílancones. Gracias a ello, nuestra licencia social se encuentra asegurada, no tuvimos mayores conflictos con las comunidades y la mesa de diálogo funcionó canalizando proyectos de desarrollo que buscaron mejorar la vida de las personas.

Nuestra meta es continuar sembrando para cosechar éxitos, pero siempre teniendo en cuenta los factores externos que pueden influir en nuestra estrategia:

- La vulnerabilidad principal viene de la volatilidad de los precios internacionales de los metales. Al producir un *commodity*, estamos sujetos a los ciclos de los precios de los metales y debemos convivir con ello. En el caso del oro, éste tiene un precio reactivo sujeto a las percepciones globales de riesgo político en Estados Unidos, China y Europa. No es el caso del cobre, el cual se rige por la oferta y la demanda.

El caso del cobre es algo paradójico: durante muchos años se habló que la evolución de la civilización, la modernidad y los cambios de la tercera revolución industrial electrónica y la cuarta revolución industrial digital, iban a significar una disminución del uso de metales, pero la demanda de autos inteligentes (que utilizan 53 kg de cobre vs 12 kg de cobre por auto convencional) y la automatización, han ocasionado que el precio del cobre aumente, lo cual no estaba mapeado hasta hace unos años.

- De acuerdo a la última encuesta del *Fraser Institute*, Perú y Chile siguen estando entre los países más atractivos del planeta para invertir en el sector minero
- Finalmente el aspecto humano y el incremento del precio del metal van a hacer que el mercado de los recursos humanos se agite, pero estamos trabajando en programas para asegurar el mejor talento fomentando un buen clima laboral; tenemos una de las organizaciones con mejor clima laboral, basado en el respeto mutuo, un código de conducta exigente, principios éticos superiores y una gobernanza muy clara y permanente de la casa matriz en la organización.

El año 2018 y los que siguen, se presentan desafiantes:

- Seguimos optimizando el tajo abierto, vamos a aplicar un nuevo modelo geotécnico, que al momento nos ha permitido mejorar las paredes y profundizar mejor de una manera más segura el *pit* y acceder a un mineral de mejor ley en el fondo de la mina; la pared sur nos ha dado muy buenos resultados, incluso nos invita a realizar análisis más profundos y movernos del doble banco que estamos utilizando actualmente, a un concepto de triple banco con sostenimiento dinámico.
- En la misma mina hemos revisado e iniciado el lanzamiento de un nuevo contrato minero, cuyo *tendering* se iniciará a principios del próximo año. Debemos contar con un nuevo operador a mediados del próximo año. Este cambio involucra nueva tecnología, nuevos mecanismos de seguridad (estamos usando *dispatch* en la mina, vamos a usar sensores de aproximación de vehículos), estamos tratando de movernos a sensores, tecnología de última generación, modernizar el *pit* a la tecnología actual.
- En la planta estamos evaluando cómo mejorar el grado de liberación de las partículas valiosas (minerales con contenidos de cobre y oro), confirmando que el *trade off* entre mayor porcentaje de liberación y menor tonelaje beneficia en algunos casos generando la mayor recuperación. Esto nos está permitiendo revisar la implementación de una molienda terciaria con el objetivo de mejorar el tamaño de liberación a rangos de 120 a 140 micras (actualmente oscila entre 150 y 170 micras), sin sacrificar la disminución de tonelaje, y generando un incremento de hasta 2 puntos en la recuperación de Cu y Au. Todo esto está enmarcado en la actualización de nuestro programa del *Mine to Mill*.
- En los procesos aguas abajo, específicamente en el transporte de concentrado al puerto, nos mantenemos de la misma manera que venimos trabajando hasta el momento, sin embargo estamos promoviendo la implementación de sensores vitales para prevención de sueño, fatiga, descanso apropiado y así minimizar cualquier riesgo de incidente.
- Estamos entrando a la segunda etapa de la ampliación del tiempo de la mina y nuestro mandato es irnos más allá del 2030. Estamos trabajando en la opción de relaves espesados o co-dispuestos con estériles: en vez de disponer los relaves húmedos; éstos se secan a través de filtros y se mezclan con los botaderos de desmonte, apilándose hacia arriba. Es una opción ambiental innovadora, con un costo de por medio, pero que permite ganar más espacio y darle 2 o 3 años más a la mina.
- En la región estamos trabajando en la búsqueda de otros proyectos, contamos con equipos trabajando en el centro y sur del país, para asegurar un activo paralelo a Cerro Corona.
- En el campo social, queremos desarrollar e implementar la modalidad de obras por impuestos, para poder abarcar a más beneficiados (por ejemplo, de las 200 familias beneficiadas con los proyectos de agua, podemos llegar a beneficiar a 5000 familias). Queremos llevar el beneficio de nuestras obras al segundo anillo de nuestra área de influencia, es decir, al área de influencia indirecta,

incluso hasta Bambamarca. Hemos creado una dirección de Asuntos Gubernamentales que va a permitir que Gold Fields se mueva hacia ese tipo de actividades.

A nivel mundial, Gold Fields se encuentra en un momento muy interesante. Hemos completado el estudio de factibilidad del proyecto Salares Norte en Chile, y hacia fines del año 2018 debemos completar el estudio de factibilidad avanzado para estar en condiciones de pedir la autorización de construcción de Salares Norte en el 2019. Así mismo, hemos logrado asegurar el proyecto Gruyere en Australia y la producción de oro en Tarkwa (Ghana) y estamos en proceso de relanzamiento de nuestra mina de oro de Sudáfrica, que es una de las pocas minas de más de 30 años de vida en el mundo.

Los éxitos y logros alcanzados en el 2017, nos ponen una valla muy alta que superar para el 2018 y siguientes años, pero contamos con nuestra Gente, a quienes agradecemos lo que hemos alcanzado y lo que alcanzaremos en los próximos años.

Nicholas John Holland
Presidente del Directorio

Contenido

Declaración de Responsabilidad	2
A nuestros grupos de interés	3
Contenido	8
Nuestro reporte integrado.....	10
1. Gold Fields Perú	14
2. Gobierno Corporativo	17
2.1 Nuestra composición accionaria.....	17
2.2 Nuestro Directorio	19
2.3 Ética e integridad	22
2.4 Anticorrupción.....	24
2.5 Cumplimiento regulatorio	27
2.6 Gestión de riesgos.....	29
2.7 Sistema Integrado de Seguridad, Salud Ocupacional y Medioambiente	32
2.8 Nuestros grupos de interés	33
3. Seguridad y Salud Ocupacional.....	40
3.1 Seguridad Ocupacional	40
3.2 Salud Ocupacional	41
3.3 Evaluación	42
3.4 Hechos importantes 2017	42
3.5 Principales Compromisos 2018	42
3.6 Desempeño.....	43
4. Medio ambiente	45
4.1 Energía y carbono	45
4.2 Gestión de materiales y agua	46
4.3 Biodiversidad	48
4.4 Emisiones	48
4.5 Efluentes y residuos	49
4.6 Hechos importantes 2017	52
4.7 Principales Compromisos 2018	53
5. Social	54
5.1 Nuestras comunidades.....	54
5.2 Hechos importantes en el 2017	55
5.3 Principales Compromisos 2018	56
5.4 Cambio de estrategia social	56
5.5 Ejes estratégicos	57
Eje No. 1: Gestión Estratégica:	57
Eje No. 2 Viabilidad Social:	60
Eje No. 3: Posicionamiento Institucional	64
Eje No.4: Desarrollo Social.....	65
6. Gente	74
6.1 Nuestra fuerza laboral	74
6.2 Educación y capacitación	79
6.3 Clima laboral	82
7. Producción.....	83
7.1 Resultados 2017.....	83
7.2 Recursos y Reservas.....	85
7.3 Gestión comercial.....	86
8. Costos	88
8.1 Desempeño económico	88
8.2 Disminución de costos:.....	88
8.3 Evaluación:.....	89
8.4 Valor económico generado y distribuido	89

8.5 Cadena de suministro y prácticas de adquisición	90
9. Valor.....	94
9.1 Plan de cierre.....	94
Índice del Contenido Global Reporting Initiative	95
Anexo 1: Licencias y permisos	101
Anexo 2: Estados Financieros.....	109
Anexo 3: Organigrama.....	110

Nuestro reporte integrado

Desde el año 2011, publicamos anualmente nuestro reporte integrado. En esta séptima edición, abarcamos el año calendario 2017. Este reporte se ha elaborado haciendo uso de los Estándares GRI (opción Esencial) y del Suplemento de declaraciones del sector minería y metales, versión G4, ambos documentos publicados por el Global Reporting Initiative (GRI).

El contenido de nuestro reporte integrado se basa en la elaboración de un análisis de materialidad, cuyos pasos fueron los siguientes:

Paso 1: identificación

Identificamos los temas relevantes posibles de incluir en el reporte a través de la revisión de los siguientes documentos que toman en cuenta los principios de contexto de sostenibilidad y de participación de los grupos de interés:

Documentos internos de Gold Fields Perú:

- Código de conducta.
- Política integrada de seguridad, salud ocupacional y medioambiente.
- Política de desarrollo sostenible.
- Política de compromiso con los grupos de interés.
- Matriz de riesgos de la organización.
- Estudio de impacto ambiental.

Documentos externos de Gold Fields Perú:

- Objetivos de desarrollo sostenible (ODS).
- Documento de desarrollo de la zona de Cajamarca.

Paso 2: priorización

Realizamos la priorización de temas a través de encuestas a nuestros grupos de interés y entrevistas a nuestros vicepresidentes y gerentes. Para estas encuestas, consideramos temas económicos, ambientales y sociales.

El gráfico N° 1 señala la ubicación de los temas evaluados en una matriz que relaciona las necesidades de los grupos de interés frente a la importancia de los impactos generados por Gold Fields Perú. Los temas priorizados son aquellos que se encuentran en el cuadrante superior derecho.

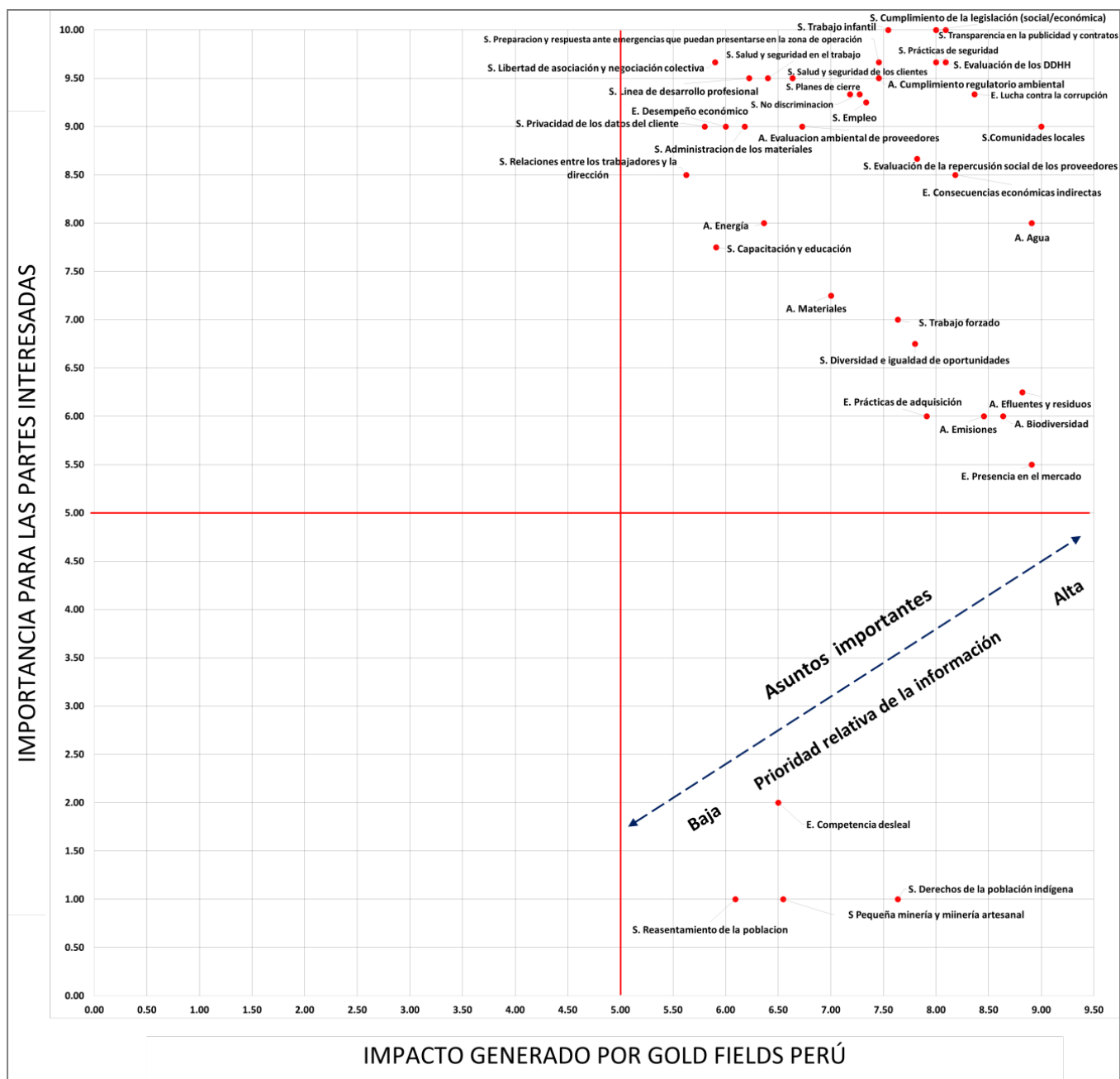


Gráfico o. 1: Matriz de materialidad

Paso 3: validación

Utilizando los principios de exhaustividad y participación de los grupos de interés, analizamos los temas priorizados en el paso anterior y determinamos la cobertura del tema así como los grupos de interés

relacionados con dicho tema, obteniéndose la información que figura en el cuadro siguiente:

Tema material	Cobertura	Grupo de interés
E. Desempeño económico	Interna y externa	Accionistas e inversionistas, colaboradores, proveedores, comunidad, autoridades
E. Presencia en el mercado	Interna y externa	Colaboradores, comunidad
E. Impactos económicos indirectos	Externa	Comunidad
E. Prácticas de abastecimiento	Externa	Proveedores
E. Anticorrupción	Interna y externa	Accionistas e inversionistas, colaboradores, clientes, proveedores
A. Materiales	Interna y externa	Colaboradores, comunidad, autoridades
A. Energía	Interna y externa	Colaboradores, comunidad, autoridades
A. Agua	Interna y externa	Colaboradores, comunidad, autoridades
A. Biodiversidad	Externa	Colaboradores, comunidad, autoridades
A. Emisiones	Externa	Colaboradores, comunidad, autoridades
A. Efluentes y residuos	Externa	Colaboradores, comunidad, autoridades
A. Cumplimiento regulatorio (ambiental)	Interna y externa	Colaboradores, comunidad, autoridades
A. Evaluación ambiental de proveedores	Interna y externa	Proveedores
S. Empleo	Interna y externa	Colaboradores
S. Relaciones trabajador empresa	Interna	Colaboradores
S. Salud y seguridad en el trabajo	Interna	Colaboradores
S. Formación y enseñanza	Interna	Colaboradores
S. Diversidad e igualdad de oportunidades	Interna y externa	Colaboradores
S. Línea de desarrollo profesional	Interna	Colaboradores
S. No discriminación	Interna y externa	Colaboradores, proveedores
S. Libertad de asociación y negociación colectiva	Interna y externa	Colaboradores, proveedores

Tema material	Cobertura	Grupo de interés
S. Trabajo infantil	Interna y externa	Colaboradores, proveedores
S. Trabajo forzoso u obligatorio	Interna y externa	Colaboradores, proveedores
S. Prácticas en materia de seguridad	Interna y externa	Colaboradores, proveedores
S. Evaluación de los derechos humanos (DDHH)	Interna y externa	Colaboradores, proveedores
S. Comunidades locales	Externa	Comunidad
S. Evaluación social de los proveedores	Interna y externa	Proveedores
S. Preparación y respuesta ante emergencias que puedan presentarse en la zona de operación	Interna y externa	Colaboradores, comunidad
S. Planes de cierre	Externa	Comunidad
S. Salud y seguridad de los clientes	Externa	Clientes
S. Transparencia en la publicidad y contratos (marketing y etiquetado)	Externa	Clientes
S. Privacidad del cliente	Externa	Clientes
S. Cumplimiento socioeconómico	Externa	Colaboradores, comunidad, autoridades
S. Administración de los materiales	Interna	Colaboradores

Paso 4: revisión

Nuestro reporte integrado ha sido verificado por una tercera entidad independiente. Las observaciones y recomendaciones, producto de esta revisión se encuentran descritas en la carta del verificador, incluida en este reporte y serán tomadas en cuenta para la elaboración del reporte del siguiente periodo.

1. Gold Fields Perú

Somos Gold Fields La Cima S.A., en adelante, Gold Fields Perú. Nos constituimos y existimos de acuerdo a las leyes de la República del Perú, siendo nuestro objeto social dedicarnos a la actividad minera con la amplitud que nos permite la Ley General de Minería, la que adicionalmente incluye actividades de transporte y comercialización de minerales. Nuestro plazo de duración es indeterminado.

Producimos concentrado de cobre con alta ley de oro, aplicando métodos convencionales de explotación a tajo abierto (*open pit*) y tratamiento de minerales de sulfuros mediante la extracción por flotación de concentrado. Exportamos el concentrado vía marítima hacia fundiciones de Asia y Europa.

Gold Fields Perú es una subsidiaria perteneciente a Gold Fields Limited, empresa de clase mundial, cuya sede y operaciones principales se encuentran en Sudáfrica. Adicionalmente, cuenta con operaciones en Ghana y Australia y se encuentra en etapa de exploración en Chile y Filipinas.

En Perú, nuestra oficina principal se encuentra en el distrito de Surco, Lima, en la Av. El Derby 055, edificio Cronos. Contamos con las siguientes operaciones en el territorio peruano:

- Operación minera Cerro Corona, localizada en la región Cajamarca, provincia de Hualgayoc, distrito de Hualgayoc, en la comunidad campesina El Tingo, anexo predio La Jalca, caseríos Coimolache y Pílancones.
- Almacén de concentrado para embarque, localizado en el puerto de Salaverry, región La Libertad, autopista Salaverry km 3 Trujillo.

Constitución de Gold Fields Perú

Empresa constituida y existente de acuerdo a las leyes de la República del Perú, cuyo objeto social es dedicarse a la actividad minera con la amplitud que permite la Ley General de Minería, la que adicionalmente incluye actividades de transporte y comercialización de minerales. El plazo de duración de la Sociedad es indeterminado.

Se constituyó mediante Escritura Pública del 19 de noviembre del 2003, otorgada ante el notario de Lima doctor Alfredo Paino Scarpatti, y se encuentra inscrita en la Partida Electrónica N° 11606015 del Registro de Personas Jurídicas de la Oficina Registral de Lima. Posteriormente, mediante Escritura Pública del 5 de julio del 2006, otorgada ante la notaría de Lima doctora Rosalía Mejía Rosasco, se modificó la denominación social de la empresa de Sociedad Minera La Cima S.A. a Gold Fields La Cima S.A. Como consecuencia de su adaptación al régimen de la sociedad anónima abierta, mediante Escritura Pública del 20 de agosto del 2010, otorgada ante la notaría de Lima doctora Mónica Margot Tambini Ávila, La Cima modificó parcialmente su estatuto y denominación social a Gold Fields La Cima Sociedad Anónima Abierta o

Gold Fields La Cima S.A.A. Ambas modificaciones de denominación social se encuentran debidamente inscritas en los Registros Públicos.

Mediante Escritura Pública del 5 de noviembre del 2012, otorgada ante el notario de Lima doctor Eduardo Laos de Lama, La Cima se adaptó al régimen de la Sociedad Anónima Regular. Por tal motivo, modificó parcialmente su estatuto y consecuentemente su denominación social a Gold Fields La Cima S.A., el mismo que quedó inscrito ante los Registros Públicos de Lima con fecha 17 de diciembre del 2012.

Nuestras adhesiones

A través de nuestra casa matriz, estamos adheridos a las siguientes iniciativas:

- Compromiso de acción de París (para combatir el cambio climático).
- Pacto mundial.
- Consejo internacional de Minería y Metales (International Council Mining and Metals - ICMM).
- Instituto Europeo del Cobre (European Copper Institute-ECI) - IMO Group²
- Iniciativa de Transparencia en la Industria Extractiva.

Nuestras certificaciones

- Certificado del Sistema de gestión ambiental conforme con la norma ISO 14001:2015, para las operaciones de extracción de mineral, procesamiento y despacho de concentrado de Cobre.
- Certificado del Sistema de gestión de salud y seguridad en el trabajo conforme con la especificación OHSAS 18001:2007, para las operaciones de extracción de mineral, procesamiento y despacho de concentrado de Cobre.

² Gold Fields Ltd. pertenece al grupo International Maritime Organization (IMO), que vela por el cumplimiento de las reglas para la protección del medio ambiente por los productores de cobre. El incumplimiento de las reglas IMO puede generar la prohibición de transportar mineral por vía marítima.

Nuestras afiliaciones

Somos miembros de:

- Sociedad Nacional de Minería, Petróleo y Energía (SNMPE).
- Grupo de diálogo minería y desarrollo sostenible³.
- Cámara de comercio y producción de Cajamarca.
- AmCham: Cámara de Comercio Americana del Perú
- Asociación Procobre.
- Instituto de ingenieros de minas del Perú.
- Asociacion Perú 2021.

Nuestros premios y reconocimientos

- Por sexto año consecutivo, fuimos reconocidas como empresa socialmente responsable (ESR) por la Asociación Perú 2021 en alianza con el Centro Mexicano para la Filantropía (CEMEFI). Para su obtención se evalúan buenas prácticas económicas, sociales y medioambientales hacia los diferentes grupos de interés.
- La unidad minera Cerro Corona fue reconocida a nivel mundial como la operación del grupo Gold Fields Ltd de mejor tasa de seguridad por segundo año consecutivo.

³ Es una iniciativa interinstitucional que reúne a los actores relacionados con la actividad minera para promover la construcción de espacios y agendas sobre la minería y su relación con la gestión ambiental responsable. Entre los líderes que convoca se encuentran empresas mineras, ONGs, consultores, comunidades, universidades, autoridades locales, Osinergmin, la Defensoría del Pueblo y el Ministerio de Energía y Minas.

2. Gobierno Corporativo

2.1 Nuestra composición accionaria

Accionistas comunes

Titulares de más del 5% del capital social al 31 de diciembre del 2017:

Accionista	Origen	Grupo económico	Total	Porcentaje
Gold Fields Corona (BVI) Limited	Islas Vírgenes Británicas	Gold Fields	1,244,715,908	99.7766%

Accionistas con derecho a voto:

Tenencia	Número de accionistas	Porcentaje de participación
Menor del 1%	113	0.22%
Entre 1 y 5%	0	0.00%
Entre 5 y 10%	0	0.00%
Mayor del 10%	1	99.78%
Total	114	100.00 %

Accionistas de inversión:

Tenencia	Número de titulares	Porcentaje de participación
Menor del 1%	1,812	2.23%
Entre 1 y 5%	0	0.00%
Entre 5 y 10%	0	0.00%
Mayor del 10%	1	97.77%
Total	1,813	100.00 %

Capital social de Gold Fields Perú

Al 31 de diciembre del 2017, nuestro capital social fue de S/ 873'251,833.30 (ochocientos setenta y tres millones doscientos cincuenta y un mil ochocientos treinta y tres y 30/100 soles), íntegramente suscrito y pagado.

El capital social de la empresa está compuesto en su totalidad por acciones comunes de un valor nominal de S/ 0.70 (setenta céntimos de sol) cada una, íntegramente suscritas y pagadas, con iguales derechos y prerrogativas.

Política de pago de dividendos

Mediante Junta Obligatoria Anual de Accionistas de fecha 30 de marzo del 2011, se aprobó la siguiente política de dividendos:

- a) La distribución de los dividendos se efectuará de acuerdo a la participación en el capital social de cada accionista, y únicamente en la medida que existan utilidades distribuibles.
- b) Se distribuirá como dividendo no menos del 50% de las utilidades distribuibles de cada ejercicio anual, luego de detraída la reserva legal; sujeto en cualquier caso a las condiciones y necesidades financieras de la sociedad. El saldo no distribuido de las utilidades se mantendrá en una cuenta de utilidades de libre disposición.

La Junta General de Accionistas o el Directorio, en caso de delegación, tendrá la facultad de fijar el monto y/o la proporción de las utilidades del ejercicio para ser distribuidas como dividendos, así como la fecha en las que se declarará su pago; debiendo tener en cuenta, en cualquier caso, los factores de liquidez, endeudamiento, planes de inversión, flujo de caja proyectado y otros factores relevantes de la sociedad.

- c) Podrá delegarse al Directorio la facultad de distribuir dividendos a cuenta basándose en los resultados del ejercicio corriente. El Directorio podrá determinar el monto y/o la proporción de los dividendos a cuenta para ser distribuidos, así como la fecha en las que se declarará su pago, debiendo tener en cuenta los factores referidos en el párrafo anterior.
- d) Esta política regirá a partir de la fecha de aprobación y se mantendrá vigente en tanto no sea revisada o modificada por la Junta General de Accionistas.

Mediante Junta Obligatoria Anual de Accionistas de fecha 31 de marzo del 2015, la Junta de Accionistas aprobó delegar al Directorio la facultad de aprobar la distribución de dividendos con cargo a utilidades acumuladas por la sociedad; además de determinar los importes, fechas y otros términos y condiciones que correspondan para implementar dicha distribución.

Pago de dividendos

Conforme a las delegaciones efectuadas por la Junta General de Accionistas con fecha 27 de setiembre del 2010 y la Política de

Distribución de Dividendos de la Sociedad aprobada en la Junta Obligatoria Anual de Accionistas con fecha 30 de marzo del 2011, el Directorio aprobó la distribución de dividendos por el importe ascendente a S/ 120,010,871.41, con cargo a los resultados acumulados en el ejercicio 2017, a favor de los titulares de acciones comunes y de inversión, conforme al siguiente detalle:

Órgano societario	Fecha del acuerdo	Concepto	Monto distribuido (S/)	Fecha del pago de dividendos
Sesión de Directorio	28.11.2017	Con cargo a los resultados acumulados en el ejercicio 2017	120,010,871.41	19.12.2017

2.2 Nuestro Directorio

Está conformado por un mínimo de 3 miembros y un máximo de 7 miembros. Para el periodo 2017, la composición de nuestro Directorio fue la siguiente:

Presidente del Directorio	Nicholas John Holland Chief Executive Officer de Gold Fields Ltd
Vicepresidente del Directorio	Luis Alberto Rivera Ruiz Vicepresidente Ejecutivo, Gerente General
Directores	Jorge Redhead Byrne Vicepresidente de Finanzas (Chief Financial Officer) Alberto Cárdenas Rodríguez Vicepresidente de Operaciones

Todos nuestros Directores ocupan cargos ejecutivos en la organización.

Nuestros Directores son elegidos por la Junta General de Accionistas por el plazo de tres años y pueden ser reelegidos indefinidamente.

Miembros del Directorio y Comité Ejecutivo

Presidente del Directorio

Nicholas John Holland, de nacionalidad inglesa. Licenciado en Comercio y Contabilidad por la Universidad de Witwatersrand, Sudáfrica. Se desempeña como Chief Executive Officer de Gold Fields Ltd. desde el 2008.

Fue designado director ejecutivo en 1997 y llegó a ser Chief Executive Officer de Gold Fields Ltd. el 1 de mayo del 2008. Previamente, se desempeñó como Chief Financial Officer por diez años. Cuenta con más de 39 años de experiencia en administración financiera, de los cuales 28 son en la industria minera. Antes de unirse a Gold Fields, fue director financiero y gerente sénior de Finanzas Corporativas de Gencor Ltd. e Impala Platinum.

Director, Vicepresidente Ejecutivo, Gerente General

Luis Alberto Rivera Ruiz, de 51 años, ha sido designado vicepresidente ejecutivo y gerente general de la Región Américas en octubre de 2016.

Antes de unirse a Gold Fields Perú, fue gerente general de las operaciones de cobre de Glencore Perú desde el año 2014 y gerente general ejecutivo de las operaciones de Xstrata Copper en Perú desde el año 2012. Su carrera también incluye cinco años como gerente general de las operaciones de las empresas Tintaya Copper y Antapaccay, así como once años de experiencia en Xstrata Copper de la minera Alumbra, una gran operación de oro y cobre en el norte de Argentina, donde se desempeñó como gerente de Servicios Técnicos después de prestar servicios como ingeniero en jefe y geólogo sénior.

Además, cuenta con más de 28 años de experiencia en la industria minera de oro y plata, en grandes proyectos de cobre a cielo abierto y operaciones en Perú y Argentina, incluyendo su participación directa y liderazgo en la fusión y adquisición de Falconbridge Inc. y BHP Tintaya S.A. por Xstrata Copper, así como la venta del Proyecto Las Bambas por Glencore.

Sus estudios incluyen una licenciatura en Geología y un título de Ingeniero Geólogo, ambos de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos y estudios de MBA de la Universidad Politécnica de Madrid.

Director y Vicepresidente de Finanzas (Chief Financial Officer)

Jorge Redhead Byrne, de nacionalidad peruana. Economista por la Universidad de Indiana (Estados Unidos). Cuenta con un MBA especializado en finanzas por la Universidad de Notre Dame (Estados Unidos) y es graduado en el General Management Program por la Universidad de Harvard.

Ha trabajado anteriormente en empresas como Procter & Gamble, Telefónica del Perú, LAN y Nextel Perú. Ocupa el cargo de vicepresidente de Finanzas desde febrero del 2014 y es miembro del directorio de Gold Fields Perú desde setiembre 2017.

Director y Vicepresidente de Operaciones

Alberto Cárdenas Rodríguez, de nacionalidad peruana. Ingeniero civil por la Pontificia Universidad Católica del Perú y magíster en Administración Estratégica de Empresas graduado en la Escuela de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Es graduado del Programa de Gerencia General de la Universidad de Harvard. Ha realizado estudios de Fusiones y Adquisiciones en la London Business School en el año 2014.

Laboró en Minera Yanacocha S.R.L., donde ocupó diversos cargos en las áreas de Proyectos, Optimización de Procesos y Mina.

Ha sido gerente de Mina en Gold Fields Perú para el periodo 2007-2008, gerente de Operaciones en el 2009 y gerente de Planeamiento Estratégico 2011. Ha desempeñado el cargo de vicepresidente de Desarrollo Corporativo del año 2012 a diciembre del 2016. A partir del 1º de enero del 2017 ocupa el cargo de vicepresidente de Operaciones y es miembro del directorio de Gold Fields Perú desde setiembre 2017.

Vicepresidenta de Recursos Humanos

Verónica Valderrama Garibaldi, de nacionalidad peruana. Graduada en Psicología y Humanidades por la Universidad Femenina del Sagrado Corazón, con un diplomado en Alta Gestión de Administración y Recursos Humanos por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Así como un diplomado en Gestión Ejecutiva por las Universidades de Chicago Booth y el IES España.

Ocupó el puesto de gerente de Recursos Humanos de importantes empresas, entre las que destacan LAN Airlines durante ocho años y medio y TACA Airlines, donde tuvo a su cargo todo el personal de las oficinas de Sudamérica durante diez años. Actualmente se desempeña como vicepresidenta de Recursos Humanos de Gold Fields Perú.

Vicepresidente Legal y de Cumplimiento

Juan José Granda Paseta, de nacionalidad peruana. Abogado graduado por la Universidad de Lima, con un posgrado en Derecho Mercantil por la Universidad de Salamanca (España) y un diplomado en Derecho de Minería y Medio Ambiente por la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Ha cursado el Management Program for Lawyers en el Yale School of Management de la Universidad de Yale (Estados Unidos).

Ha sido Gerente Legal y de Relaciones Institucionales de Gold Fields Perú desde el 2009 hasta 2015, y desde ese año se desempeña como Vicepresidente Legal y de Cumplimiento de Gold Fields para la Región América.

Los Comités de Gestión son de carácter internacional, enfocados en temas estratégicos para la organización. Permite el intercambio de experiencias y la articulación de iniciativas en cada país donde operamos.

En Gold Fields Región Américas se aprobaron los siguientes comités:

- **Comité de Evaluación y Aprobación de Cuentas:** su objetivo es aprobar los estados financieros individuales intermedios de la Sociedad.
- **Comité de Comunicaciones:** su objetivo es asegurar que la información difundida en nombre de la empresa esté alineada con los valores, planes y políticas establecidos por la Sociedad. Para ello, se identifica y capacita a voceros que comuniquen mensajes que ayuden al relacionamiento cercano con las comunidades y/o cualquier otro grupo de interés.

2.3 Ética e integridad

Visión

Ser líder en minería aurífera sostenible.

Misión

Estamos comprometidos con la optimización de las operaciones, las mejores prácticas socio-ambientales y un crecimiento rentable y sostenible; a la vez, desarrollamos el mejor talento humano disponible y promovemos relaciones de confianza y beneficio mutuo con la comunidad del entorno para lograr la mayor rentabilidad para sus inversionistas.

Valores Corporativos



Nuestro comportamiento se basa en el cumplimiento de los siguientes documentos importantes para Gold Fields Perú:

Código de Conducta

Es aprobado por el directorio de la casa matriz y rige para todos los colaboradores, directores, ejecutivos, contratistas, proveedores y clientes de Gold Fields Perú. Tiene como principal fundamento fortalecer la cultura organizacional y los valores corporativos, incorporando en su modelo de negocio políticas sociales y ambientales responsables y prácticas no sectarias o apolíticas.

Nuestro código formaliza aspectos como el expresar lo que se piensa y el actuar de forma justa y ética; establece también lineamientos específicos frente a situaciones de conflicto de intereses, uso de información, regalos, comidas y agasajos; además busca prevenir y eliminar situaciones de soborno y/o corrupción.

La difusión del Código de Conducta es continua, mediante capacitaciones anuales y por los medios de comunicación interna. Asimismo, se cuenta con la Línea ética gratuita en la que cualquier persona, sea o no colaborador de la empresa, puede llamar para denunciar una conducta no ética.

Toda denuncia que se recibe es investigada (investigación al 100%). Nuestra casa matriz verifica la cantidad de denuncias recibidas a través de dicha línea; en el último año, estas se han reducido. Gold Fields Perú tiene el compromiso de reducirlas aún más para el año 2018.

Todos los colaboradores de la empresa suscriben anualmente la Declaración Jurada de Conflictos de Interés, en la que deben declarar cualquier conflicto que pudieran tener con la empresa.

Política de Derechos Humanos

Esta política reafirma el compromiso de la empresa respecto a los derechos, dignidad y libertad de todos; por ello apoya directamente la Declaración Universal de Derechos Humanos de las Naciones Unidas.

Respetamos la dignidad de la persona, la privacidad y los derechos de cada colaborador y se asume el compromiso de mantener un ambiente de trabajo libre de toda discriminación y acoso. Ningún colaborador debe realizar actos discriminatorios basados en el origen, la nacionalidad, la religión, la raza, el género, la edad y/o la orientación sexual ni participar en ninguna clase de acoso verbal o físico. Nuestra Política de Derechos Humanos busca proteger el derecho a:

- La dignidad humana.
- El trato justo, sujeto a consideraciones de acción positiva de grupos previamente en desventaja.
- La libertad y seguridad de la persona.
- La no sujeción al trabajo en servidumbre o forzado.

- La libertad de conciencia, religión, pensamiento, creencia y opinión.
- La no sujeción al acoso sexual, a partir de la orientación sexual, el género o la orientación de género.
- La libertad de expresión, sujeta a consideraciones de confidencialidad y la prohibición de discursos de odio y la incitación a causar daño.
- Las reuniones pacíficas.
- La libertad de movimiento.
- Las prácticas laborales justas.
- La no contratación de menores de edad.
- El despojo arbitrario de una propiedad o de la posesión de esta.
- La participación libre de cualquier estilo de vida cultural de su elección.
- Medidas legales, razonables y justas.
- La no sujeción a un arresto o detención arbitrarios.

Durante el 2017, no se recibieron denuncias sobre discriminación.

2.4 Anticorrupción

Gold Fields no recurre a sobornos, extorsión ni corrupción de ningún tipo, tanto en el sector público como en el privado. Gold Fields cumple con todas las normas nacionales que prohíben el soborno y la corrupción.

Además, Gold Fields ha adoptado e implementado una Política Antisoborno y Anticorrupción que ha sido concebida para lograr el cumplimiento con toda la legislación nacional e internacional pertinentes, incluyendo, entre otras Leyes, la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos (FCPA) y la Ley de Prevención y Combate de Actividades Corruptas de Sudáfrica que son aplicables a todas las empresas del Grupo Gold Fields.

La Política es una parte importante del compromiso a mantenernos firmes al estándar establecido en nuestro Código de Conducta y establece pautas que están ideadas para asegurar que el Grupo Gold Fields se adhiere a los estándares más altos de ética comercial. Esta Política es aplicable a los empleados, funcionarios, directores y terceros.

Finalmente, tenemos una política de tolerancia cero con respecto a la corrupción y el soborno, esperando y exigiendo que todos los empleados, funcionarios, directores, contratistas y proveedores se comporten de acuerdo al Código de Conducta y la Política Antisoborno y Anticorrupción.

Gold Fields cuenta con un Oficial de Cumplimiento debidamente nombrado por el Directorio (Vicepresidente Legal y de Cumplimiento), quien es el responsable de supervisar y gestionar todas las cuestiones relacionadas con el cumplimiento normativo, teniendo como sus principales funciones, entre otras, identificar los riesgos, analizar cambios estatutarios y regulatorios, determinar medidas preventivas y correctivas, impartir formación a directivos, empleados, contratistas y proveedores para que conozcan y apliquen correctamente las normas pertinentes a la empresa, la prevención de delitos y la revisión periódica de la actualización de los procedimientos.

Finalmente, hemos establecido en el Perú políticas y controles internos específicos que tienen por objetivo asegurar que no ocurran actos de corrupción.

Hechos Importantes 2017

- Difusión intensiva del Código de Conducta y de la Política Anticorrupción y Antisoborno.
- Implementación de un sistema de *compliance* que comprende políticas, controles específicos, registros, declaraciones, reportes, auditorías, entre otros.
- Implementación del registro en línea de las reuniones llevadas a cabo por el personal de la empresa con funcionarios públicos (gobierno central, regional y local) y en general autoridades de cualquier tipo y cualquier nivel, dirigentes tradicionales y otras figuras con influencia.
- Capacitación a contratistas y proveedores, entre ellos empresas de titularidad de personas de nuestra área de influencia sobre nuestro Código de Conducta y la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de los Estados Unidos (FCPA).

Principales Compromisos 2018

- Efectuar mejoras de manera periódica y permanente a nuestro sistema de *compliance*.
- Desarrollar talleres lúdicos para nuestros colaboradores para fortalecer su compromiso con el Código de Conducta.
- Desarrollo de capacitaciones *on-line* a nuestros trabajadores referidos a nuestro Código de Conducta.

Durante el 2017, hemos realizado un gran despliegue de comunicación y capacitación con respecto a corrupción, lavado de activos y financiamiento del terrorismo:

Indicador	2017															
a. Número total y el porcentaje de miembros del órgano de gobierno a quienes se haya comunicado las políticas y procedimientos para luchar contra la corrupción de la organización, desglosados por región.	<table><tr><th>Órgano de gobierno</th><th>Región</th><th>Número total</th><th>%</th></tr><tr><td>Directorio</td><td>Perú</td><td>4</td><td>100</td></tr></table>				Órgano de gobierno	Región	Número total	%	Directorio	Perú	4	100				
Órgano de gobierno	Región	Número total	%													
Directorio	Perú	4	100													
b. El número total y el porcentaje de empleados a quienes se haya comunicado las políticas y procedimientos para luchar contra la corrupción de la organización, desglosados por categoría laboral y región.	<table><tr><th>Empleados Categoría laboral</th><th>Región</th><th>Número total</th><th>%</th></tr><tr><td>Empleados y Oficiales</td><td>Perú</td><td>365</td><td>100</td></tr></table>				Empleados Categoría laboral	Región	Número total	%	Empleados y Oficiales	Perú	365	100				
Empleados Categoría laboral	Región	Número total	%													
Empleados y Oficiales	Perú	365	100													
c. El número total y el porcentaje de socios de negocio (clientes, proveedores y otros) a quienes se haya comunicado las políticas y procedimientos para luchar contra la corrupción de la organización, desglosados por tipo de socio de negocio y región.	<table><tr><th>Socios de negocio</th><th>Región</th><th>Número total</th><th>%</th></tr><tr><td>Clientes</td><td>Perú</td><td>4</td><td>100</td></tr><tr><td>Proveedores</td><td>Perú</td><td>912</td><td>100</td></tr></table>				Socios de negocio	Región	Número total	%	Clientes	Perú	4	100	Proveedores	Perú	912	100
Socios de negocio	Región	Número total	%													
Clientes	Perú	4	100													
Proveedores	Perú	912	100													
d. El número total y el porcentaje de miembros del órgano de gobierno que haya recibido formación sobre lucha contra la corrupción, desglosados por región.	<table><tr><th>Órgano de gobierno</th><th>Región</th><th>Número total</th><th>%</th></tr><tr><td>Directorio</td><td>Perú</td><td>4</td><td>100</td></tr></table>				Órgano de gobierno	Región	Número total	%	Directorio	Perú	4	100				
Órgano de gobierno	Región	Número total	%													
Directorio	Perú	4	100													
e. El número total y el porcentaje de empleados que haya recibido formación sobre lucha contra la corrupción, desglosados por categoría laboral y región.	<table><tr><th>Empleados Categoría laboral</th><th>Región</th><th>Número total</th><th>%</th></tr><tr><td>Empleados y Oficiales</td><td>Perú</td><td>365</td><td>100</td></tr></table>				Empleados Categoría laboral	Región	Número total	%	Empleados y Oficiales	Perú	365	100				
Empleados Categoría laboral	Región	Número total	%													
Empleados y Oficiales	Perú	365	100													

2.5 Cumplimiento regulatorio

Siendo la minería una actividad riesgosa por naturaleza tiene un alto nivel de regulación, es decir, todo lo que se hace en la mina está regulado.

La empresa ha establecido diversos controles para verificar el cumplimiento de la regulación nacional, por lo que se han implementado entre otros mecanismos de control un plan de cumplimiento que se origina en la casa matriz y se encuentra en un portal (software) que mensualmente es actualizado con la información que solicita, así como la realización de auditorías internas y con apoyo de terceros.

En cuanto al portal de cumplimiento, es auditado anualmente de manera específica por la casa matriz verificándose que este contenga el detalle de los medios mediante los cuales se cumplen las obligaciones regulatorias aplicables a nuestro sector, tales como controles, reportes, permisos, entre otros.

Siendo el caso que el portal tiene identificadas todas las normas aplicables a la empresa, cada año, se proponen 5 normas que luego son auditadas por la casa matriz. Cada norma (son más de 300 normas), tiene sus propios sistemas de control para que sea posible verificar el cumplimiento.

Como empresa, mantenemos un enfoque preventivo, centrado en la capacitación de los colaboradores y la implementación de controles.

Durante el 2017, se archivaron dos procedimientos sancionadores, uno correspondiente a la Dirección de Fiscalización, Sanción y Aplicación de Incentivos de la OEFA debido a supuestos incumplimientos de la normativa ambiental; el segundo a la Dirección de Fiscalización Minera de Osinergmin por supuesto incumplimiento de la normativa de seguridad minera. Las multas en discusión ascendían a un total de 10.350 UIT aproximadamente. Es importante mencionar que no se determinó daño ambiental ni responsabilidad en seguridad minera o eléctrica en los procedimientos anteriormente referidos.

Hechos importantes 2017

- No hemos tenido sanciones materiales por incumplimiento regulatorio.
- Hemos obtenido todas las licencias requeridas para operar.
- Se han tenido auditorías sin hallazgos significativos.

Principales Compromisos 2018

- Implementar medidas que sigan afianzando el cumplimiento y el compromiso de cumplimiento por parte de nuestros colaboradores.
- Seguir consiguiendo las licencias en el tiempo oportuno.

- No tener sanciones ni procesos administrativos abiertos por posibles faltas.
- Establecer iniciativas que permitan interiorizar y fortalecer el compromiso del *compliance* en nuestros colaboradores y darle más herramientas para que puedan cumplir.

2.6 Gestión de riesgos

Durante el año 2017 continuamos trabajando bajo un modelo de prevención de riesgos. Para ello, contamos con el compromiso de un equipo multidisciplinario que cumple con las normas y procedimientos; implementa las acciones necesarias para alcanzar los resultados planificados e identifica permanentemente oportunidades de mejora en dichos procesos.

A continuación, detallamos los riesgos identificados en materia económica, social y ambiental, según el nivel de riesgo asociado, y las acciones tomadas para su mitigación en el 2017.

Principales riesgos operacionales

No	Descripción del riesgo	Valoración del riesgo	Acción para mitigar el riesgo
1	Interferencia en las actividades operacionales de voladura, carga y acarreo de relaves.	23	Cerrar el diálogo con los grupos de interés a través de políticas de valor compartido. Anticipar conflictos potenciales. Plan de contingencia.
2	Cumplimiento en la disposición de residuos del minado.	23	Optimizar la expansión del <i>pit</i> en Cerro Candela. Mejorar la disponibilidad de la flota a la mina.
3	Cumplir con las eficiencias/ presupuestos establecidos.	22	Implementar el programa mina al molino (<i>Mine to Mill</i>) con barrenos de doble carga. Implementar el proyecto <i>Smart Ear</i> .
4	Transición a un nuevo contrato de minado.	22	Desarrollo de plan detallado de transición. Aumentar las existencias de mineral. Cierre adecuado del contrato de minado actual.
5	Incremento en el escrutinio regulatorio/inspecciones y procedimientos sancionadores.	17	Monitoreo constante y cumplimiento estricto de las regulaciones. Apelación de las sanciones y penas.

No	Descripción del riesgo	Valoración del riesgo	Acción para mitigar el riesgo
6	Derrame de concentrado durante el transporte a Puerto Salaverry.	17	Control de fatiga de los conductores. Control del mantenimiento de las unidades y paradas adicionales de control cada tres meses. Pausas activas de los conductores cada cuatro horas.
7	Tormentas eléctricas.	15	Automatización del sistema de: 1. Detección. 2. Alertas: visuales (faro), auditivas (sirenas y radio), escritas (correo electrónico). 3. Protección: refugios.
8	Accidentes personales (seguridad en el trabajo).	14	Cumplir con el programa anual de salud y seguridad. Liderazgo visible y supervisión en todas las actividades. Paradas preventivas de seguridad.
9	Falla de equipos críticos en planta Cerro Corona.	14	Cumplimiento del plan de mantenimiento productivo.
10	Falla del Sistema de control Delta V.	14	Compra de un servidor de respaldo. Hacer alianzas con empresas del sector para solicitar repuestos críticos a través de Emerson. Realizar pruebas del plan de recuperación del sistema.

Nuestros principales riesgos generales

No	Descripción del riesgo	Valoración del riesgo	Acción para mitigar el riesgo
1	Restricciones sociales en exploraciones.	30	Lograr acuerdos de exploración con las comunidades identificadas por el área de

No	Descripción del riesgo	Valoración del riesgo	Acción para mitigar el riesgo
			exploraciones de Gold Fields Perú. Nuevos estudios geológicos para afinar los planes de acción.
2	Precios de <i>commodity</i> frente a los costos (diésel, hierro, etc.).	24	Contabilidad estricta de los costos. Plan de eficiencia de medio término en proceso de implementación.
3	Problemas con el flujo de caja (volatilidad del precio/costo de la inflación).	18	Asegurar el envío del Plan de Producción. Contabilidad estricta de los costos (medidas de reducción de costos). Cobertura del cobre.
4	Aumento de las multas debido a nuevos procesos sancionadores, nuevos estándares de calidad ambiental (ECAs).	18	Mantener la certificación del SSYMA, liderazgo visible, seguridad basada en comportamiento, inspecciones y observaciones planeadas. Auditorías: internas, corporativas y certificación.
5	Falla en la planta de procesamiento.	15	Auditoría estructural de equipos críticos. Cumplimiento del programa de mantenimiento preventivo.
6	Falla estructural en TSF.	10	Inspección por el personal del área de relaves.
7	Incremento de la presión social, conflictos y expectativas de la comunidad.	9	Cerrar el seguimiento de los compromisos. Fuerte compromiso con las autoridades locales. Anticipar posibles conflictos/plan de contingencia.
8	Inflación y tipo de cambio.	9	Ventas en dólares (US\$), gastos en dólares (US\$) o indicadores en dólares (US\$).

No	Descripción del riesgo	Valoración del riesgo	Acción para mitigar el riesgo
9	Interrupción en la entrega de concentrado para el embarque (por corte de producción, cierre de carreteras, conflictos sociales, clima).	8	Monitoreo constante y cumplimiento estricto del presupuesto de producción.
10	Producción de arcillas en el <i>pit</i> .	6	Monitoreo a la planificación, voladura y operación para la recuperación y almacenamiento de arcillas.

2.7 Sistema Integrado de Seguridad, Salud Ocupacional y Medioambiente

Nuestros riesgos en seguridad, salud ocupacional y medio ambiente son enfrentados por nuestro Sistema Integrado. Los compromisos estratégicos de nuestra Política Integrada de Seguridad, Salud Ocupacional y Medio Ambiente son:

- Integrar la gestión de Seguridad, Salud Ocupacional y Medio Ambiente en los procesos operativos y administrativos desarrollados en nuestra actividad minera.
- Contar con un Sistema Integrado de Gestión de Seguridad, Salud Ocupacional y Medio Ambiente basado en la evaluación de riesgos ocupacionales y aspectos ambientales.
- Prevenir las lesiones y enfermedades ocupacionales del personal de Gold Fields Perú, contratistas y visitantes que tengan acceso a nuestras operaciones y actividades administrativas.
- Prevenir la alteración del medio ambiente mediante la implementación de procesos, prácticas, técnicas, materiales, productos, servicios o energías, para evitar, reducir y controlar la generación, emisión o descarga de cualquier tipo de agente o residuo, con el fin de reducir y controlar los impactos ambientales adversos.
- Optimizar el uso de recursos renovables y no renovables; asimismo promover la reducción, reúso y reciclaje de residuos cuando sea posible.
- Capacitar en Seguridad, Salud Ocupacional y Medio Ambiente a todo el personal de Gold Fields Perú y contratistas para el cumplimiento de sus obligaciones y responsabilidades.
- Mantener un proceso de mejora continua del desempeño del Sistema Integrado de Gestión de Seguridad, Salud Ocupacional y Medio Ambiente, con la participación y consulta de todo su personal y los contratistas.

- Cumplir con los requisitos establecidos en el Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional en Minería, Reglamento de Protección y Gestión Ambiental, normas legales nacionales, normas internas y otros requisitos vigentes y aplicables a la Gestión de Seguridad, Salud Ocupacional y Medio Ambiente.

Sistema Integrado de Gestión (SSYMA)

La implementación del SSYMA es una responsabilidad compartida, desde la Gerencia General, que lidera su aplicación, hasta los supervisores y colaboradores en general, quienes son los que implementan las normas en su labor diaria.

Durante el 2017 en el SSYMA se tuvieron los siguientes logros:

- En octubre, AENOR Perú certificó las operaciones de Cerro Corona en la norma ISO 14001:2015 - Gestión Ambiental.
- En octubre, AENOR Perú mantiene la certificación de las operaciones de Cerro Corona en la norma OHSAS 18001:2007 - Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional.
- En julio, inicio de la implementación de la norma ISO 50001:2011 en las operaciones de Cerro Corona - Gestión de Energía.

2.8 Nuestros grupos de interés

Los siguientes, conforman nuestros grupos de interés:

- Accionistas.
- Colaboradores.
- Socios estratégicos.
- Comunidades:
 - o Área de Influencia Directa (AID): constituida por la comunidad campesina El Tingo, los caseríos de Pilancones, Coimolache y el centro urbano del distrito de Hualgayoc⁴.
 - o Área de Influencia Indirecta (AII): constituida por los pobladores de la ciudad de Bambamarca (capital de la provincia) y las comunidades de las cuencas de los ríos Tingo-Maygasbamba y Hualgayoc-Arascorgue, incluidos los usuarios de agua potable del sistema Manuel Vásquez Díaz. Los concentrados del proyecto minero son transportados hasta el puerto de Salaverry en la región de La Libertad; por ello, este distrito y los pueblos ubicados en la ruta también están considerados como Área de Influencia Indirecta.

⁴ Gold Fields Perú define su Área de Influencia Directa como aquella que, por efecto de sus actividades, se prevé que podría ser impactada en el acceso a sus recursos naturales o en su estructura social, económica y cultural.

- Proveedores.
- Autoridades.
- Instituciones.
- Medios de comunicación.
- Clientes.

Los cuales han sido identificados considerando el impacto que la empresa pueda generar en ellos o en lo que ellos puedan influenciar en la percepción que se tiene de la empresa.

Contamos con canales de diálogo dirigidos a nuestros grupos de interés, lo que nos permite identificar espacios de colaboración y beneficio mutuo

Accionistas e Inversionistas

Canal de comunicación	Frecuencia de comunicación
Reuniones presenciales	Permanente
Teléfono	Permanente
Correo electrónico (área legal)	Permanente
Publicaciones en los diarios (aviso de realización de juntas)	Cada vez que hay junta
Junta de accionistas	Junta anual obligatoria Juntas extraordinarias
Página web-información al accionista	Permanente
Línea ética: 0800 547 60 email: goldfields@tip-off.com	Permanente
Reporte integrado (físico y virtual a través de la página web)	Anual

Tema clave surgido durante el año 2017:

- Consultas sobre pago de sus utilidades.

Comunidades

Área de Influencia Directa:

Canal de comunicación	Frecuencia de comunicación
Visitas del coordinador zonal de	Semanal

Canal de comunicación	Frecuencia de comunicación
relaciones sociales	
Oficina de información en Hualgayoc	Atención de lunes a viernes
Asambleas comunales de seguimiento de compromisos en cada caserío	Trimestral
Mesa de diálogo de Hualgayoc	Mensual
Informes de monitoreo ambientales	Trimestrales
Visitas guiadas a las instalaciones de la mina	Según programación del área de Comunicaciones y a solicitud de algunas instituciones o grupos organizados (promedio de tres visitas al mes)
Microprogramas radiales	10 microprogramas diarios de lunes a domingo. 70% de información de utilidad y 30% de mensajes de Gold Fields Perú
Programa concurso radial Saber para ganar	2 veces por semana aproximadamente por 5 meses que dura el programa
Página web	Permanente
Reporte integrado	Anual
Línea ética: 0800 547 60 email: goldfields@tip-off.com	Permanente
Atención de quejas y reclamos a través de: • Oficina de atención de Hualgayoc. • Coordinador zonal de relaciones sociales • Oficinas de recepción en Cerro Corona	Permanente
Participación en fiestas patronales y comunales	Permanente Gold Fields Perú auspicia y participa en la organización de las actividades

Tema clave surgido durante el año 2017:

- Empleo: altas expectativas por parte de la comunidad. Gold Fields Perú realiza un trabajo constante para mantener informada a la comunidad sobre la real necesidad de colaboradores en nuestra empresa para no elevar las expectativas.

Área de influencia indirecta:

Canal de comunicación	Frecuencia de comunicación
Visitas guiadas a las instalaciones de la mina	A solicitud
Microprogramas radiales	10 microprogramas diarios de lunes a domingo. 70% de información de utilidad y 30% de mensajes de Gold Fields Perú
Programa concurso radial "Saber para ganar"	2 veces por semana por 5 meses que dura el programa
Reporte integrado	Anual
Página web	Permanente
Línea ética: 0800 547 60 email: goldfields@tip-off.com	Permanente
Participación en fiestas patronales y comunales	Por invitación de la comunidad

Temas clave surgidos durante el año 2017:

- Proyectos de desarrollo tratados en la mesa de diálogo de Hualgayoc.
- Posibilidad de realizar exploraciones en el área de Tranca de Pujupe.

Proveedores

Canal de comunicación	Frecuencia de comunicación
Portal Achilles Regic	Inicio de la relación comercial Actualización de información
Reporte Integrado	Anual
Página web	Permanente
Teléfono	Permanente durante la relación comercial

Canal de comunicación	Frecuencia de comunicación
Correo electrónico	Permanente durante la relación comercial
Línea ética: 0800 547 60 email: goldfields@tip-off.com	Permanente

Temas clave surgidos durante el año 2017:

- No se ha presentado temas recurrentes que destacar.

Autoridades

Canal de comunicación	Frecuencia de comunicación
Reuniones de información sobre el avance de los compromisos asumidos por la empresa, la inversión social y el cumplimiento de la normatividad con autoridades elegidas	Según programación de la empresa y a solicitud de alguna de las partes
Reporte Integrado	Anual
Página web	Permanente
Oficina de Información en Hualgayoc	De lunes a viernes
Línea ética: 0800 547 60 email: goldfields@tip-off.com	Permanente

Temas clave surgidos durante el año 2017:

- Influencia para hacer que los procesos que involucren al sector minero sean evaluados desde un punto de vista técnico y que no se politicen.
- Participación activa en el proceso de zonificación territorial económica, ecológica de la región de Cajamarca y del comité ambiental regional de la manera más técnica posible, para evitar una manipulación política que, dada la fuerte oposición minera, podría obstaculizar el desarrollo de ciertas actividades en la región.
- Posicionar a nuestra empresa como un aliado para el desarrollo.
- Mantenerlos informados sobre el trabajo que Gold Fields Perú está haciendo en el cuidado del medioambiente, la seguridad y la contribución social.

- Dar a conocer sobre los esfuerzos de Gold Fields Perú por incrementar el índice de empleo local.

Instituciones

Canal de comunicación	Frecuencia de comunicación
Reuniones cara a cara	Bimensual
Reporte Integrado	Anual
Página web	Permanente
Línea ética: 0800 547 60 email: goldfields@tip-off.com	Permanente

Temas claves surgidos durante el año 2017:

- Mejorar la imagen del sector minero.
- Identificar oportunidades que posicionen a la industria minera como un aliado

Medios de comunicación

Canal de comunicación	Frecuencia de comunicación
Reuniones cara a cara	2 veces por semana
Reporte Integrado	Anual
Página web	Permanente
Línea ética: 0800 547 60 email: goldfields@tip-off.com	Permanente

Temas claves surgidos durante el año 2017:

- Informar sobre las actividades llevadas a cabo por Gold Fields Perú en beneficio del desarrollo de la población de Hualgayoc.
- Coordinar la comunicación de microprogramas con un contenido cultural, social, ambiental y educativo.
- Coordinar la capacitación a periodistas en redes sociales en la ciudad de Trujillo.
- Plan de visitas: visita de periodistas a nuestras instalaciones de Cerro Corona.

- Monitoreo continuo para conocer las percepciones sobre la situación social y política

Clientes

Canal de comunicación	Frecuencia de comunicación
Correo electrónico	Permanente
Teléfono	Permanente
Reporte Integrado	Anual
Página web	Permanente
Línea ética: 0800 547 60 email: goldfields@tip-off.com	Permanente

Tema clave surgido durante el año 2017:

- No se ha presentado temas recurrentes que destacar.

3. Seguridad y Salud Ocupacional

Somos una familia, nos queremos, nos cuidamos.

La seguridad para nosotros es un valor no negociable. La responsabilidad por la salud y la vida de nuestros colaboradores es una responsabilidad moral, más allá de la legal.

Los principales riesgos que gestionamos están asociados principalmente a la interacción con equipos móviles, fuentes de energía, explosivos, materiales peligrosos, trabajos en altura, izajes, espacios confinados y tormentas eléctricas, estos a través de las diversas herramientas con las que contamos como son las matrices IPERC⁵, los procedimientos, los PETAR, entre otras, nos permiten reducir significativamente el riesgo de que nuestros colaboradores sufran algún tipo de lesión.

3.1 Seguridad Ocupacional

Contamos con procedimientos y controles establecidos pero el gran reto es que estos sean respetados en todo momento. Es por ello que contamos con una estrategia que busca recurrir a la persuasión de la familia de Gold Fields Perú, para que todos hagan lo necesario para evitar incidentes.

Desde el 2016 y con más fuerza en el 2017, estamos usando herramientas como la teoría de la diversión (aprendizaje de comportamientos seguros a partir del entretenimiento) y el arte (danza, música, teatro) a través de sesiones vivas durante las paradas preventivas, donde el objetivo es fortalecer el mensaje principal, regresar a casa al final de la jornada sanos y salvos para disfrutar el tiempo libre con la familia.

Contamos así mismo con dos Programas bandera:

- Seguridad basada en el comportamiento (SBC), programa que consta de un contingente de un poco más de 130 observadores, colaboradores de nivel de piso, que luego de un taller de ocho horas, se convierten en observadores e interactúan con sus pares para identificar tanto fortalezas como el desempeño de riesgo en temas de seguridad, brindando una retroalimentación constructiva, registrada en un reporte de interacción que no genera sanción. Cada observador tiene la obligación de hacer una interacción por semana.

En paralelo,

- Liderazgo visible (LV), programa orientado al fortalecimiento de nuestros líderes quienes deben practicar con el ejemplo como modelos de comportamiento seguro comunicando los valores de Gold Fields Perú, promoviendo ambientes de trabajo seguros y saludables, estando activos y visibles en el campo para interactuar con los colaboradores de manera positiva, reforzando los comportamientos seguros y brindándoles el coaching para enfrentar el desempeño

⁵ Identificación de peligros, evaluación de puntos críticos y determinación de controles.

pobre de manera constructiva alentándolos hacia un buen comportamiento en seguridad.

Este programa alcanza a 122 supervisores, desde el Gerente General hasta el Supervisor de línea, quienes regresan al campo como parte de su trabajo para que interactúen con la gente en su frente de trabajo, estando al tanto de que las personas trabajen de forma segura.

Para el registro de reportes de ambos programas, se desarrollaron las aplicaciones APP-SBC & APP-LV que está disponibles en los smartphome de nuestros colaboradores, mediante el cual se registra el reporte de la interacción y el sistema de estos nos permite contar con reportes en tiempo real mostrando tendencias para que en base a ello, podamos reorientar nuestros programas de capacitación y actividades de sensibilización.

El reconocimiento es también otra herramienta que empleamos para elevar la autoestima de nuestro colaborador, elogiando cualquier actividad segura por más mínima que fuera.

Los 130 observadores del Programa Comportamiento Seguro son evaluados de forma trimestral y se reconoce a los top 10, resaltando su contribución en el programa con algún material promocional de la empresa, el cual se entrega en ceremonia pública con asistencia del gerente general. Anualmente se reconoce a los top 3. En ambos casos, se reconoce el cumplimiento, calidad y oportunidad en la entrega de reportes.

En cuanto al Programa de Liderazgo Visible, cada semestre, cada líder de área identifica a alguien de su equipo que tuvo una iniciativa enfocada a ejecutar el trabajo de forma más segura. En reunión general en Cerro Corona, cada líder propone a su candidato como modelo de comportamiento seguro y en conjunto eligen a un ganador y su reconocimiento se realiza en ceremonia pública.

3.2 Salud Ocupacional

En cuanto a salud, hasta el momento, no se ha identificado ninguna enfermedad ocupacional originada en Cerro Corona. Contamos con un programa de vigilancia médica que tiene como punto de partida el examen médico ocupacional, así mismo, se realizan campañas y programas de protección respiratoria, auditiva y materiales peligrosos. Contamos también con un equipo que ejecuta el programa de higiene ocupacional que durante todo el año, realiza monitoreos de agentes físicos, químicos, biológicos y ergonómicos para que en las áreas evaluadas se implementen controles de ingeniería en caso se identifiquen amenazas ocupacionales elevadas con riesgo de generar enfermedades.

En caso de alguna enfermedad ocupacional, la empresa brinda al colaborador desde atenciones básicas hasta las más especializadas para que vuelva a reinsertarse laboralmente; en el caso de los contratistas, somos corresponsables y velamos por ello. Adicionalmente, contamos con un programa de salud asistencial en el que se dictan charlas a esposas y familiares de nuestros colaboradores.

Con respecto a la comunidad, en el 2017 se contrató a un grupo de teatro, que visitó siete instituciones educativas y concientizó a más de 780 alumnos en el correcto cepillado de dientes, la ergonomía postural, el levantar peso (muchos escolares participan en actividades agropecuarias) y la seguridad vial.

3.3 Evaluación

Contamos con un programa de auditorías internas así como observaciones e inspecciones planeadas para verificar si se cumple con lo establecido. Anualmente, somos auditados para mantener nuestra certificación en salud y seguridad ocupacional. De la misma manera, recibimos a los auditores del equipo corporativo, quienes hacen una verificación de todas nuestras actividades y también realizan auditorías especializadas en materiales peligrosos. Por otro lado, recibimos también a los auditores de Osinergmin y Sunafil.

Nuestro indicador de éxito más importante es el índice de frecuencia del total de lesiones registrables. La historia de Cerro Corona es una curva descendente y consistente de este indicador, siendo el 2017 el año en que registramos el índice más bajo de nuestra historia, 0.19.

3.4 Hechos importantes 2017

- El liderazgo implantado a todo nivel de la organización. Existe un consistente mensaje sobre la seguridad y su carácter de no negociable.
- Las facilidades otorgadas a los observadores para que puedan tomarse un tiempo para las interacciones con sus pares.
- Los recursos asignados para mantener el programa de seguridad y salud. Las paradas preventivas de salud y seguridad donde los colaboradores dejan sus tareas por dos o tres horas para recibir mensajes de sensibilización.
- Haber alcanzado la mejor tasa de seguridad (0.19) en la historia de Cerro Corona, y por tanto, haber sido reconocidos por segundo año consecutivo por la corporación como la operación con mejor tasa de seguridad

3.5 Principales Compromisos 2018

- Continuar haciendo sostenible la mejora continua. Nuestra visión es llegar al 2020 sin ninguna lesión registrable.
- Reforzar las actividades de sensibilización con un enfoque fuerte en controles de ingeniería, *la ingeniería de la seguridad*, de manera que podamos reemplazar la mano del hombre por alguna herramienta en ciertas actividades.
- Involucrar a los contratistas en el Programa de Liderazgo Visible (estimamos 100 colaboradores).

3.6 Desempeño

De acuerdo con la legislación aplicable a nuestro sector, contamos con un Comité paritario de salud y seguridad en el trabajo, conformado por 10 integrantes titulares y 10 suplentes

Este Comité de trabajo representa y realiza el seguimiento en materia de salud y seguridad en el trabajo al 100% de empleados de Gold Fields Perú.

Dentro de las instalaciones de Cerro Corona, contamos con una importante fuerza laboral subcontratada, la cual trabaja bajo los grandes lineamientos establecido por Gold Fields Perú, pero que cuenta con su propio Comité paritario.

Realizamos el seguimiento de nuestro desempeño en salud y seguridad a través del monitoreo y evaluación de indicadores, cuyos resultados para el año 2017 fueron:

Programas de Inducción General	2015	2016	2017
Número de horas de capacitación por año	61,552	37,710	21,177
Número de participantes por año	3,847	2,391	2,678
Promedio de horas de capacitación por empleado por año	16	16	8
Programas de Capacitación en Seguridad y Salud Ocupacional	2015	2016	2017
Número de horas de capacitación por año	135,526	129,964	51,931
Número de participantes por año ⁽¹⁾	7,444	5,921	3,744
Promedio de horas de capacitación/empleado/año	55	56	14
Programas de Capacitación en Manejo Defensivo	2015	2016	2017
Número de horas de capacitación por año	8,812	7,804	7,024
Número de participantes por año	2,202	1,899	1,499
Promedio de horas de capacitación/empleado/año	4	4	4
Tipo y tasa de lesiones, enfermedades profesionales⁽²⁾, días perdidos, absentismo y número de víctimas mortales relacionadas con el trabajo	2015	2016	2017
Número de víctimas mortales relacionadas con el trabajo	0	0	0
Número de días perdidos ⁽³⁾	185	171	0

Tasa de lesiones con días perdidos (IFN) ⁽⁴⁾	0.16	0.17	0.00
Tasa de días perdidos ⁽⁵⁾	28.89	29.46	0.00

⁽¹⁾ Incluye personal de Gold Fields Perú y contratistas

⁽²⁾ No se han diagnosticado enfermedades de salud ocupacional.

⁽³⁾ Para el año 2016: Corresponden a los días perdidos de un trabajador contratista por un accidente incapacitante en la Operación Cerro Corona.

⁽⁴⁾ Indicador solicitado por la legislación nacional.

⁽⁵⁾ Las tasas de 1,000,000 de acuerdo a la ley peruana.

4. Medio ambiente

Mi entorno es mi hogar y lo cuido.

La gestión ambiental de la empresa tiene como estrategia la mejora continua del Sistema de Gestión Ambiental e incorpora políticas y procedimientos específicos para que se minimicen y manejen adecuadamente los potenciales impactos ambientales de sus actividades.

Contamos con un sistema de gestión ambiental certificado conforme con la norma ISO 14001:2004 para Cerro Corona, el cual se encuentra certificado desde el año 2009 y se encuentra integrado desde el 2011 al sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo. En el 2017, obtuvimos la certificación del sistema de gestión ambiental en su nueva versión 2015.

Para Gold Fields Perú, el cuidado del medioambiente va más allá del cumplimiento legal, se trata de un mandato ético y humano que hace sostenible nuestra operación.

4.1 Energía y carbono

Somos consumidores importantes de energía y por consiguiente, generadores de emisiones de dióxido de carbono equivalente. La energía está asociada a costos elevados, los cuales debemos minimizar constantemente.

Nuestros objetivos en el campo de la energía y carbono son:

- Mejorar el desempeño energético en el uso, consumo y eficiencia de las fuentes de energía.
- Reducir las emisiones de CO₂ equivalente.
- Contribuir con la conservación del medioambiente en el entorno de nuestras operaciones.

Para lograr estos objetivos, nos apoyamos en nuestro sistema de gestión de la energía, el cual sigue los siguientes lineamientos, con el objetivo de asegurar una mejora continua en el desempeño energético:

- **Política Energética:** Establece el compromiso de la organización para alcanzar una mejora en el desempeño energético. La organización cuenta con la Política de Energía y carbono la cual fue aprobada en agosto del 2017.
- **Planificación Energética:** Para los procesos de uso significativo de la energía, realizamos la identificación de controles operacionales, los cuales se vienen implementando a través de procedimientos, prácticas, capacitaciones, entre otros.
- **Implementación y operación:** Se realizó la identificación de controles operacionales para los procesos con uso significativo de la energía, los cuales se vienen implementando a través de procedimientos, prácticas, capacitaciones y otros.
- **Verificación:** Definimos los procedimientos para la verificación, los cuales incluyen el seguimiento de los indicadores de desempeño

energético, auditorías, tratamiento de no conformidades reales y potenciales y calibración de equipos críticos con el fin de ajustar el sistema de gestión a las operaciones de Cerro Corona.

- **Revisión por la Dirección:** Definimos el procedimiento donde se incluye las responsabilidades, frecuencia y resultados que obtendremos después de la revisión por la dirección.

Evaluamos nuestra gestión energética a través del seguimiento de los indicadores de desempeño energético (Giga Joules utilizados por tonelada minada y por onzas producidas) también planificamos realizar auditorías internas y externas anualmente.

Hechos importantes en el 2017

- El compromiso asumido en el año 2016 fue de optimizar el consumo de combustible, es así que durante el 2017 se implementó el uso del aditivo TPx, el cual nos permitió obtener un ahorro del 5% del volumen del diésel consumido en la operación durante el 2017.
- Renegociación del contrato de suministro eléctrico.
- Iniciamos la implementación de la norma ISO 50001 sobre Sistema de Gestión Energética para Cerro Corona.

Principales Compromisos 2018

- Obtener la certificación ISO 50001 en Cerro Corona.
- Actualizar el estudio de la calidad y la eficiencia energética de la planta de proceso.
- Desarrollar una plataforma de registro de información de gestión de energía en línea.
- Consolidar la formación de equipos de gestión energética por áreas.
- Implementación de torres de iluminación LED⁶.

4.2 Gestión de materiales y agua

Escogemos cuidadosamente los insumos menos nocivos para el ambiente; por ejemplo, hemos dejado de usar cianuro y ácido sulfúrico en nuestras operaciones, en lugar de utilizar ácido sulfúrico, utilizamos CO₂ como agente para neutralización en tratamiento de agua industrial.

El objetivo constante es lograr la eficiencia en la gestión de materiales. Hemos iniciado un ejercicio de benchmark con otras operaciones mineras comparables para identificar si el nivel de inventarios que mantenemos son los correctos.

⁶ light-emitting diode. Tecnología de iluminación basada en el Diodo emisor de luz.

Con respecto al agua, no consumimos agua de cursos naturales (ríos) ya que principalmente aprovechamos el exceso de agua en temporada de lluvia. Durante dicha temporada, almacenamos el agua de la precipitación pluvial para utilizarla en nuestras operaciones en lugar de que ésta, en temporada de abundancia de agua, vaya hacia los ríos y terminen en el Atlántico; recirculamos el agua con el respectivo tratamiento para su reutilización.

El agua es fundamental:

- para las operaciones, si no tenemos agua no podemos operar.
- si no tenemos el cuidado necesario podemos generar un impacto negativo en la calidad del agua e impactar en nuestras comunidades aledañas.
- muchas fuentes de agua sirven para el consumo humano y la agricultura. Tratamos de no impactar en estas fuentes.

Nuestros potenciales impactos están identificados desde el Estudio de Impacto Ambiental inicial de Cerro Corona y sus modificaciones aprobadas por la autoridad competente. Así por ejemplo, la afectación de algunos manantiales por el desarrollo del tajo requirió que Gold Fields Perú compense dichos flujos. Esta compensación, incluyó el tratamiento del agua que sale del tajo y el compromiso de proporcionar agua de calidad para consumo humano.

Se ha continuado con la dotación de agua de consumo humano a algunas comunidades en la época seca con el objetivo de cubrir el déficit existente.

Con la compensación hemos construido una red de distribución de agua para la zona de Coimolache, en el caso de la cuenca del Tingo nos hemos comprometido con 10 litros/segundo que proporcionamos en la época de estiaje, el cual era el caudal base que discurría por las quebradas donde está construida la relavera.

No escatimamos esfuerzos, hacemos batimetrías del agua almacenada en el depósito de relaves, hemos contado durante buen tiempo con servicios de predicción del clima para saber si el año se presentaba seco o húmedo de modo que tomemos las previsiones para que no falte el agua para la operación ni para la compensación.

De acuerdo a nuestra Política integrada de SSYMA, optimizamos el uso de recursos consumibles.

Tenemos como objetivo alcanzar un elevado desempeño medio ambiental para todos nuestros empleados y contratistas, siendo la evaluación de los aspectos ambientales y el establecimiento de controles y prevención de impactos en el medio ambiente, la meta fundamental del Sistema Integrado de Gestión de SSYMA

Tenemos dos auditorías internas durante el año y la auditoría externa de seguimiento para el mantenimiento de la certificación del sistema de gestión ambiental.

El seguimiento de los objetivos y metas se realiza con la Alta Dirección de acuerdo a lo establecido por el procedimiento de Revisión por la

Dirección, y pueden ser modificados y/o actualizados en la medida que sea necesario cuando las actividades o condiciones operacionales cambien en el transcurso del año.

4.3 Biodiversidad

Cerro Corona no se encuentra en una zona protegida y tampoco en una zona de alta biodiversidad, sin embargo consideramos este tema importante. Contamos con algunas especies que se encuentran en las listas nacionales de especies protegidas y es por ello que realizamos labores de rescate, traslado y monitoreo del traslado de las mismas.

En vista que nuestra actividad puede generar un impacto negativo, contamos con varias medidas de prevención y mitigación. Procuramos impactar la menor área posible, no desbrozando áreas sin control; antes de realizar cualquier actividad, tratamos de rescatar, proteger o remover especies de su hábitat a través de nuestro programa de rescate; además, dentro de los límites de Cerro Corona está prohibida la caza y extracción de especies bióticas. Por otro lado, contamos con señalética de protección de la biodiversidad y control de velocidad para no atropellar a las especies.

Cada año realizamos dos monitoreos bióticos –uno en época húmeda y otro en época de estiaje– de la cantidad y tipo de especies en el área de influencia de Cerro Corona, para detectar alguna desviación que pueda alterar la diversidad de especies biológicas en la zona. Los monitoreos se ejecutan en el área de influencia de Cerro Corona por una empresa especializada, cuyos resultados son reportados a las autoridades competentes.

4.4 Emisiones

Durante el 2017 se continuó con la realización de programas para prevenir, mitigar y controlar los impactos ambientales que pudiera generar el desarrollo de las operaciones de Cerro Corona. Estos programas permiten cumplir con la normativa ambiental aplicable, con los compromisos asumidos en el Estudio de Impacto Ambiental y con los lineamientos de la casa matriz. A continuación, detallamos los alcances generales de los principales programas de control y monitoreo ambiental.

Control y monitoreo de la calidad de aire

En cumplimiento normativo, este programa tiene por objetivo reducir la generación de material particulado y de emisiones gaseosas (CO, CO₂, NO_x, H₂S, SO_x), tomando las medidas de control para no afectar la calidad del aire de acuerdo con los compromisos regulatorios. Durante el año 2017 se ha cumplido con los estándares de calidad ambiental de aire establecidos por la normativa nacional, los cuales se monitorean desde diferentes estaciones y cuyos resultados son presentados a las autoridades competentes y comunidades del Área de Influencia Directa.

Control y monitoreo de ruido y vibraciones

Buscamos minimizar los potenciales impactos por ruidos o vibraciones generados por las operaciones de Cerro Corona. Entre las medidas tomadas se destaca el control de las condiciones mecánicas de los equipos y de la maquinaria pesada, la restricción de los horarios

nocturnos para voladuras, el control de la velocidad en el tránsito vehicular y de carga, así como la disposición y descarga de materiales, entre otras.

Cabe señalar que realizamos monitoreos preventivos (revisión técnica) de vehículos para controlar no solo las emisiones sino los ruidos y vibraciones; asimismo, se realiza el monitoreo de ruido ambiental y vibraciones en el área de influencia de Cerro Corona en varias estaciones. Sin embargo, es importante destacar que factores exógenos como el tránsito de vehículos externos a la operación y/u otras actividades no son controlados por nuestra empresa, por lo que puede verse afectados los niveles de ruido ambiental en comparación con los estándares de calidad ambiental respectivos.

4.5 Efluentes y residuos

Como existe una relación estrecha entre la generación de efluentes y residuos y el cuidado del agua, nos hemos alineado con el proceso de adecuación a los nuevos estándares de calidad ambiental del agua; para ello, presentamos a la autoridad competente el instrumento ambiental *Plan integral para la adecuación a los nuevos estándares de calidad ambiental del agua*.

Durante el 2017 se realizó el seguimiento para obtener la aprobación del mismo, recién hacia fines del año se contó con respuesta de la autoridad quien hizo llegar unas observaciones referidas al plan de participación ciudadana, las cuales fueron resueltas, y se presentarán de manera formal conjuntamente con las respuestas a las posibles observaciones que puede emitir el Ministerio de Energía y Minas.

Con respecto a los residuos, tenemos diversos tipos: los desmontes de minería, que son residuos estériles y los de mayor volumen, y los relaves.

Además, generamos residuos de tipo industrial: peligrosos y no peligrosos; por lo tanto, hacemos una segregación de residuos de tal manera que los podamos reaprovechar al máximo. Una de las acciones realizadas es el uso de los residuos orgánicos en la elaboración del compost, el cual es usado en las actividades de revegetación y mejoramiento del suelo orgánico.

En Cerro Corona solo permanecen los residuos propios de la mina, tales como los desmontes y relaves. Asimismo, se ha cumplido con los programas de capacitación en gestión ambiental exigidos por ley. Estos programas se llevan a cabo con la ayuda de los colaboradores, contratistas y miembros de la comunidad.

Control de Erosión y Sedimentos

Este programa se realiza con el objetivo de minimizar procesos erosivos para reducir el transporte de sedimentos por escorrentía hacia cuerpos de agua, los cuales pueden afectar la estabilidad de los taludes y deteriorar las obras civiles; por eso, el programa apoya también la conservación de la vida útil de las estructuras de la mina. Para ello se realiza el manejo de escorrentías mediante la implementación de sistemas de drenaje (canales de conducción y derivación de aguas), la construcción de barreras de tejidos permeables, la estabilización de

taludes, muros de contención y suavización de pendientes, así como el uso de sedimentadores, entre otros.

Dichas medidas contribuyen a minimizar el potencial impacto en la calidad del agua por el transporte de sedimentos hacia los cuerpos de agua ubicados en las subcuencas de los ríos Hualgayoc y El Tingo, especialmente en la época de precipitaciones pluviales.

Protección del *Top Soil* (suelo orgánico)

Consiste en el retiro del suelo orgánico de la superficie del terreno antes de realizar cualquier obra de construcción. El material retirado es posteriormente almacenado en depósitos especialmente diseñados y construidos para este fin, y vuelve a ser utilizado en la etapa de cierre. Cuando el depósito llega a su capacidad máxima de almacenamiento, se coloca una cobertura vegetal para protegerlo de la erosión de las lluvias y el viento.

El programa se aplica en todas las áreas de la unidad minera Cerro Corona y es de cumplimiento obligatorio para toda actividad que involucra movimiento de tierras y manejo del suelo orgánico como operaciones de mina, construcción de la presa de relaves, entre otras.

4.5 Indicadores ambientales

Indicadores medioambientales	Notas	2015	2016	2017
Aspecto: Materiales				
Materiales por peso (en t-tonelada métrica)	1	24,555	24,284	25,593
Aspecto: Energía				
Consumo energético interno: por tipo de fuente y en volumen				
Diésel (en klt)		13,455	12,713	12,486
Gasolina (en klt)		0.80	9.32	15.86
Gas Licuado de Petróleo (en T)		102,227	89	81
Diésel (en TJ)		484	458	449
Gasolina (en TJ)		0.03	0.31	0.52
Gas Licuado de Petróleo (en TJ)		5	4	4
Consumo energético externo: Consumo de electricidad de las bases de operaciones y oficinas administrativas - Fuente No renovable				
En MWh		145,361	153,379	151,056
En Terajoules		523	552	544
Aspecto: Agua				

Indicadores medioambientales	Notas	2015	2016	2017
Captación total de agua según la fuente - (en MI)		4,677	2,568	4,154
Agua de lluvia		No reportado	No reportado	3,306.8
Agua subterránea		No reportado	No reportado	846.8
Aspecto: Emisiones				
Emisiones directas de gases de efecto invernadero por peso (en t-tonelada métrica) (Alcance 1)	2	36,309	35,023	34,456
Emisiones indirectas de gases de efecto invernadero por peso (en t-tonelada métrica) (Alcance 1)	3	41,573	45,554	44,864
Aspecto: Efluentes y residuos				
Vertido de agua por calidad y destino - Cantidad total vertida (MI)	4	2,632	275.57	1,503
Peso total de residuos según tipo y peso (en t) y método de tratamiento	5			
Relaves a las represas		6,564,763	6,821,268	6,463,192
Desmonte		5,220,430	5,088,770	7,859,980
Metales reciclados		991	459	681
Plásticos reciclados		59	75	85
Papel y cartón reciclados		28	41	35
Disposición en relleno sanitario		1,104	979	610
Número y volumen totales de los derrames significativos (en litros)	6	0	2	2
Aspecto: General				
Desglose de los gastos e inversiones ambientales (en US\$)	7	21,656,977	2,317,154	1,801,132

Indicadores medioambientales	Notas	2015	2016	2017
Prevención ambiental				1,645,539.57
Auditorías				3,878.43
Estudios especiales y EIA				151,714.44

Notas:

- (1) Incluye explosivos , soda cáustica y cal.
- (2) Incluye el consumo de diésel, GLP y gasolina. El cálculo se realiza mediante el uso del consumo total al cual se aplica un factor de emisión (DEFRA, IPCC).
- (3) Incluye el consumo de electricidad. El cálculo se realiza mediante el uso del consumo total al cual se aplica un factor de emisión.
- (4) Los tipos de efluentes considerados son agua de escorrentía superficial y excedente de agua almacenada en el depósito de relaves.
- (5) En Cerro Corona se tratan los residuos orgánicos para producción de abono orgánico, los residuos metálicos son vendidos a través de EC-RS, los plásticos y papeles son donados a la Municipalidad de Cajamarca previamente segregados para su reciclaje, los demás residuos son puestos a disposición de una EPS-RS.
- (6) En Gold Fields Perú tenemos seis niveles de incidentes ambientales, desde el nivel 0 (el más leve) hasta el nivel 5 (catastrófico); la significancia del impacto ambiental es evaluada por el equipo de Medioambiente en base a varios criterios establecidos por la corporación (impacto real, implicancias legales, reputación, duración, volumen derramado, entre otros).
Los dos incidentes de nivel 2 del 2017 fueron:

Volcadura de un camión del contratista a cargo del transporte de concentrado con derrame de aproximadamente cinco toneladas de concentrado, ocurrida a la altura del km 72 de la carretera Cajamarca Hualgayoc. El daño fue totalmente reparado (retiro de concentrado, colocación de top soil, semillas y mulch).

Vertimiento de agua (119m³) desde la poza LVU Las Gordas debido a un error humano durante la operación del sistema de bombeo. El agua vertida cumplió con los límites máximos permisibles y el sistema se automatizó luego del incidente.
- (7) La variación respecto al año anterior se debe a la no inclusión de gastos de construcción de presa de relaves y de medidas de contención hidráulica por disposición de la casa matriz.

4.6 Hechos importantes 2017

- Hemos obtenido todos los permisos operacionales y ambientales requeridos para las operaciones, así, como parte de ello, la autoridad competente aprobó dos informes técnicos sustentatorio (ITS) relacionados a mejoras operativas y para la ampliación de la vida de la mina; también se logró la aprobación de la actualización del plan de cierre de mina de Cerro Corona

relacionado a la séptima modificación del estudio de impacto ambiental.

- Hemos obtenido la aprobación del Informe de la fase de identificación de sitios contaminados para cumplir con los estándares de calidad ambiental (ECA) de suelos, lo cual ha significado que no tenemos la obligación de ejecutar la fase de caracterización y tampoco la implementación del plan de descontaminación de suelos.
- Implementamos un sistema de compostaje anaeróbico que nos permite procesar el 100% de los residuos sólidos orgánicos dentro de nuestra operación, produciendo así un abono de excelente calidad, además de bocashi (producto intermedio) y biol (producto líquido).
Las bacterias contenidas en el bocashi y en el biol consumen hidrocarburos; por ello se están utilizando en la reparación de zonas que han sido afectadas por derrames.

4.7 Principales Compromisos 2018

- Realizar una investigación científica para identificar los productos que están generando las bacterias del bocashi y del biol luego de consumir hidrocarburos. Los resultados los compartiremos con otras operaciones de Gold Fields en el mundo y con el sector minero del país.

5. Social

Generamos un impacto positivo en la vida de las personas

5.1 Nuestras comunidades

El compromiso con nuestras comunidades forma parte de las dimensiones estratégicas de Gold Fields Perú. Somos conscientes de que la relación con ellas es importante porque significa cultivar respeto, compromiso y confianza.

Nuestra visión de relacionamiento es la de convertirnos en un socio estratégico que contribuya al desarrollo sostenible de nuestras comunidades mediante un enfoque multiactor y de valor compartido. Asimismo, buscamos que los pobladores de nuestras áreas de influencia mejoren sus propias capacidades ayudándoles a desarrollarse de manera sostenible en el tiempo, aun sin presencia de la minería.

Para lograr ello, nuestra Área Social es el nexo entre la comunidad y Gold Fields. La tarea que tenemos es que este nexo se mantenga con relaciones armoniosas y honestas que nos permitan tener paz social como producto final.

Como parte de la relación permanente con nuestras comunidades y con las autoridades de la zona, gestionamos activamente un Sistema de Quejas y Reclamos, así como realizamos de forma continua un monitoreo de grupos de interés.

Durante el año 2017 se ha logrado tener un relacionamiento positivo con todas las comunidades del área de influencia directa e indirecta de Cerro Corona. Como consecuencia de ello, en el año no se han registrado paralizaciones por conflictos sociales. Esto no hubiera sido posible sin un trabajo cercano y continuo con las comunidades, la organización de eventos individuales con cada comunidad para comunicar el trabajo de la empresa y la entrega de información transparente y oportuna a cada una de ellas.

Las relaciones basadas en el diálogo permanente y respetuoso buscan generar confianza para que la comunidad logre, con nuestro apoyo, mejorar la calidad de vida de sus habitantes. En ese sentido, es muy importante “escuchar antes que hablar”. Creemos que la comunidad debe forjar su propio desarrollo bajo una relación de “ganar – ganar”.

La guía para conseguir lo anteriormente dicho es nuestro **Plan de Relaciones Comunitarias**, el cual está estipulado en nuestro Estudio de Impacto Ambiental aprobado en el 2005 y en nuestro **Plan Operativo Anual 2018**.

Nuestro Plan de Relaciones Comunitarias gira en torno a 4 ejes de acción que son:

- Eje No. 1 Gestión Estratégica: Tiene el objetivo de mantener nuestro apoyo a las comunidades en diversos planes de desarrollo (educación, salud, para lograr crear confianza y cooperación en el entorno de la operación de Cerro Corona.
- Eje No. 2 Viabilidad Social: Tiene como objetivo consolidar la relación comunidad – empresa para garantizar el desarrollo de la

Operación Cerro Corona. Se basa en nuestra participación activa en la Mesa de Diálogo de Hualgayoc, en el Plan de Desarrollo Concertado Distrital, un monitoreo cercano de grupos de interés y en la oportuna atención de las Quejas y Reclamos ingresadas al sistema.

- Eje No. 3 Posicionamiento Institucional. Tiene como objetivo lograr el reconocimiento de la empresa como un aliado estratégico para el desarrollo de la región.
- Eje No. 4: Desarrollo Social: Tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de las personas y sus familias, principalmente de los habitantes del distrito de Hualgayoc, donde opera Cerro Corona, mediante obras de impacto en infraestructura, agua y desarrollo productivo

La inversión social cuenta con un presupuesto que se aprueba anualmente, el cual se va a adecuando a las situaciones concretas que se van presentando.

La comunidad se relaciona con nosotros a nivel individual (pobladores y dirigentes), así como a nivel grupal (juntas directivas y asambleas). Nos relacionamos formalmente con la comunidad bajo las áreas: Relaciones Comunitarias, Desarrollo Social, Empleo y Empresa, y Comunicación Externa.

Otras áreas de la empresa tienen la oportunidad de relacionarse con la comunidad cuando participan en los programas de voluntariado

Dentro de los planes de salud y seguridad, tenemos campañas preventivas de salud en la zona para niños, madres gestantes con organizaciones y autoridades de la zona.

Nuestra gestión social es evaluada a través de una serie de revisiones tales como:

- Análisis de percepciones que se realiza cada dos años (necesidades básicas agua, empleo, apoyo a la ganadería).
- Evaluación de los programas del plan de desarrollo sostenible, los cuales cuentan con sus propios indicadores.
- Auditoria anual de la OEFA, para verificar si estamos cumpliendo el Plan de relaciones comunitarias.
- Estudios de línea de base social que se actualizan permanentemente.

5.2 Hechos importantes en el 2017

- Reconstrucción de viviendas de la población de Hualgayoc a través del Comité Técnico Multisectorial, liderado por el alcalde distrital.
- Proyecto de mejora de capacidades de empresarios (proyecto ejecutado con Swisscontact), el cual busca que los empresarios no solo brinden un servicio de calidad para Gold Fields Perú, sino que se abran nuevos horizontes.

- Contribución a la mejora de ingresos monetarios de familias ganaderas, por una mayor producción (leche por vaca era 3 l/día en el 2010, actualmente bordea los 6 a 8 l/día), como consecuencia del manejo técnico, mejora genética de ganado, y aseguramiento de mayor disponibilidad de pastos. Asimismo, 35 productores queseros, han duplicado sus ingresos en los últimos años por la venta de mayor volumen y variedades de quesos, demanda que genera valor a los productores vinculados a la cadena productiva.
- Contribución a la mejora de la nutrición infantil en el distrito de Hualgayoc. A mediano y largo plazo queremos que los niños de Hualgayoc puedan forjarse un futuro como otro niño de cualquier ciudad del país.
- Proyecto de dotación de agua continua y sostenible para Hualgayoc a través del dique de Cuadratura, el cual abastecerá a la población de la ciudad de Hualgayoc con cantidad y calidad de agua.

5.3 Principales Compromisos 2018

- Alinear el principal objetivo de la empresa que busca la extensión de la vida de la mina, a los objetivos del área social.
- Mantener la paz social mediante el diálogo continuo, transparente y respetuoso que nos han permitido operar sin paralizaciones.
- Cumplir con los compromisos pactados, desde el inicio de nuestra relación y que generen un cambio positivo en la calidad de vida de las personas.

5.4 Cambio de estrategia social

A partir del año 2018, se tiene planificado el cambio de la estrategia social.

Buscamos crear un esquema de gestión social basada en la articulación multiactor, vinculado al Estado y la implementación de las principales políticas públicas orientadas a los Objetivos de Desarrollo del Milenio. Nuestro esfuerzo se centra en integrar nuestra intervención de cada uno de los proyectos que ejecutamos con la Política de Estado.

- Ejecutar proyectos a través de Obras por Impuestos, el cual es un mecanismo que nos ayuda a implementar una política multiactor. Se busca que el centro de la acción social sea el problema a resolver y que todos los grupos de interés involucrados, incluido Gold Fields Perú, sumen esfuerzos para llegar a soluciones consensuadas
- Canalizar todo lo pedido de apoyo social mediante la Mesa de Diálogo, formalmente instaurada, socialmente aceptada y participativa a nivel del distrito de Hualgayoc.

- Implementar una visión de desarrollo territorial (cuencas y micro-cuencas) que vaya más allá de los límites de influencia establecidos por la legalidad del Estudio de Impacto Ambiental.
- Desarrollar proyectos productivos con enfoque de mercado, lo cual generará que las actividades típicas de la zona como la agricultura y la ganadería sean sostenibles y rentables en el tiempo.

5.5 Ejes estratégicos

A continuación, detallamos los alcances de las acciones realizadas en el 2017, por cada eje estratégico:

Eje No. 1: Gestión Estratégica:

Tiene como objetivo mantener nuestro apoyo a las comunidades en diversos planes de desarrollo (medio ambiente, educación, salud, comercio y capacitación laboral) para lograr crear confianza y cooperación en el entorno de la operación Cerro Corona.

Es por ello que durante el 2017 se ha continuado trabajando sobre cinco áreas específicas

1. Mejorar la eficiencia en el uso de los recursos naturales

Ante una situación cada vez más cercana de los efectos negativos del cambio climático, la necesidad de una gestión técnica de los recursos hídricos se hace cada vez más importante, tanto para el abastecimiento de agua potable de consumo humano como para el uso en la agricultura y la ganadería.

Por ello, la empresa cuenta con un plan para el periodo 2014-2018, que busca mejoras en los sistemas de agua y saneamiento en la ciudad de Hualgayoc y la construcción de obras hidráulicas: embalses de agua, reservorios familiares, trabajos de forestación, entre otros.

Con la ejecución del proyecto “Adaptándonos Juntos al Cambio Climático”, Gold Fields Perú desarrolla, con la participación de la población, prácticas o medidas de adaptación al cambio climático, tales como proyectos de cosecha de agua, construcción de reservorios, riego tecnificado por aspersión, zanjales de infiltración; además, fortalece la gobernabilidad del agua con el Plan Distrital de Cambio Climático, así como con la conformación de dos Comités de Adecuación al Cambio Climático (CODACC) de las microcuencas de Tingo-Maygasbamba y Hualgayoc-Arascorgue, que cuentan con Planes de Manejo de Cuenca (MIC).

2. Desarrollo de proveedores locales competitivos

Este programa fue ejecutado de la mano de la Fundación Suiza de Cooperación para el Desarrollo Técnico (Swisscontact), con el objetivo de elevar la capacidad empresarial y competitiva de los empresas de comunidad, proveedoras y/o con potencial de proveeduría para Gold Fields Perú, de tal forma que podamos contribuir en la sostenibilidad misma de la empresas comunales, mejorar el empleo local y con ello el desarrollo económico local.

Estuvo dirigido a las empresas proveedoras de los rubros de maquinaria pesada, transporte liviano, servicios generales, alimentos y cal de los ámbitos de influencia directa (Hualgayoc, Coymolache, El Tingo y Pílancones) e indirecta (Bambamarca), con la finalidad de mejorar la competitividad de las mismas.

El contrato para la participación de las empresas fue firmado en julio del 2014 y tuvo una duración de 24 meses. Se lograron los resultados e hitos planteados en su diseño, destacando el incremento de las ventas y utilidades, en promedio, de 58% y 61%, respectivamente, y se generaron mayores oportunidades comerciales con dos nuevos clientes en promedio por empresa.

El programa se ejecutó considerando seis etapas: i) sensibilización y convocatoria, ii) elaboración de diagnósticos y planes de mejora empresarial, iii) capacitación grupal, iv) asistencia técnica personalizada, v) articulación a nuevos mercados y vi) diseño y puesta en marcha del Sistema de Gestión de Proveedores Locales.

En la etapa de sensibilización y convocatoria se logró la inscripción de 74 empresas. Este proceso se realizó con visitas a cada una de ellas y un evento público para el lanzamiento, con la finalidad de lograr la motivación para implementar mejoras en las empresas.

En la elaboración de diagnósticos y planes de mejora empresarial, participaron 64 empresas. Se logró recopilar información del estado situacional de cada una de ellas y los principales aspectos de mejora que se deben implementar.

En cuanto a la asistencia técnica personalizada, se ha logrado que 46 empresas firmen un convenio de asesoría para la implementación de sus planes de mejora sobre la base de instrumentos de gestión empresarial y gerencial. Es importante señalar que el 61% (26) de las empresas asesoradas han implementado más del 70% de sus planes de mejora.

En la articulación con nuevos mercados, el 37% de las empresas (22) han identificado nuevas oportunidades comerciales y el 33% (20) de ellas han logrado un contrato con nuevos mercados, diferentes de Gold Fields Perú y sus contratistas.

Finalmente, en el diseño y puesta en marcha del Sistema de Gestión de Proveedores Locales (SIGEPROL) se cuenta con la versión preliminar, que permite la evaluación y el monitoreo del desempeño de las empresas locales proveedoras de Gold Fields Perú. De esta manera se ha desarrollado una herramienta que apoya directamente el proceso de evaluación de proveedores con un sistema en línea que permite la sistematización de información del proveedor; así se logra la validación por los usuarios, para de esta manera facilitar reportes para la administración del desempeño del proveedor.

3. Capacitación para jóvenes

Este programa entrega becas para carreras técnicas o universitarias, así como para el entrenamiento en ocupaciones con alta demanda laboral en la zona de influencia de Cerro Corona. Las becas se otorgan a los alumnos con mejor desempeño académico de los colegios del distrito de Hualgayoc -primeros y segundos puestos de su promoción o alumnos

con desempeño ejemplar-. A la fecha se han entregado 67 becas; se otorgan en promedio 10 becas por año.

Con este programa, estamos facilitando el acceso de jóvenes talentosos, a mercados laborales de mayor calificación y especialización.

4. Desarrollo de la primera infancia

Con el programa “Por los Niños de Hualgayoc”, Gold Fields Perú a través de su socio, CARITAS DEL PERU⁷, contribuye a la disminución de la desnutrición infantil y de la anemia en niños menores de 5 años, y aporta a la mejora del desarrollo integral de la primera infancia del distrito. Para ello, 45 educadoras nutricionales brindan consejería constante, casa por casa, a más de 800 familias en el distrito.

Está orientado a desarrollar capacidades en madres y gestantes para el buen cuidado y alimentación de sus niños en sus primeros cinco años. Para la prevención, se intensifica las actividades con los niños menores de 2 años y madres gestantes.

Por otro lado, se aporta al desarrollo de entornos y viviendas saludables de las familias destinatarias, mejorando el manejo sanitario al interior de las viviendas, eliminando factores como contaminación con el uso de cocinas mejoradas, lavaderos y mejor orden-disposición de cocinas, y otras áreas dentro de la vivienda que aporten a una buena salud del niño y su familia, aplicando en todo este proceso la normativa de Vivienda saludable del Estado Peruano.

La seguridad alimentaria, es otro aspecto, donde se promueve la instalación de huertos o pequeñas instalaciones de cultivos para asegurar el acceso de alimentos de valor nutricional para los niños.

Siendo la desnutrición un problema social multicausal, su abordaje demanda también de una gestión articulada con la Red de Salud, la Municipalidad Distrital de Hualgayoc, y programas sociales del Estado como CUNA MAS y JUNTOS, a través del funcionamiento del Comité Multisectorial por la Nutrición del distrito. Espacio que ha continuado con sus actividades articuladas para reducir la desnutrición y anemia en el distrito.

5. Programa “Adaptando Juntos”

Frente a las variaciones extremas de las condiciones climáticas, este programa busca apoyar el proceso de gobernabilidad para el desarrollo de políticas públicas para la adaptación al cambio climático. Esto significará la gestión concertada de recursos hídricos, incluyendo el desarrollo de capacidades de riego y la construcción de infraestructura adecuada: sistemas de riego en función de la eficiencia en el uso de fuentes de agua y el incremento de la disponibilidad mediante las técnicas de uso de esta. Asimismo, a nivel de predios familiares, se contribuye con el desarrollo de técnicas de cosecha de agua, riego, reforestación, silvopasturas, zanjias de infiltración entre otras prácticas de adaptación.

⁷ CARITAS DEL PERU, <http://www.caritas.org.pe/>

Objetivos generales del programa:

- Mejorar la capacidad local en la gobernabilidad ambiental para la adaptación al cambio climático en la ciudad de Hualgayoc.
- Promover una adecuada gestión de recursos hídricos en la ciudad de Hualgayoc.

El programa se ejecuta con apoyo de la ONG Lutheran World Relief, USAID Perú y Cedepas Norte. Se ha trabajado con la Municipalidad Distrital de Hualgayoc y con las juntas de riego para apoyar la reducción de conflictos sobre el uso del agua.

Es importante destacar que se ha logrado que el Gobierno local de Hualgayoc integre información y prioridades relacionadas con la adaptación frente al cambio climático en sus políticas locales. En el 2017, la población de dos microcuencas ya ha implementado medidas, logrando mejorar con ello la seguridad hídrica en el distrito de Hualgayoc. De esta manera se ha logrado que las autoridades, funcionarios municipales, técnicos y la población del distrito de Cajamarca mejoren sus capacidades para formular proyectos de inversión pública en el ámbito de la conservación de recursos hídricos.

Por otro lado, las familias han implementado medidas de adaptación, logrando mejorar con ello la seguridad hídrica de su territorio en el mediano plazo. Mientras que las cosechas de agua con riego tecnificado y la captación de agua de lluvia de techos de las viviendas, han permitido ampliar la frontera de pastos con riego, lo que impacta en mayor producción lechera e ingresos monetarios; asimismo, huertos familiares, que facilitan acceso de alimentos diversos durante todo el año, ambos beneficios en el corto plazo.

Eje No. 2 Viabilidad Social:

Tiene como objetivo consolidar la relación comunidad – empresa para garantizar el desarrollo de la Operación Cerro Corona. Se basa en nuestra participación activa en la Mesa de Diálogo de Hualgayoc, en el Plan de Desarrollo Concertado Distrital, un monitoreo cercano de stakeholders y en la oportuna atención de las Quejas y Reclamos ingresadas al sistema.

Mesa de diálogo y desarrollo del distrito de Hualgayoc

La Mesa de diálogo es un espacio participativo, democrático, legitimado por la población del distrito desde 2009 a la fecha. Su rol es priorizar, canalizar y articular inversiones de empresas mineras, entre ellas Gold Fields, la Municipalidad Distrital de Hualgayoc y Estado en sus niveles extra locales.

Cuenta con una mesa directiva presidida por el alcalde de Hualgayoc y la integra un equipo elegido democráticamente en la asamblea del distrito (asamblea compuesta por delegados de cada caserío y centro poblado) y representantes de organizaciones de base de la ciudad de Hualgayoc.

Esta mesa funciona a partir de la recepción de ideas de proyecto propuestas por los caseríos. Las ideas seleccionadas son consideradas

para la elaboración de estudios de proyecto financiadas por Gold Fields Perú, los cuales una vez culminados, se presentan para su selección y elección de organización ejecutora.

El tema principal durante el 2017 fue el desarrollo productivo, principalmente el desarrollo ganadero. También se trataron otros temas relevantes del distrito como salud (infraestructura y atención de los centros de salud), educación, empleo y empresa local.

Compra de terrenos cercanos

Compramos la posesión de algunas áreas de influencia directa (comunidad campesina El Tingo y caserío Pílancones). Dado que son tierras comunales, se considera que el poseionario debe solicitar autorización a la comunidad y en algunos casos, debido a ese motivo, esta compra ha ocasionado disconformidad y preocupación en la comunidad. Ello nos ha sido manifestado y por ello hemos tenido reuniones con la comunidad, pues si bien hemos comprado la posesión a algunos comuneros, ahora tenemos la intención de comprar la propiedad de uso de la tierra a la comunidad campesina. Nos encontramos en coordinación con la comunidad para que estas compras se puedan regularizar. Más allá de esta situación, no hemos tenido disputas por la posesión o propiedad de los terrenos.

Comité Técnico Multisectorial

Los estudios técnicos realizados han confirmado que Gold Fields Perú no tiene responsabilidad en los daños estructurales de ninguna vivienda del distrito de Hualgayoc, estudios realizados por el Osinergmin, el Indeci del Gobierno Regional de Cajamarca y la Fiscalía de Prevención del Delito de Cajamarca. Estos estudios señalan que los principales factores causantes de los daños son las zonas húmedas en las que se han edificado las viviendas, así como la falta de parámetros urbanísticos y de supervisión técnica profesional durante la construcción de estas.

Sin embargo, Gold Fields Perú ha buscado ser parte de la solución de este problema. Por ello, en una asamblea llevada a cabo el 25 de octubre del 2012, se logró el consenso con las autoridades locales y nacionales para conformar el Comité Técnico Multisectorial, a fin de abordar el problema de las viviendas en Hualgayoc.

Este comité lo conforman, entre otros, representantes de la Municipalidad de Hualgayoc, de los ministerios de Energía y Minas, del Ambiente y Vivienda, Construcción y Saneamiento; asimismo, del Instituto Geofísico del Perú y la empresa. Además, incluye un representante de los pobladores afectados y otro de la Presidencia del Consejo de Ministros, quien actúa como facilitador y director del comité.

Es así que, desde agosto del 2013, se ha realizado una evaluación de daños (censo) la que culminó en el año 2014 con la presentación de un plan de intervención que permitió identificar y clasificar 9 viviendas con daño estructural grave, 5 con daño moderado y 8 con daño leve. Durante el año 2016 se completó la reconstrucción de las 9 viviendas con daño estructural grave.

En el 2017 se terminaron los estudios técnicos para la reconstrucción de siete viviendas, adicionales a las 9 viviendas que ya se reconstruyeron.

El Comité Técnico Multisectorial, del cual Gold Fields Perú forma parte, seguirá con las gestiones necesarias durante el año 2018 para seguir encausando la solución al problema.

Plan de Desarrollo Concertado

Gold Fields Perú, con el apoyo de la ONG Cedepas Norte ha contribuido a la elaboración del Plan de Desarrollo Concertado del distrito de Hualgayoc, en un proceso participativo con la organización de talleres. Este proceso incluye 6 zonas y los 39 caseríos que lo conforman. En los talleres se definieron los proyectos a priorizarse, tomando como base las principales necesidades que la población demanda, y a su vez los recursos propios de la municipalidad y a los que se pueda acceder mediante el Gobierno central.

Durante el 2017 trabajó principalmente en su sociabilización en el distrito de Hualgayoc, en todos sus caseríos y comunidades. También se implementó la “Escuela de Liderazgo del Plan de Desarrollo Concertado”, que ha permitido la preparación de líderes en cada comunidad para realizar un proceso de vigilancia ciudadana y velar por el cumplimiento y seguimiento de los proyectos definidos en el plan; esto especialmente para evitar que se utilicen fondos en proyectos que no hayan sido definidos como prioritarios.

Vigilancia para la implementación del Plan de Desarrollo Concertado

En el marco del Plan de Desarrollo Concertado del Distrito de Hualgayoc, periodo 2016-2021, donde la población mediante un proceso participativo descentralizado en 39 caseríos, ha priorizado las inversiones de financiamiento público-privado, con el reconocimiento y adopción de la Municipalidad Distrital de Hualgayoc mediante Ordenanza Municipal.

Para ello se implementó la “Escuela PARTICIPA”, con el objetivo de fortalecer la capacidad ciudadana de participación, vigilancia y propuesta de los ciudadanos y líderes comunales ante la implementación del Plan de Desarrollo Concertado del distrito. 300 personas, líderes ronderos y comunales, han sido capacitadas e informadas en temas de gestión de proyectos de inversión pública, comunicación, incidencia política, y ciudadanía en general, para velar por el cumplimiento y seguimiento de los proyectos definidos en el plan; esto especialmente para evitar que se utilicen fondos en proyectos que no hayan sido definidos como prioritarios.

Por otro lado, se acompaña el proceso de formalización de las bases ronderas en el distrito, aportando al fortalecimiento de su propia institucionalidad.

Finalmente, se han realizado dos conversatorios públicos sobre temas de interés común, agua y desarrollo social, espacios que generaron alta expectativa entre la ciudadanía, principalmente rondera, donde se presentaron propuestas viables, se reconoció la necesidad de fortalecer roles multiactor, y oportunidades de integración para asegurar el logro de los objetivos de desarrollo del distrito.

Proceso de Zonificación Ecológica y Económica y Ordenamiento Territorial del Gobierno Regional de Cajamarca (ZEE-OT)

Es un instrumento que orienta la toma de decisiones sobre el uso de los recursos naturales y la adecuada ocupación del territorio, consensuando las necesidades de la población y las oportunidades de desarrollo en armonía con el ambiente. Es así que, mediante un proceso participativo y concertado se busca identificar las posibilidades de uso sostenible que posee un determinado territorio, teniendo en cuenta las potencialidades para diversas actividades económicas. En consecuencia, aquellos niveles de calificación que pudieran presentar restricciones en el territorio no constituyen limitaciones para el aprovechamiento de su potencial, en tanto sean gestionados adecuadamente y se eviten impactos negativos en términos de desarrollo económico, social y ambiental.

Actualmente, el Gobierno Regional de Cajamarca (GORECAJ), en el marco de la ZEE-OT, implementa la propuesta del Proyecto de Ley Orgánica del Ordenamiento Territorial para el Desarrollo Sostenible, cuyo objetivo es establecer el marco normativo necesario para identificar, ordenar y regular las actividades humanas en el territorio y su interacción con los sistemas naturales y antrópicos conforme a criterios y prioridades relacionados con el desarrollo sostenible y descentralizado. Se espera con ello contribuir a la mejora de la calidad de vida de la población y a la gestión ambiental responsable de los recursos naturales y la biodiversidad, compatible con el uso y ocupación racional del territorio.

En este contexto, el Sector Minero de Cajamarca (SMC), integrado por Gold Fields Perú y las empresas mineras Río Tinto, Yanacocha, La Zanja, y Coymolache, las cuales participan activamente en las plataformas regionales, como la CAR y ZEE-OT, promueve acciones concertadas en pro del desarrollo sostenible, como las siguientes:

- Posicionamiento y reconocimiento del SMC como un grupo de empresas que presentan propuestas sectoriales y técnicas en materia social, económica y ambiental.
- Adecuada organización y sistematización técnica de la información ambiental que se genera en las comisiones de trabajo.
- Proposición de herramientas de gestión ambiental que fundamentan su existencia en la participación activa del Estado, la empresa y la comunidad.
- Soporte técnico en el esclarecimiento de percepciones negativas que se generan en torno a las actividades extractivas, especialmente relacionadas con la afectación de la calidad del agua, los ecosistemas, la biodiversidad, la cabecera de cuenca, entre otros.
- Difusión de los principales logros y desafíos del SMC en la gestión ambiental y territorial.
- Entrega de información sobre los proyectos que orientan a la gestión adecuada del cambio climático para reducir el riesgo asociado a fenómenos hidroclimáticos.

- Difusión de las prácticas socio ambientales y los aportes económicos que generan las empresas mineras, con los cuales se contribuye al desarrollo sostenible de las comunidades donde intervienen.

Es necesario mencionar que Gold Fields Perú ha sido, durante el 2017, el representante titular del SMC ante la Comisión Técnica Regional del Proceso de Zonificación Ecológica y Económica y Ordenamiento Territorial del Gobierno Regional de Cajamarca, elegida por el sector minero

Equipo Socio-ambiental

El Área de Relaciones Comunitarias cuenta con un equipo dedicado a facilitar el entendimiento de los planes de gestión ambiental en términos amigables. De esta manera, el Equipo Socio-ambiental, en coordinación con el Área de Medio Ambiente, apoya la comunicación entre las autoridades y los dirigentes comunales sobre la información ambiental de las operaciones de Cerro Corona.

Equipo de Empleo y Empresa Local

Se cuenta con una política de promoción de empresas locales y generación de mano de obra local, que incluye un procedimiento específico para que las gerencias operativas promuevan el empleo local, y se establecen los mecanismos necesarios para ofrecer puestos de trabajo, en primer lugar, a los pobladores de las comunidades de las zonas de influencia directa e indirecta de la empresa.

Eje No. 3: Posicionamiento Institucional

Tiene el objetivo de lograr el reconocimiento de la empresa como un aliado estratégico para el desarrollo de la región Cajamarca y del país, para ello se trabaja en la construcción de puentes directos de comunicación con los grupos de interés. Para el logro de este objetivo, durante el 2017 se continuaron apoyando las siguientes iniciativas:

Emisión de programas radiales

Se continuó con la difusión de los microprogramas “El Ronderito de Gold Fields”, que dan a conocer los beneficios de la minería en el desarrollo local, regional y del país en su conjunto, así como los proyectos que ejecuta la empresa en educación, salud, infraestructura social y desarrollo productivo. Asimismo, se dan consejos para actividades como la agricultura, la ganadería, el cuidado del medioambiente, entre otros. De las evaluaciones realizadas, el 70% de los encuestados encuentran que la información es útil.

Otra iniciativa importante ha sido la producción de la segunda temporada del programa concurso radial de conocimiento “Saber para Ganar”, que cuenta con la participación de alumnos de tercero, cuarto y quinto año de secundaria del colegio de El Tingo, colegio de Hualgayoc y colegio de Tranca de Pújupe. Para esta iniciativa se ha desarrollado un balotario de preguntas y respuestas que fue aprobado por la autoridad educativa de la zona. El balotario incluye las materias del currículo nacional y aportes de Gold Fields Perú al desarrollo del distrito.

Este concurso generó un trabajo conjunto entre alumnos, directores, profesores, padres de familia, autoridades del sector educativo y representantes de la empresa.

Plan de visitas a la operación Cerro Corona:

Como cada año, se han organizado las visitas con el objetivo de que, de manera vivencial, se explique el modelo de gestión social y medioambiental de la empresa. Durante el año 2017 las visitas han sido realizadas por alumnos profesores y autoridades del distrito de Hualgayoc, habiendo recibido en la mina más de 390 personas.

Talleres de sensibilización en colegios:

Con el objetivo de apoyar el entendimiento de las operaciones de la empresa, especialmente de su gestión social y ambiental, se organizaron “Teatros Medioambientales” en temas del cuidado del agua, para llegar de manera más didáctica a alumnos de los colegios del distrito.

Capacitaciones a periodistas de nuestra área de influencia:

Con el objetivo de contribuir a mejorar las capacidades técnicas y profesionales de los periodistas de la zona, que en la mayoría de casos no cuentan con capacitación técnica, se realizaron talleres en las especialidades de locución, producción radial y manejo de redes sociales; dictados por especialistas renombrados en estos rubros.

Eje No.4: Desarrollo Social

Tiene como objetivo mejorar la calidad de vida de las personas y sus familias, principalmente de los habitantes del distrito de Hualgayoc, donde opera Cerro Corona, mediante obras de impacto en infraestructura, agua y desarrollo productivo

Desarrollo productivo

Este programa está orientado a la dinamización de la economía local y de las familias, fundamentado en mejorar la capacidad productiva, e incrementar las oportunidades para la articulación de mercado, en las principales cadenas productivas del distrito, donde destaca la ganadería lechera y derivados lácteos.

Se realiza con la promoción de actividades tradicionales de la zona y el desarrollo de cadenas productivas rentables (leche, quesos, crianza de animales menores, etc.). Por otro lado, se efectúan programas de capacitación técnica dirigidos al Gobierno local para mejorar la gestión de sus recursos.

Cabe señalar que la actividad ganadera de la zona aún requiere un arduo trabajo en proyectos de mejora de pastos, mejora de la cadena productiva de leche y en la comercialización de derivados lácteos. A pesar de ello, para el periodo 2008-2017 se ha realizado la medición del incremento de productividad lechera en las comunidades intervenidas.

Otra actividad que se ha venido impulsando es la textil-artesanal con técnica callhua en la zona. Las tejedoras han recibido capacitación

durante tres años y se espera que la venta de estos tejidos artesanales apoye el ingreso de sus familias. Para el 2018 está planificada la instalación de una tienda para la venta de sus productos en Hualgayoc.

Infraestructura

Reconocemos la importancia de la infraestructura para acceder a los beneficios del crecimiento y desarrollo del distrito, por ello, buscamos que nuestras contribuciones aporten a soluciones concretas, con obras estratégicas que mejoren las condiciones de vida de las comunidades de las áreas de influencia directa (AID) e indirecta (AII) de la empresa. Se reconoce que la infraestructura no es suficiente si no existe la adecuada gestión de los recursos.

Alcance general de los proyectos de Desarrollo Social:

Nombre del Proyecto	Objetivos	Beneficiarios
Campo de acción: desarrollo productivo		
Instalación de pastos permanentes en el Área de Influencia Directa (AID) de Cerro Corona.	Objetivo general: Mejorar los ingresos de los pobladores del AID, incrementando la producción y calidad de pastos de los ganaderos de la comunidad campesina El Tingo, Pílancones y Coimolache. Cada comunidad entrega la lista de beneficiarios a la empresa para cada período. El año 2017 entre setiembre y diciembre se han preparado los terrenos los cuales han sido sembrados entre noviembre del 2017 y enero del 2018.	246 familias beneficiadas de los caseríos de El Tingo (210 ha mejoradas de pastos y 40 ha de forrajes sembrado), Pílancones (50 ha) y Coimolache (7 ha) de forrajes sembrados.
Programa de inseminación artificial, atención sanitaria de vacunos en el Área de Influencia Directa (AID) de Cerro Corona.	Objetivo general: Brindar el servicio de inseminación artificial, asesoramiento y asistencia técnica, así como tratamiento sanitario del ganado vacuno del AID y campañas de dosificación. Objetivos específicos: Tratamiento sanitario a 1,800 vacunos durante el año. Inseminación de 620 vacunos durante la campaña 2017. Atención de 4,000 dosificaciones, en dos campañas de 2,000 cabezas de ganado en cada una.	320 campesinos asesorados técnicamente. 620 vacunos inseminados que obtienen un promedio de 55% de crías. 2,092 visitas realizadas a los beneficiarios para atención sanitaria a sus animales. 4,688 vacunos con atenciones sanitarias. Se ha capacitado a pobladores de la zona para que puedan

Nombre del Proyecto	Objetivos	Beneficiarios
		brindar atenciones sanitarias a los animales de vecinos y ganaderos. Bajo un enfoque de apoyo al desarrollo productivo, la empresa cubre los servicios de los veterinarios y los beneficiarios cubren los costos de las medicinas. En el 2017 se continuó capacitando en el CEFOP Cajamarca; cuatro promotores agroveterinarios de la comunidad El Tingo cursaron su tercer año de capacitación. Estos promotores acompañan la labor de los veterinarios en su trabajo en la AID. Así mismo se integraron otros cuatro promotores de la comunidad de Tranca de Pujupe. Se ha asignado un veterinario por comunidad, lo que ha permitido un servicio los 365 días del año
Proyecto Promoción de Redes Empresariales y Participación Ciudadana para mejorar ingresos campesinos en Hualgayoc con la organización <i>Lutheran World Relief</i> (LWR) y el apoyo de Cedepas Norte como Unidad Ejecutora.	Objetivo general: Incrementar los ingresos netos de 510 productores (480 productores de leche y otros 30 de queso) involucrados en la cadena de derivados lácteos en el distrito de Hualgayoc. Objetivos específicos: 1. Mejora de competencias de los beneficiarios y sus organizaciones en gestión empresarial. 1.1 Productores cuentan con instrumentos de gestión básicos (registros de producción y venta) 1.2 Seis redes empresariales constituidas aplican instrumentos de gestión (registros de producción y venta)	La actividad ganadera: 510 productores mantienen una tendencia de crecimiento en sus ingresos económicos. Esto se sustenta en el incremento de los índices productivos de la ganadería tales como el rendimiento de leche, días de lactación, manejo, pastos, etc Por otro lado, 35 productores de queso lograron el 100% de incremento en los ingresos por la producción y venta de quesos, debido a los mejores rendimientos obtenidos en el proceso de producción, disminución de los costos de la misma, diversificación productiva, incremento del acopio de leche por planta y mejores precios por kilogramo de queso ofertado

Nombre del Proyecto	Objetivos	Beneficiarios
	2. Estandarización de la calidad e incremento del volumen de la oferta de leche para la producción de quesos. 2.1 Incremento de la producción de leche de 6.4 a 8.8 litros / vaca / día. 2.2 Productores implementan técnicas para obtener leche de calidad. 2.3 Diez Promotores agropecuarios capacitados en sanidad animal y en inseminación artificial. 2.4 Instalación y funcionamiento de 100 sistemas de riego por aspersión. 2.5 240 hectáreas de pastos mejorados resembrados 2.6 100 toneladas métricas de forraje conservado (ensilado). 3. Mejora sostenible de la producción y calidad de quesos. 3.1 30 plantas de queso producen dos nuevos tipos de queso. 3.2 30 plantas cuentan con infraestructura y equipamiento adecuado para la elaboración de queso. 3.3 Doce registros sanitarios obtenidos. 4. Fortalecimiento de competencias comerciales de los productores de queso. 4.1 Ocho nuevos clientes con contratos establecidos	debido a su mejor calidad. Los resultados alcanzados solo en el 2017: 1° resultado obtenido: la producción de leche/vaca/día se ha incrementado de 6.4 litros a 7.8 litros vaca/día. Las razones se vinculan a la implementación de acciones preventivas en el manejo sanitario, pero también a la dotación de forraje verde y ensilado de manera sostenida durante todo el año. La instalación de sistemas de riego para los pastos constituye una excelente alternativa para producirlos y dotarlos en fresco o en ensilaje en cualquier momento del año. Esto ha permitido reducir la vulnerabilidad climática que en general amenaza a los productores rurales en los periodos de estiaje. 2° resultado obtenido: la reducción de los costos por el tratamiento de la mastitis (clínica y subclínica) constituye el principal incentivo para el cambio técnico de los productores; lo que ha permitido que cada vez más productores usen las pruebas diagnósticas con el CMT. Sin duda, estas buenas prácticas devienen en leche de calidad superior. 3° resultado obtenido: los productores están conscientes de su rol como proveedores de materia prima de calidad, la misma que se traduce en confianza y en la mejora de sus ingresos. Las evaluaciones periódicas realizadas en el laboratorio, indican que la presencia de patógenos se mantiene dentro de los rangos permitidos por el Ministerio de Salud para los productos de consumo humano.

Nombre del Proyecto	Objetivos	Beneficiarios
		4° resultado obtenido: la inseminación artificial es una técnica que ha permitido una mejora gradual del stock ganadero. Hoy se tiene terneros con mejores características fenotípicas y genotípicas. La venta en pie de terneros machos con estas características está generando a los productores ingresos adicionales y premios en ferias locales. 5° resultados obtenido: se ha mejorado la oferta diversificada de productos lácteos, a través de la capacitación y la asistencia técnica, y la implementación de flujogramas para la producción de queso fresco pasteurizado, queso tipo suizo, Dambo, Mozzarella, con especias, yogurt y manjar blanco gracias a la infraestructura y equipamiento adecuado para producir derivado lácteos. 6° resultado obtenido: como resultado de las ferias locales, pasantías internas, intercambios regionales, viajes de negociación y articulación comercial, se ha logrado articular a 15 productores de queso a mercados más exigentes con mejores precios, lo que ha significado una mejor rentabilidad en su negocio. 7° resultado obtenido: con la finalidad de dar sostenibilidad al proyecto, se ha capacitado a productores como promotores pecuarios, especializándose en inseminación artificial y en sanidad animal, quienes están brindando servicios de asistencia técnica e inseminación artificial en el distrito de Hualgayoc.

Nombre del Proyecto	Objetivos	Beneficiarios
		8° Resultado Obtenido: producto de la instalación de 100 sistemas de riego por aspersión, los ganaderos cuentan con mayor cantidad y calidad de forraje para la alimentación de las vacas en producción. 9° Resultado Obtenido: por la implementación de los sistemas de riego por aspersión, se ha logrado que la producción de leche sea permanente durante todo el año, lo que a su vez, ha permitido que las plantas queseras incrementen su volumen de procesamiento.
Campo de acción: educación		
Apoyo con la contratación de profesores para instituciones educativas del Área de Influencia Directa (AID) de la Operación Cerro Corona.	Objetivo general: Contribuir con el mejoramiento de la calidad educativa en las instituciones educativas del AID. Objetivos específicos: • Contratación de docentes para los tres niveles educativos (inicial, primaria y secundaria), a través de ONG especializada. • Visitas a domicilio para el reforzamiento de los estudiantes. • Reunión bimensual con los padres de familias para promover estilos de vida en la convivencia padre-hijo y profesor.	• 700 alumnos de la comunidad campesina El Tingo, Pílancones, Alto Coimolache y la ciudad de Hualgayoc.
Programa de Becas Universitarias	Objetivo general: Fortalecer nuestras relaciones sociales con el distrito de Hualgayoc a través de la ejecución del programa de Becas Universitarias que beneficiará a estudiantes destacados del	12 jóvenes de los colegios del distrito de Hualgayoc.

Nombre del Proyecto	Objetivos	Beneficiarios
	nivel secundario. Objetivos específicos: • Fortalecimiento del capital humano joven que impulse el desarrollo del distrito de Hualgayoc. • Desarrollo de habilidades de liderazgo y generación del efecto dinamizador en la juventud local. • Incentivo a los jóvenes para ser generadores de cambio, a través de una actitud proactiva.	
Garantizar el derecho a la educación de calidad de niños, niñas y adolescentes de las instituciones educativas del distrito de Hualgayoc mediante la contratación de personal docente para desarrollar procesos de enseñanza-aprendizaje.	-Asegurar que todos los estudiantes del nivel inicial, primaria y secundaria de 44 instituciones educativas del distrito de Hualgayoc tengan acceso a una educación oportuna mediante la contratación de promotoras educativas y docentes. -Promover el incremento de la calidad educativa en la población escolar del nivel inicial, primario y secundario del distrito de Hualgayoc.	Alumnos matriculados en el años académico 2017: cinco espacios de estimulación temprana, nueve instituciones educativas del nivel inicial, 37 del nivel primario y ocho del nivel secundario cuentan con cinco promotoras y 79 docentes para la enseñanza-aprendizaje.
Campo de acción: cambio climático y medioambiente		
“Adaptándonos Juntos”:	“Adaptándonos Juntos”: Fortalecimiento de la capacidad	Objetivo general:

Nombre del Proyecto	Objetivos	Beneficiarios
Fortalecimiento de la capacidad local para la adaptación al cambio climático en los ecosistemas alto-andinos de Hualgayoc	local para la adaptación al cambio climático en los ecosistemas alto-andinos de Hualgayoc.	Mejorar las capacidades locales para la gobernabilidad ambiental y la gestión de recursos naturales para la adaptación al cambio climático en el distrito de Hualgayoc. Objetivos específicos: 1. Capacitación de funcionarios municipales de Hualgayoc para ejecutar medidas frente al cambio climático, a través de políticas, planificación y propuestas exitosas de programas de inversión pública que atraen recursos financieros descentralizados al distrito. 2. Inventario distrital de recursos hídricos y estudios de la proyección climática con información para el desarrollo de políticas y de la gestión del recurso hídrico. 3. Plan Consultativo Distrital de Adaptación al Cambio Climático (Pcdacc) aprobado y en implementación. 4. Dos comités de microcuencas establecidos y fortalecidos. 5. Dos planes de gestión de microcuencas desarrollados e implementados. 6. Construcción de pequeñas infraestructuras para apoyar la producción agropecuaria. 7. Recopilación y sistematización de experiencias exitosas en Cajamarca. 8. Autoridades, funcionarios, técnicos y académicos de Cajamarca, sensibilizados e informados sobre experiencias exitosas de cosechas de agua y medidas de adaptación al cambio climático. 9. Diseño y gestión de proyectos de inversión pública en el contexto de medidas de adaptación al cambio climático, mediante una alianza entre la Universidad Nacional de Cajamarca y la Municipalidad Provincial de Cajamarca.

6. Gente

Somos un equipo que trasciende

6.1 Nuestra fuerza laboral

Nuestra fuerza laboral al finalizar el 2017, estuvo compuesta por 365 personas en planilla.

Por categoría laboral

Categoría laboral	Sexo	2015	%	2016	%	2017	%
Funcionarios	Hombres	56	82	57	84	50	86%
	Mujeres	12	18	11	16	8	14%
	Total	68	100	68	100	58	100 %
Empleados	Hombres	253	82	261	82	256	83%
	Mujeres	54	18	57	18	51	17%
	Total	307	100	318	100	307	100 %

Por tipo de contrato

Por Tipo de contrato	2015	%	2016	%	2017	%
Contrato indefinido						
Hombres	247	80	291	82	293	84%
Mujeres	60	20	62	18	55	16%
Total	307	100	353	100	348	100 %
Contrato temporal						
Hombres	62	91	27	82	13	76%
Mujeres	6	9	6	18	4	24%
Total	68	100	33	100	17	100 %

Por región de procedencia

Personal por región de procedencia	2015	%	2016	%	2017	%
Arequipa						
Hombres	17	81	18	75	9	100%
Mujeres	4	19	6	25	0	0%
Total	21	100	24	100	9	100 %
Cajamarca						
Hombres	128	89	131	90	145	90%
Mujeres	16	11	15	10	16	10%
Total	144	100	146	100	161	100 %
Junín						
Hombres	15	88	15	88	2	100%
Mujeres	2	12	2	12	0	0%
Total	17	100	17	100	2	100 %

Personal por región de procedencia	2015	%	2016	%	2017	%
La Libertad						
Hombres	21	84	22	85	30	88%
Mujeres	4	16	4	15	4	12%
Total	25	100	26	100	34	100 %
Lima y Callao						
Hombres	80	70	80	70	96	71%
Mujeres	35	30	35	30	39	29%
Total	115	100	115	100	135	100 %
Otros Departamentos						
Hombres	46	92	51	91	23	100%
Mujeres	4	8	5	9	0	0%
Total	50	100	56	100	23	100 %
Extranjero						
Hombres	2	67	1	50	1	100%
Mujeres	1	33	1	50	0	0%
Total	3	100	2	100	1	100 %
Total	375		386			

Personal asignado al área de influencia

Personal asignado en el Área de Influencia Directa según la comunidad	2015	%	2016	%	2017	%
Caserío Coymolache	26	6	77	16	77	13%
Comunidad Campesina El Tingo	78	17	85	17	84	15%
Ciudad de Hualgayoc	310	68	248	50	305	53%
Anexo La Jalca Pílancones	41	9	85	17	111	19%
Total	455	100	495	100	577	100 %

Nota: Incluye Gold Fields Perú y contratistas.

Como modelo de negocio, hemos tercerizado el proceso de minado y algunos proyectos. Nuestro contratista principal es San Martín Contratistas Generales S.A., quien maneja directamente su gestión; sin embargo, nosotros lo acompañamos y compartimos nuestros valores y cultura y los invitamos a vivirlos, considerando que convivimos en el mismo ambiente de trabajo en Cerro Corona. Adicionalmente, realizamos auditorías y reuniones periódicas para garantizar el cumplimiento de las obligaciones laborales.

En el año 2017, realizamos un análisis de nuestra estructura organizacional, dando como resultado un ajuste de personal con el objetivo de ser más eficientes sin dejar de cumplir con nuestras metas. Esto significó el retiro de un grupo de colaboradores de nuestra empresa en febrero del 2017.

Se trabajó mucho a través de talleres de comunicación y las personas que tuvieron que retirarse de la empresa recibieron un paquete atractivo de salida que incluyó un programa de outplacement

Producto de este proceso de reorganización, tuvimos que cubrir 26 plazas disponibles, inicialmente buscamos el talento dentro de nuestros recursos internos y si no logramos ubicar candidatos apropiados, realizamos la búsqueda fuera de la empresa

Generalmente no solemos tener una rotación alta porque para nosotros es importante retener el talento, pero el proceso de reorganización del 2017 ocasionó algunos incrementos en nuestros niveles de rotación.

Rotación

Rotación	2015	2016	2017
Rotación media de empleados hombres	10%	4.10%	9.6%
Rotación media de empleados mujeres	12%	8.80%	4.1%

Tratamos de asegurar la retención de nuestro equipo a través de herramientas de capacitación, planes de desarrollo y acompañamiento en el crecimiento de los colaboradores. También contamos con un esquema de largo plazo, bajo la forma de bonos o acciones, enlazado al desempeño y al rendimiento en la empresa.

Nuestra gestión de retención de talento es evaluada a través de nuestros indicadores de rotación y los planes de sucesión de la empresa. Constantemente somos auditados por nuestra casa matriz.

Hechos importantes 2017

- Reuniones de alineamiento y acompañamiento a nivel del área gerencial, enfocados a la unidad ante la nueva estrategia de la empresa de otorgarle vida a la mina.
- Programa de innovación, que consistió en capacitar a varios grupos de colaboradores y asignarles equipos de trabajo con los cuales pudieron desarrollar propuestas innovadoras. Este programa generó mucha motivación.
- Programa de formación de supervisores, que tuvo el objetivo de brindar más herramientas a mandos medios para desarrollar liderazgo.
- Incremento salarial, siempre asociado al desempeño. Normalmente no es muy elevado ya que para ello se toman variables que no siempre dependen de nosotros tales como los márgenes de mercado e inflación además del presupuesto de la empresa.

Principales Compromisos 2018

- Trabajar en herramientas distintas, enfocadas a vincular el desempeño con incrementos salariales variables.
- Continuar acompañando el plan de sucesores de la empresa, se busca tener a todos los sucesores mapeados.
- Extender a un nivel de mandos medios, las herramientas de liderazgo que les podamos brindar. Buscamos formar un equipo cohesionado y alineado con los objetivos de la empresa.

Beneficios sociales que van más allá de la ley

En Gold Fields Perú no contamos con colaboradores que trabajen media jornada; todos están contratados para laborar a tiempo completo y reciben los mismos beneficios sin distinción; algunos de los beneficios dependen de la ubicación física de su centro de labor (oficinas Lima u operación Cerro Corona):

Salud	Plan de salud EPS para los colaboradores y sus dependientes, cubierto al 100% por la empresa. Seguro oncológico para todos los colaboradores y sus dependientes. Seguro de Vida Ley desde el primer día de trabajo. Seguro de viajes laborales y de vacaciones para determinados colaboradores y sus familias (30 días). Chequeos médicos preventivos anuales en todas las especialidades para todos los colaboradores. Programa de alimentación y estilo saludable Vida Sana, Vida Gold Fields Perú. Póliza de enfermedades graves a nivel de jefaturas y gerencias. Campañas de salud con los colaboradores (enfermedades ginecológicas, gastrointestinales). Charlas de salud para los colaboradores y sus esposas. Programa Vida Saludable: • Jueves de fruta. • Sesiones de estiramiento (pausas activas). • Asesoría en comedor de nutricionista. • Charlas de bienestar con invitados externos.
Familia	Pago de escolaridad: la empresa otorga entre el 80% y 90% de la matrícula y de la pensión escolar para los

	hijos de los colaboradores de entre 3 y 18 años de edad.
Financieros	Préstamos por casos de salud o defunción: la empresa proporciona el monto de un sueldo a aquellos colaboradores con más de seis meses en Gold Fields Perú cuando se presentan necesidades imprevistas de salud o defunción de sus dependientes. Adelanto de sueldo: dos veces continuas, a libre solicitud del colaborador. Asistencia económica para la reubicación y traslado de aquellos colaboradores que, por motivos de trabajo, deban ser transferidos a una ciudad diferente de la de su residencia habitual. Bonos de largo plazo y acciones para el personal ejecutivo y bono de eficiencia pagado trimestralmente para el personal en función del cumplimiento de las metas y políticas de la empresa. Descuentos y tarifas corporativas en póliza vehicular y alojamiento en hoteles.
Deporte	Organización de olimpiadas internas anuales para la integración de los colaboradores y los contratistas. Programa de deporte en Lima: zumba y gimnasia laboral.
Celebraciones	Día del Trabajo, de la Madre, del Padre, del Minero y la celebración de fin de año. Navidad del niño (Lima y Cajamarca). Ginkana de integración en Lima (setiembre) y en Cajamarca (octubre). Fiesta de Halloween (Lima y Cajamarca). Celebración de la Unsha (Cajamarca). Fiesta de fin de año con la participación de todos los colaboradores en Cajamarca.
Tiempo libre	Jornada laboral 4x3 para el personal administrativo de mina. Aguinaldo de Navidad. Presente por Navidad para los hijos de los colaboradores. Horario flexible y de verano para los colaboradores de Lima y Cajamarca. Workshops y charlas de bienestar para los

	colaboradores y sus esposas. (inteligencia espiritual, las generaciones Y y Z, entre otras). Licencia con goce de haber de hasta siete días por fallecimiento de padres, cónyuge o hijos. Licencia con goce de haber por estudios. Si el colaborador inicia un curso relacionado con su trabajo y este es aprobado por la empresa, se le concede una licencia remunerada para fines de estudio y exámenes. Licencia sin goce de haber de hasta ocho días consecutivos por enfermedad de familiares directos (esposa, hijos, padres, hermanos).
Servicios de campamento	Alojamiento en módulos adecuados a las condiciones del clima. Lavandería. Sala de recreación (billas, billar, fútbolín, tenis de mesa), karaoke y cine. Acceso a internet en las habitaciones. TV por cable. Área de parrillas: Grill Corona, donde se cuenta con parrilla, horno y cilindros. Transporte de personal al interior del campamento, a las comunidades y a la ruta Cajamarca-Cerro Corona y viceversa. Infraestructura para un adecuado servicio de comedor con un catering de alto estándar. Seguimiento nutricional. Cancha polideportiva techada (futbol, básquet y vóley). El gimnasio Corona Activo, que cuenta con máquinas para ejercicios cardiovasculares y de musculación con el soporte de instructores especializados. Mantenimiento de las áreas verdes aledañas a los módulos de alojamiento y oficinas.

6.2 Educación y capacitación

La estrategia de la organización es el punto de partida para saber si vamos a requerir nuevos talentos. A partir de esta necesidad, alineamos también nuestros procesos de evaluación de desempeño y junto con estos, los de educación y capacitación.

La evaluación del desempeño se inicia con el ingreso del nuevo talento. Cuando un colaborador ingresa, inicia su trabajo con ciertos

lineamientos y objetivos que debe cumplir dentro de la empresa tanto a nivel corporativo como a nivel Perú. Estos lineamientos y objetivos se revisan y actualizan de forma anual. El lineamiento de desempeño brindado por nuestra empresa impulsa el cumplimiento de las metas anuales; cuanto más claro esté este lineamiento, permite que los colaboradores puedan tener un trabajo más autónomo, facilitar la toma de decisiones y plantificar mejor sus acciones.

La gestión del desempeño tiene como fin evaluar los objetivos y metas establecidos para el colaborador en tres momentos: al inicio de la relación laboral, a medio año y al finalizar el año. Estas evaluaciones graduales nos permiten revisar los logros y verificar el cumplimiento de los objetivos; además de revisar la incorporación de los cambios que pueda haber tenido la empresa en su estrategia para los objetivos de desempeño del colaborador.

En la evaluación de revisión semestral y de fin de año, el jefe recoge por parte del colaborador que situaciones están facilitando su trabajo o que dificultades tiene y ello permite re direccionar el trabajo o incorporar las capacidades que sean necesarias.

Para que los objetivos y metas puedan cumplirse, es necesario que el colaborador cuente con una serie de competencias que le permitan desarrollar su labor. En este punto, la educación y capacitación se incorporan en el proceso.

El proceso de capacitación tiene dos puntos de entrada: el primero, el resultado de la evaluación del desempeño y el segundo, la identificación de necesidades de capacitación que darán lugar al Plan de capacitación.

Para elaborar el Plan de capacitación anual, se realiza un trabajo previo durante el último trimestre del año anterior; lo que implica una recolección de las necesidades de capacitación, identificada por los supervisores, jefes y gerentes para su personal. Posterior a esta actividad, el área de Recursos Humanos distribuye una encuesta de capacitación en donde se propone a los colaboradores una gama de diez a doce cursos para que seleccionen dos o tres cursos que desean llevar para ayudarles a cumplir sus metas del año, en función a esto se prioriza los cursos del año. Los resultados de esta encuesta son validados con el supervisor, jefe o gerente inmediato, quien realiza los ajustes necesarios y finalmente se obtiene el Plan de capacitación que se difundirá y que será programado durante el año.

Una vez concluida la capacitación, realizamos una encuesta de satisfacción, con la cual evaluamos el curso dictado; también en conversaciones con supervisores, jefes y gerentes, evaluamos si los conocimientos de los cursos impartidos se utilizaron en el trabajo diario.

Nuestra área de gestión del talento, reporta las horas de capacitación, diferenciando hombres y mujeres, si es capacitación técnica o blanda y otros criterios. Nuestro Plan de capacitación se va monitoreando, hay un compromiso con la empresa de que el plan se ejecute. En el 2017 el Plan de capacitación propuesto se cumplió, contando con una asistencia del 95% del personal.

Hechos importantes 2017

- Continuamos con el desarrollo del programa Construyendo, el cual consiste en la creación de planes de desarrollo individual, enfocados en el personal técnico y operativo.
- Continuamos con el programa de instructores internos, pero no obtuvimos los resultados de participación esperados, debido al re direccionamiento de la estrategia de la empresa que nos llevó a identificar ideas innovadoras para incrementar el tiempo de vida de la mina. Tuvimos que orientar nuestros programas de capacitación hacia la innovación para apoyar esta estrategia.
- Llevamos a cabo el programa de innovación, que se convirtió en el programa bandera del año 2017; ya que se enfocó en la necesidad de la empresa de identificar alternativas innovadoras para la disminución de costos y el incremento de vida de la mina.
- Lanzamos el Programa de Mandos Medios, dirigido a supervisores de la operación. Este programa incluyó la realización de tres talleres (autoliderazgo, liderazgo de equipos y orientación a resultados) y sesiones de coaching individual y grupal, con el objetivo de mejorar las capacidades de liderazgo de los mandos medios de la empresa. En ese programa, se logramos la participación total de los convocados.

Principales Compromisos 2018

- Desarrollar un trabajo profundo en los planes de sucesión, enfocado en aquellas funciones que aún no tienen sucesores identificados.
- Ampliar el Programa de equipo directivo, dirigido a mandos medios, supervisores y jefes.
- Fortalecer el programa de innovación, alineado con la estrategia de la empresa para darle más vida a la mina.
- Implementar un programa enfocado a la mujer, orientado a desarrollar habilidades de liderazgo y de exposición en las mujeres. Buscamos generar un impacto interno en nuestros contratistas y en la comunidad.
- Medir el impacto de la capacitación, con el objetivo de conocer en qué medida la capacitación es de utilidad para apoyar el cumplimiento de los objetivos y metas del colaborador.

Nuestros principales indicadores de evaluación del desempeño y capacitación:

Programas de capacitación	2016	2017
Número de horas de capacitación por año – Hombres	33,775	19780 (*)
Promedio de horas de capacitación/empleado/año – Hombres	103	50
Número de horas de capacitación por año – Mujeres	4709	3867

Programas de capacitación	2016	2017
Promedio de horas de capacitación/empleado/año – Mujeres	65	55

Nota: Considera cursos de técnicos, curso de manejo defensivo e inducción en seguridad, capacitación en escuela Gold Fields Perú y Programas en Seguridad.

(*) La diferencia de las horas de capacitación entre el 2016 y 2017 se debe básicamente a las horas dictadas en los Programa de Seguridad, debido principalmente al cambio en las exigencias legales respecto a las horas obligatorias de capacitación. Estas pasaron de ser 64 horas anuales (2016) a 16 o menos (2017) de acuerdo a los peligros y riegos asociados a la labor de cada colaborador.

Participantes en programas de capacitación por género	2016	2017
Hombres	328	581
Mujeres	73	81
Totales	401	662

6.3 Clima laboral

En Gold Fields Perú aplicamos la encuesta de clima laboral cada dos años. Utilizamos la metodología del Great Place to Work (GPTW) la cual mide varias dimensiones para considerar si la empresa es un buen lugar para trabajar.

La última encuesta fue aplicada en el año 2016. A partir de los resultados de esta encuesta, se desarrollaron ideas a nivel de grupos de trabajo para mejorar el clima laboral, a través de las dimensiones de liderazgo, trabajo en equipo, comunicación, línea de carrera y condiciones de trabajo.

En el año 2018 se aplicarán dos encuestas: clima laboral express, para recoger el sentimiento de los colaboradores sobre diversas dimensiones que impactan en clima laboral; y la encuesta global de Gold Fields a nivel mundial, que nos permitirá acceder a información relevante de las dimensiones que impactan el clima laboral y el nivel de compromiso de lo colaboradores; adicionalmente contaremos con un *benchmark* de nuestras operaciones.

7. Producción

Estamos apasionados por la minería.

7.1 Resultados 2017

Tenemos una producción anual aproximada de 2.0 millones de onzas de Au, administramos reservas de mineral por 50.1 millones de onzas de oro y recursos minerales, incluyendo proyectos de crecimiento por 121.5 millones de onzas de oro.

Cerro Corona ha proyectado procesar 86.2 millones de toneladas de material con contenido mineral hasta el año 2030, con la finalidad de producir 1.937 millones de onzas de oro y 767 Millones de libras de cobre en su planta concentradora con capacidad para tratar 19.8 mil toneladas por día a un ritmo de 825 toneladas por hora, con una disponibilidad de 95.75%.

El mineral procesado en miles de toneladas para los años 2015, 2016, y 2017 dividido en cifras reales y presupuestadas, es el siguiente:

	2015	2016	2017
Real	6,710	6,977	6,796
Presupuestado	6,848	6,925	6,920

La producción de oro en miles de onzas para los años 2015, 2016 y 2017, en cifras reales y presupuestadas, es la siguiente:

	2015	2016	2017
Real	158,909	150,210	159,028
Presupuestado	150,205	145,333	152,300

La producción de cobre en miles de toneladas para los años 2015, 2016 y 2017, en cifras reales y presupuestadas, es la siguiente:

	2015	2016	2017
Real	28,702	30,667	30,200
Presupuestado	28,449	28,774	27,400

La producción en miles de onzas equivalentes, presentada para los años 2015, 2016 y 2017 en cifras reales y presupuestadas, es la siguiente:

	2015	2016	2017
Real	295,623	270,212	306,701

	2015	2016	2017
Presupuestado	286,094	260,638	289,700

El año 2017 fue un año excelente en términos de producción debido a que:

- Sobrepasamos el margen de extracción requerido (superior al 3.5% del presupuesto), logrando de 7 a 8%.
- Redujimos nuestros costos por debajo de lo presupuestado, gracias a la implementación de una serie de proyectos alineados con los principios del PMO, identificando 16 proyectos de optimización tales como:
 1. Optimización del monitoreo y análisis del sonido en el molino SAG (Smart Charge & Ear).
 2. Optimización de la potencia energética en las máquinas de planta.
 3. Incremento de disponibilidad de planta.
 4. 2da Etapa del P80.
 5. Estudio de flotación de pirita del relave RST & CST.
 6. Estudio para el rediseño del área superficial de evacuación de las celdas CI-SCV.
 7. Optimización de procesos. Implementación de sistema de información de producción (reportes).
 8. Tratamiento de residuos orgánicos.
 9. Optimización del sistema de despacho en Cerro Corona (2da Etapa).
 10. Disminución de factor de carga en el precorte.
 11. Mejora del rendimiento combustible 2da Etapa.
 12. Incremento de espaciado en taladros de precorte.
 13. Incremento de Recuperación de Materiales para Z5 y Z7.
 14. Perforación primera fila por encima del nivel de piso.
 15. Análisis y evaluación del cambio de tecnología Quantex a Emulsión Gasificable SAN G.
 16. Reducción de la generación de residuos sólidos en el comedor.

El año 2018 se presenta desafiante, con un panorama político marcado por las elecciones regionales, provinciales y locales, lo cual implica que nos mantengamos atentos al comportamiento de la comunidad.

Principales Compromisos 2018

- Incrementar el tiempo de vida de la mina, alrededor de cuatro años adicionales a lo logrado.
- Incentivar al equipo sobre la extensión de vida de la mina como factor principal.
- Innovar con eficiencia y tecnología, reduciendo los costos.

7.2 Recursos y Reservas

Los recursos y reservas minerales de Cerro Corona están estimados bajo la Ley de Corte Económica de Retorno Neto de Fundición, con costos, tonelajes y leyes que se basan en el modelo de bloques de recursos. Asimismo, dicha ley incluye otros materiales estimados, que se requiera explotar para extraer toda la parte explotable del recurso.

Las declaraciones sobre reservas minerales incluyen solo los recursos minerales medidos e indicados, modificados para producir reservas minerales y contenidos en el plan de vida de la mina. Asimismo, los recursos y reservas minerales son evaluados con auditorías internas del grupo técnico corporativo durante el año.

Todas las reservas minerales se cotizan en términos de leyes y tonelajes de producción directamente de la mina, conforme se entregan a la planta de procesamiento metalúrgico. De igual manera, de forma permanente, se realizan estudios técnicos especializados para identificar los recursos y reservas que permitan asegurar las operaciones de Cerro Corona a largo plazo y, con ello, monitorear las proyecciones de crecimiento y niveles de producción estimados.

Reservas de Mineral (no auditado)

Al 31 de diciembre del 2015, del 2016 y del 2017, las reservas aprobadas de Cerro Corona ascienden a:

Reservas probadas de sulfuros	2015	2016	2017
Oro (000 oz)	1,527	1,384	1,438
Cobre (M lb)	527	461	518
Cobre (convertido a equivalentes de oro en 000 oz)	1,216	1,384	1,208
Total de equivalentes de oro en 000 oz	2,743	2,447	2,646
Reservas probables de sulfuros	2015	2016	2017
Oro (000 oz)	230	159	500

Cobre (M lb)	96	73	249
Cobre (convertido a equivalentes de oro en 000 oz)	221	169	582
Total de equivalentes de oro en 000 oz	451	328	1,081
Total de reservas probadas y probables de sulfuros	2015	2016	2017
Equivalentes de oro en 000 oz	3,194	2,775	3,728

000 oz = Miles de onzas

M lb = Millones de libras

7.3 Gestión comercial

Durante el 2017 realizamos dos tipos de venta:

1) Las entregas comprometidas en contratos de largo plazo a refinerías de Japón, Europa y un *trader*. Las cuales permitieron comprometer el 90% aprox. de la producción para asegurar un flujo de ingresos estable durante el año.

2) Las ventas spot, en las cuales participaron solo *traders*, que permitieron colocar el saldo de producción (10% aproximado), reducir los stocks y maximizar la caja a los cierres de trimestre.

En ambos casos, trabajamos continuamente para asegurar el cumplimiento de plazos de entrega y calidad del producto a nuestros clientes. Este compromiso fue además acompañado por mayor producción y el incremento de precios de cobre y oro, lo que beneficio significativamente en los resultados de Gold Fields Perú.

Si bien el incremento de producción permitió incrementar las ventas, también es importante mencionar que fue un reto colocar los excedentes para minimizar el stock al cierre de cada trimestre sin tener que afectar las fechas de otros compromisos.

Por otro lado, uno de los retos que tuvimos que enfrentar fue los efectos del fenómeno del niño. Las rutas desde la mina hacia el puerto se vieron seriamente afectadas en Cajamarca, principalmente por deslizamientos, y en Trujillo, por el desborde del río Chicama. Por temas de seguridad tuvimos que reducir la cantidad transportada durante algunos días y buscar rutas alternas para cumplir con los compromisos que teníamos.

El siguiente cuadro presenta la venta de concentrados que se realizó durante el 2017 a empresas con contratos a largo plazo así como en el mercado spot:

Empresa	País	Concentrados TMH	Concentrados TMS	% de las ventas
Pan Pacific Copper Co. Ltd.	Japón	46,384	43,162	27.6%
Aurubis AG	Alemania	53,919	50,091	32.9%
Trafigura Pte. Ltd.	Singapur	57,634	53,005	33.9%
Aurubis Bulgaria AD	Bulgaria	10,801	10,052	5.5%
Total		168,738	156,310	100 %

Nuestras proyecciones para el año 2018:

- Por producción volumen, vamos a estar muy parecidos al año pasado
- Por el lado de las ventas: si los precios se mantienen en los niveles que están actualmente, podríamos decir que vamos a tener un año con buenos resultados.
- Esperamos mantener las características principales del nuestro concentrado con alta ley de oro. Nuestro concentrado de cobre tiene 21% de cobre y una onza de oro (30 gramos de oro). Valor: el 50% de los ingresos por tonelada es por el oro.

8. Costos

Creemos eficiencia, ¡ganamos todos!

8.1 Desempeño económico

Factores exógenos que contribuyeron a la obtención de los resultados 2017:

- Precio internacional de los minerales; la demanda existente por la energía renovable; los autos eléctricos y la energía eólica. Todo esto genera una demanda de cobre que ha incrementado su precio en un 40 a 50% en los últimos dos años, lo cual nos beneficia.
- Medidas del gobierno como la estabilidad tributaria local y la capacidad de inversión en proyectos gracias a cierta estabilidad.
- Tipo de cambio. Como exportadores recibimos dólares que cambiamos a moneda local para hacer frente a nuestras obligaciones locales. El tipo de cambio favoreció la exportación.
- Dentro de los aspectos poco favorables, tenemos la segunda legislación laboral más estricta del mundo, lo que genera problemas de contratación, siendo los más perjudicados nuestros proveedores.
- Abandono de Cajamarca. A raíz de los problemas surgidos en contra de la minería en la zona, el Gobierno Central se mantuvo al margen, dejando la gestión a los gobernantes locales. Esto ha convertido a la mina en una zona riesgosa al menor conflicto.

En el 2017, se logró un incremento de ventas debido a la combinación de dos factores:

- Precios favorables del cobre.
- Incremento de la extracción de mineral. Para el 2017 se contaba con una proyección anual de 100 000 onzas, finalmente se extrajeron 110 000. La naturaleza y un mejor proceso de recuperación permitieron incrementar la extracción.

8.2 Disminución de costos:

Se dio inicio a un programa de disminución de costos prevista para tres años de duración. Se tomó como modelo el enfoque *low cost* de las líneas aéreas; es decir, buscar la reducción de costos a través de elementos que no afecten al cliente. En nuestro caso, cuestionamos la utilidad de ciertos elementos para la operación (bajo la mentalidad de "dueño"), planteando preguntas como ¿qué cosas necesito realmente para operar?, ¿puedo operar sin tener que gastar en algún elemento adicional?, ¿realmente es necesario esto para la operación?, ¿por qué cada vez que se incrementan las ganancias debo contratar a más gente?, para el incremento de personal, ¿debo guiarme por el incremento de precios o el incremento de producción?

La disminución de costos tradicional de las mineras estuvo siempre enfocada en “ajustar” a los proveedores y despedir personal. En cambio, nosotros buscamos evaluar los procesos y las nuevas formas de operación para la disminución de costos.

Este nuevo planteamiento dio como resultado que en el 2017, reduzcamos nuestra métrica de costos (*all in cost*) de US\$ 762 por onza a US\$ 673; esto unido a un precio por onza de oro de US\$ 1350, dio como resultado una operación más rentable y comprometida.

8.3 Evaluación:

El desempeño económico es evaluado sobre la base de cuatro o cinco metas estrictas, asignadas a los líderes de la empresa que tienen personal a su cargo. Estas metas están alineadas con la seguridad, producción, rentabilidad y reducción de costos, logrando que todos los involucrados alcancen la eficiencia.

Las auditorías y las ordenanzas son parte de la rutina de Gold Fields Perú; por lo tanto, se realizan evaluaciones vinculadas con las bolsas de Nueva York y de Sudáfrica durante el año.

8.4 Valor económico generado y distribuido

(En miles de S/.)		Notas		
Indicadores Económicos - GRI		2015	2016	2017
Valor económico generado y distribuido (G4-EC1)				
Valor económico directo generado - Total ingresos		1,032,327	1,099,546	1,300,361
Valor económico distribuido:		1,098,550	971,136	946,823
Pago a colaboradores incluyendo beneficios sociales	1	92,537	92,817	97,401
Pago a proveedores		648,397	652,632	620,672
Pago de dividendos a accionistas		259,201	170,228	119,937
Pagos al gobierno (Impuestos)	2	98,415	55,459	108,813
Valor económico retenido:		(66,223)	128,410	353,538
Desarrollo e impacto de inversiones en infraestructura en beneficio público (EC7)				
Monto de inversión total en beneficio de las comunidades		27,069	29,553	21,563

(1) Se ha incluido retenciones que forman parte de la remuneración del colaborador.

(2) Incluye: Pago a Cta. Imp. a la Renta, IGV no domiciliados, Impuesto a la renta por no domiciliados, Impuesto a la renta por dividendos, IGV retenciones, Regalías Mineras (Ley 29788), Impuesto Especial a la Minería (Ley 29789), Pagos a la OEFA y a OSINERGMIN

Hechos importantes 2017

- Operación rentable ordenada, sin problemas tributarios ni financieros, generadora de caja para la operación.
- Logro de altos niveles de seguridad gracias a la implementación de una serie de programas que han dado como resultado el ratio de seguridad más bajo registrado en toda la historia de Gold Fields Perú.
- Buenas relaciones sociales en una en las zonas más críticas para realizar trabajos de minería en el Perú.

Compromisos 2018

- Extender la vida de la mina. Esta extensión es un tema técnico más que económico; al no tener espacio para colocar los relaves, pretendemos sacar todo el mineral del *pit* y almacenarlo para usar este *pit* como relavera. De esa manera, se hace uso óptimo del espacio. Esto significará una disrupción en los costos; puesto que existe un incremento de costos al sacar el mineral adicional para almacenarlo
- Ser eficientes para manejar con cuidado las expectativas del sector, en especial de los proveedores.

En líneas generales, se espera que el 2018 y los próximos tres años sean buenos, a pesar de un posible incremento en los costos; sin embargo, la coyuntura del precio alto del cobre y del oro contribuirá a obtener una operación eficiente.

8.5 Cadena de suministro y prácticas de adquisición

El proceso de adquisición parte de la identificación de las necesidades de las áreas y estas a su vez, parten de la definición presupuestal. El presupuesto anual se aprueba hacia finales del año anterior y los requerimientos de las áreas pueden ser operativos o de capital (bienes y servicios).

El requerimiento se formaliza mediante una requisición de materiales o de servicios que los responsables técnicos introducen en el sistema informático de la empresa. De acuerdo a las políticas corporativas de aprobación, los grupos de compras de bienes o de servicios gestionan la compra haciendo uso de los lineamientos de compra establecidos, ya sea realizando cotizaciones o adjudicaciones directas.

La gerencia de logística y compras se encarga del proceso de compra mediante solicitud de cotizaciones, y en caso sea necesario se incluye al responsable técnico para finalmente, tomar una decisión de adjudicación, formalizando la adjudicación al postor ganador. Se emiten orden de compra, orden de servicio o contrato según el caso.

Posteriormente, la gerencia en mención apoya al área en la administración de su contratista o en el seguimiento de la entrega de bienes, para asegurarse que los proveedores cumplan con los acuerdos

pactados. Simultáneamente se realiza el proceso de pago a través del área de finanzas.

Los proveedores pueden ser extranjeros, nacionales y locales. Más del 90% de adquisiciones son peruanas; la importación es poca, solo algunos insumos y repuestos muy especializados (5% a 8%). El resto son compras nacionales, si bien no todas son compras de origen nacional, son bienes gestionados por empresas peruanas que pueden ser subsidiarias de matrices internacionales.

Dependiendo de la compra de materiales o servicios, hay proveedores que ofrecen servicios de consultoría, contratistas, proveedores de suministros entre otros. Contamos con proveedores de equipos y repuestos de producción minera muy especializados, que no se fabrican en el Perú. En algunos casos, dichos proveedores provienen desde el inicio de las operaciones de la mina; pues al haber construido un proyecto con equipos de tal naturaleza y tal marca, se definió a quien se le compraría para los próximos años.

Así mismo, contamos con servicios de mano de obra que son genuinamente locales, pertenecientes a empresas de la zona o región. Hacemos el esfuerzo por involucrar a nuevos proveedores de la base local comunal locales siempre y cuando no sean muy sofisticados. La incorporación de proveedores locales es un reto y una métrica en constante mejora.

Todos los proveedores son evaluados, de acuerdo a los criterios ambientales y sociales. Los criterios de evaluación ambiental se aplican según el tipo de producto, tipo de proveedor y ubicación. Así mismo, se cuenta con el portal Achilles Regic, a través del cual se realiza la evaluación y seguimiento de obligaciones laborales.

Todos nuestros términos y condiciones requieren que el proveedor se adhiera a los criterios de salud, seguridad y medioambiente de Gold Fields Perú. Nos reservamos el derecho de realizar verificaciones, condicionar o suspender pagos o eventualmente suspender órdenes de compra de bienes o servicios, en especial si se trasgreden temas de salud y seguridad, que para nosotros es un valor no negociable.

Las condiciones también incluyen que el proveedor conozca y cumpla nuestro Código de Conducta y las exigencias del Cumplimiento de Código de Conducta y Exigencias o FCPA (Foreign Corrupt Practices Act).

Contamos con un abanico de revisión interna, controles SOx y otros temas en los que estamos constantemente evaluados. Por otro lado, el área cuenta con sus propios indicadores de eficiencia.

Indicadores de Gestión	2015	2016	2017
Número total de proveedores, contratistas y subcontratistas ⁽¹⁾	1,028	1,014	1121
Número de proveedores y contratistas locales ⁽²⁾	199	213	339

Indicadores de Gestión	2015	2016	2017
Porcentaje de proveedores y contratistas locales	19%	21%	30%
Monto de compras Área de Influencia Directa	US\$24.5 millones	US\$25.1 millones	US\$17,4 millones
Monto de compras en otras zonas de influencia (Área de Influencia Indirecta y Trujillo)	US\$17.5 millones	US\$14.2 millones	US\$ 15,0 millones

⁽¹⁾ Proveedor, contratista o subcontratista: Empresa que brinda un servicio o bien a Gold Fields Perú.

⁽²⁾ Proveedor, contratista o subcontratista local: Empresa perteneciente al Área de Influencia Directa (AID), que incluye Coymolache Alto y Bajo, El Tingo, Hualgayoc, Cuadratura y Pílancones; así como al Área de Influencia Indirecta (AII), que incluye Bambamarca, Cajamarca, Salaverry y además Trujillo.

Durante el 2017, desde la gestión de adquisiciones se han identificado las oportunidades de implementación de contratos y acuerdos marco, en los que la concentración de tareas y la duración extendida de servicios permitan acceder a ahorros importantes en tarifas y costos logísticos. Logrando importantes beneficios en los servicios de mantenimiento de planta, sistema de chancado, circuito húmedo, además de en la provisión de bienes, como repuestos de planta y bombeo, materiales eléctricos, artículos de ferretería, entre otros.

Estas iniciativas permiten, además, dedicar más tiempo a los temas estratégicos de la empresa y acompañar grandes proyectos para lograr mayor eficiencia en los procesos operativos y la consecuente reducción de costos.

Hechos importantes 2017

- Difusión y capacitación del nuevo Código de conducta a los proveedores.
- La capacitación y el desarrollo de los proveedores y contratistas locales continuaron siendo frentes de trabajo del modelo de gestión de valor compartido, que busca cubrir necesidades del negocio con un impacto social positivo de crecimiento y rentabilidad
- Revisión de los contratos principales, con el objetivo de lograr eficiencias a largo plazo, es así que se renovaron los contratos de largo plazo, en algunos casos con nuevas condiciones (caso suministro de combustibles, suministro de bolas) y se inició el proceso de licitación del contrato del servicio de mina.

Compromisos 2018

- Lograr un proceso de compra más eficiente, en colaboración con el proveedor.
- Maximizar la contratación local, los negocios locales y finalmente el empleo local.

9. Valor

Siempre buscamos crecer, para agregar valor a nuestra región.

9.1 Plan de cierre

Contamos con un solo plan de cierre que abarca Cerro Corona y la operación de Salaverry. Tenemos un área disponible para el cierre y realizamos las operaciones de cierre correspondientes según el plan. Debido a que contamos con espacios reducidos, el cierre gradual de las operaciones nos ayuda a superponer componentes y optimizar el uso de espacios.

Nuestro objetivo al cierre de la mina es dejar la zona en su estado original para que el impacto que hayamos generamos solo sea temporal; es decir el tiempo que haya durado la vida de la mina.

9.2 Hechos importantes 2017

Constituimos la garantía para el cierre de minas.

- Ejecutamos un programa de investigación para coberturas, orientado a identificar una cubierta con características que pudieran hacer que el material almacenado luego del cierre de mina, no genere impactos negativos en la calidad del agua debido al drenaje ácido.
- Proyecto para la ampliación del tiempo de vida de Cerro Corona: Presentación del EIA 8, que contiene las ampliaciones de la relavera en 3, del botadero de desmonte y del tajo.
- Inicio del EIA 9 que nos permitirá ampliar el tiempo de vida de la mina hasta el 2030. Incluye la conversión del tajo en relavera, la extracción anticipada del mineral y la profundización mayor del tajo.

9.3 Principales Compromisos 2018

- Buscar un nuevo yacimiento.

Índice del Contenido Global Reporting Initiative

GRI estándar	Contenido	Página
1. PERFIL DE LA ORGANIZACIÓN		
GRI 102-1	Nombre de la organización	13
GRI 102-2	Actividades, marcas, productos y servicios	13
GRI 102-3	Ubicación de la sede	13
GRI 102-4	Ubicación de las operaciones	13
GRI 102-5	Propiedad y forma jurídica	13,14
GRI 102-6	Mercados servidos	86
GRI 102-7	Tamaño de la organización:	
	i) número de empleados	74
	ii) número de operaciones	13
	iii) ventas netas (para organizaciones del sector privado) o los ingresos netos (para las organizaciones del sector público)	87, 104
	iv) capitalización total, desglosada en términos de deuda y patrimonio (para organizaciones del sector privado)	104
	v) cantidad de productos o servicios proporcionados o prestados	13,
GRI 102-8	Información sobre empleados y otros colaboradores:	74, 75
	i) Número de empleados, por contrato laboral (permanente o temporal) y sexo	
	ii) Número de empleados, por contrato laboral (permanente o temporal) y por región	
	iii) Número de empleados, por tipo de contrato laboral (jornada completa o media jornada) y sexo	
	iv) Si una parte significativa de las actividades de la organización la llevan a cabo colaboradores que no sean empleados. Se debe incluir, si procede, una descripción de la naturaleza y la magnitud del trabajo realizado por los colaboradores que no sean empleados.	
	v) Cualquier variación significativa de las cifras presentadas en los Contenidos 102-8-a, 102-8-b o 102-8-c	
GRI 102-9	vi) Una explicación de cómo se han recopilado los datos, incluidas las suposiciones que se han hecho.	90
	Descripción de la cadena de suministro de la organización, incluidos los elementos principales relacionados con las actividades, marcas principales, productos y servicios de la organización	
GRI 102-10	Cambios significativos en la organización y su cadena de suministro:	

	i) los cambios en las operaciones o en su ubicación, incluidos aperturas, cierres y expansiones de instalaciones; ii) los cambios en la estructura del capital social y otras operaciones de formación, mantenimiento y alteración del capital (para organizaciones del sector privado); iii) los cambios en la ubicación de los proveedores, la estructura de la cadena de suministro o las relaciones con los proveedores, incluidos la selección y el despido.	
GRI 102-11	Principio o enfoque de precaución	27,28,29,30
GRI 102-12	Iniciativas externas Lista de estatutos, principios y otros documentos de carácter económico, ambiental y social desarrollados externamente y a los que la organización esté suscrita o respalde.	14,15
GRI 102-13	Afiliación a asociaciones Lista de las principales afiliaciones a entidades del sector u otras asociaciones y las organizaciones de defensa de intereses a nivel nacional o internacional.	14,15
2. ESTRATEGIA		
GRI 102-14	Declaración de altos ejecutivos responsables de la toma de decisiones (carta que va al inicio)	3,4,5,6
3. ÉTICA E INTEGRIDAD		
GRI 102-16	Valores, principios, estándares y normas de conducta	21,22,23
4. GOBERNANZA		
GRI 102-18	a) La estructura de gobernanza de la organización, incluidos los comités del máximo órgano de gobierno. b) Los comités responsables de la toma de decisiones sobre temas económicos, ambientales y sociales.	16,17,18
5. PARTICIPACIÓN DE LOS GRUPOS DE INTERÉS		
GRI 102-40	Lista de los grupos de interés.	31
GRI 102-41	Acuerdos de negociación colectiva	
GRI 102-42	Identificación y selección de grupos de interés.	31
GRI 102-43	Enfoque de la participación de los grupos de interés.	32,33,34,35,36
GRI 102-44	Temas y preocupaciones clave mencionados.	32,33,34,35,36
6. PRÁCTICAS PARA LA ELABORACIÓN DE INFORMES		
GRI 102-45	Entidades incluidas en los estados financieros consolidados	104

GRI 102-46	Definición de los contenidos de los informes y las Coberturas del tema	9,10,11,12
	a) Explicación del proceso para definir los contenidos del informe y las Coberturas de los temas.	
	b) Explicación de cómo ha aplicado la organización los Principios para definir los contenidos del informe.	
GRI 102-47	Lista de temas materiales	10,11,12
GRI 102-48	Reexpresión de la información	No se presenta reexpresión de la información
GRI 102-49	Cambios en la elaboración de informes: Cambios significativos con respecto a los periodos objeto del informe anterior en la lista de temas materiales y Coberturas de los temas.	No se presentaron cambios
GRI 102-50	Periodo objeto del informe	9
GRI 102-51	Fecha del último Reporte (si procede)	9
GRI 102-52	Ciclo de elaboración de informes	9
GRI 102-53	Punto de contacto para preguntas sobre el informe	
GRI 102-54	Declaración de elaboración del informe de conformidad con los estándares GRI	9
GRI 102-55	Índice de contenidos GRI	96
GRI 102-56	Verificación externa	
<u>ESTANDAR TEMÁTICO: ECONÓMICO</u>	-	-
GRI 201	Desempeño económico.	88, 89
GRI 201-1	Valor económico directo generado y distribuido	89
GRI 202	Presencia en el mercado	
GRI 202-2	Proporción de altos directivos contratados de la comunidad local	
GRI 203	Impactos económicos indirectos.	
GRI 203-2	Impactos económicos indirectos significativos y alcance de los mismos.	57 a 60; 65 a 73
GRI 204	Prácticas de abastecimiento.	90 a 93
GRI 204-1	Proporción de gastos en proveedores locales	91
GRI 205	Anticorrupción	24, 25
GRI 205-2	Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción	26
<u>ESTANDAR TEMÁTICO: AMBIENTAL</u>	-	-
GRI 301	Materiales	46, 47
GRI 301-1	Materiales utilizados por peso o volumen	50,51
GRI 302	Energía	45,46
GRI 302-1	Consumo energético dentro de la organización	50,51
GRI 303	Agua	46,47

GRI 303-1	Extracción de agua por fuente	50,51
GRI 304	Biodiversidad	48
GRI 304-1	Centros de operaciones en propiedad, arrendados o gestionados ubicados dentro de o junto a áreas protegidas o zonas de gran valor para la biodiversidad fuera de áreas protegidas	48
G4-MM1	Terrenos (de propiedad o arrendamiento, y administrada para actividades de producción o uso extractivo) perturbadas o rehabilitadas	
G4-MM2	Número y porcentaje de los sitios identificados que requieren planes de gestión de la biodiversidad según criterios indicados y número de esos sitios con planes.	No se han identificado
GRI 305	Emisiones	45,46,48
GRI 305-1	Emisiones directas de GEI (alcance 1)	50,51
GRI 305-2	Emisiones indirectas de GEI al generar energía (alcance 2)	50,51
GRI 306	Efluentes y residuos	49
GRI 306-2	Residuos por tipo y métodos de eliminación	50,51
GRI 306-3	Derrames significativos	50,51
G4-MM3	Cantidad total de relave, rocas , lodos y riesgos asociados	
GRI 307	Cumplimiento regulatorio	27
GRI 307-1	Incumplimiento de la legislación y normativa ambiental	27
GRI 308	Evaluación ambiental de los proveedores	90 a 93
GRI 308-1	Nuevos proveedores que han pasado filtros de selección de acuerdo con los criterios ambientales	
<u>ESTANDAR TEMÁTICO: SOCIAL</u>	-	-
GRI 401	Empleo	74,75,76
GRI 401-2	Beneficios para los empleados a tiempo completo que no se dan a los empleados a tiempo parcial o temporales	77,78,79
	Clima laboral	82
GRI 402	Relaciones trabajador-empresa	
G4-MM4	Número de huelgas y paradas de más de una semana de duración	No hubo en el periodo informado
GRI 403	Salud y seguridad en el trabajo	40,41,42
GRI 403-1	Representación de los colaboradores en comités formales trabajador-empresa de salud y seguridad	43
GRI 403-2	Tipos de accidentes y tasas de frecuencia de accidentes, enfermedades profesionales, días perdidos, absentismo y número de muertes por accidente laboral o enfermedad profesional	43
GRI 404	Formación y enseñanza	79,80
GRI 404-1	Media de horas de formación al año por empleado	81

GRI 405	Diversidad e igualdad de oportunidades	
GRI 405-1	Diversidad en órganos de gobierno y empleados	
No GRI	Línea de desarrollo profesional	82
GRI 406	No discriminación	22,23
GRI 406-1	Casos de discriminación y acciones correctivas emprendidas	23
GRI 407	Libertad de asociación y negociación colectiva	22,23
GRI 407-1	Operaciones y proveedores cuyo derecho a la libertad de asociación y negociación colectiva podría estar en riesgo	No se ha identificado la existencia de tales riesgos
GRI 408	Trabajo infantil	22,23
GRI 408-1	Operaciones y proveedores con riesgo significativo de casos de trabajo infantil	No se ha identificado la existencia de tales riesgos
GRI 409	Trabajo forzoso u obligatorio	22,23
GRI 409-1	Operaciones y proveedores con riesgo significativo de casos de trabajo forzoso u obligatorio	No se ha identificado la existencia de tales riesgos
GRI 401	Prácticas en materia de seguridad	
GRI 401-1	Personal de seguridad capacitado en políticas o procedimientos de derechos humanos	
	Derechos de los pueblos indígenas	Gold Fields Perú no desarrolla sus operaciones en zonas cercanas donde existan pueblos indígenas
G4-MM5	Número total de operaciones que se encuentran en o en zonas adyacentes a territorios de pueblos indígenas, y número y porcentaje de operaciones o sitios donde hay acuerdos formales con comunidades de pueblos indígenas	
GRI 412	Evaluación de los derechos humanos	
GRI 412-2	Formación de empleados en políticas o procedimientos sobre derechos humanos	
GRI 413	Comunidad locales	56 a 57
GRI 413-1	Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones del impacto y programas de desarrollo	57 a 73
G4-MM6	Número y descripción de disputas significativas relacionadas con el uso de la tierra, derechos consuetudinarios de las comunidades locales y pueblos indígenas	Al no desarrollar actividades en zonas cercanas donde existan pueblos indígenas, no se han registrado disputas por tierra ni derechos

G4-MM7	Alcance al que se utilizaron mecanismos de negociación para resolver disputas relacionadas con el uso de la tierra, derechos consuetudinarios locales de las comunidades y pueblos indígenas y los resultados respectivos	61
GRI 414	Evaluación social de los proveedores	
GRI 414-1	Nuevos proveedores que han pasado filtros de selección de acuerdo con los criterios sociales	
	Preparación y respuesta ante emergencias que puedan presentarse en la zona de operación	
	Minería artesanal y a pequeña escala	Las zona donde Gold Fields Perú desarrolla sus operaciones, así como las áreas de influencia directa e indirecta, no registran actividad minera artesanal o a pequeña escala
G4-MM8	Número (y porcentaje) de los sitios operados por la empresa donde hay operaciones de minería artesanal y de pequeña escala (o en zonas adyacentes); los riesgos asociados y las acciones tomadas para gestionar y mitigar estos riesgos	
	Reasentamientos	Las operaciones de Gold Fields Perú no han requerido ni requieren reasentamientos de la población aledaña
G4-MM9	Sitios donde se ha realizado reasentamiento de pobladores, el número de hogares reasentado en cada uno, y cómo sus vidas fueron afectadas por el proceso	
	Planes de cierre	94
G4-MM10	Número y porcentaje de operaciones con planes de cierre	94
	Salud y seguridad de los clientes	
	Por definir	
	Marketing y etiquetado	
	Por definir	
GRI 418	Privacidad del cliente	
GRI 418-1	Reclamaciones fundamentadas relativas a violaciones de la privacidad del cliente y pérdida de datos del cliente	
GRI 419	Cumplimiento socioeconómico	26
GRI 419-1	Incumplimiento de las leyes y normativas en los ámbitos social y económico	26
	Administración de los materiales	

Anexo 1: Licencias y permisos

Gold Fields Perú vela permanentemente por el cumplimiento de la normatividad peruana, los estándares corporativos y los compromisos asumidos en su Estudio de Impacto Ambiental (EIA).

Por ello, hemos tramitado y obtenido las licencias y permisos para ejecutar la construcción y operación de la unidad minera Cerro Corona. Las licencias y permisos más relevantes obtenidos hasta el 31 de diciembre de 2017 son los siguientes:

A. Estudio de Impacto Ambiental y sus modificaciones

- Aprobación del Estudio de Impacto Ambiental (EIA) otorgado por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 514-2005-MEM/AAM del 2 de diciembre de 2005.
- Aprobación de la modificación del EIA otorgada por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 276-2007-MEM/AAM del 5 de setiembre de 2007.
- Aprobación de la segunda modificación del EIA otorgada por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 142-2008-MEM/AAM del 13 de junio de 2008.
- Aprobación de la tercera modificación del EIA otorgada por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 021-2010-MEM/AAM del 20 de enero de 2010.
- Aprobación de la cuarta modificación del EIA otorgada por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 287-2011-MEM/AAM del 16 de setiembre de 2011.
- Aprobación de la quinta modificación del EIA otorgada por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 075-2012-MEM-AAM del 12 de marzo de 2012.
- Aprobación de la sexta modificación del EIA otorgada por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 303-2013-MEM-AAM del 13 de agosto de 2013.
- Aprobación del Informe Técnico Sustentatorio de “Optimización de los procesos de chancado, molienda, acarreo de mineral y voladura, del Estudio de Impacto Ambiental Cerro Corona” otorgada por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 149-2014-MEM-DGAAM del 26 de marzo de 2014.
- Aprobación del Informe Técnico Sustentatorio de “Optimización de componentes y modificaciones operativas” otorgada por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 627-2014-MEM-DGAAM del 29 de diciembre de 2014.
- Aprobación del Informe Técnico Sustentatorio del proyecto “Optimización del manejo de suelo orgánico y reemplazo de chancadora de Pebbles”, aprobado mediante Resolución Directoral N° 256-2015-MEM-DGAAM del 24 de junio de 2015.
- Aprobación del Informe Técnico Sustentatorio del proyecto “Modificación y reubicación de instalaciones auxiliares”, aprobado mediante Resolución Directoral N° 479-2015-MEM-AAM del 14 de diciembre de 2015.
- Aprobación del Informe Técnico Sustentatorio del proyecto “Medidas de contingencia para el almacenamiento temporal de concentrado y suelo

orgánico”, aprobado mediante Resolución Directoral N° 077-2016-MEM-DGAAM del 14 de marzo de 2016.

- Aprobación de la séptima modificación del EIA otorgada por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 093-2016-MEM-DGAAM del 30 de marzo de 2016.
- Aprobación del Informe Técnico Sustentatorio del proyecto “Mejoras tecnológicas en la Unidad Minera Cerro Corona”, aprobado mediante Resolución Directoral N° 0112-2016-SENACE/DCA del 15 de noviembre de 2016.
- Aprobación de Segundo Informe Técnico Sustentatorio de la UM Cerro Corona (Séptimo ITS), aprobado mediante Resolución Directoral N° 324-2017-SENACE/DCA del 31 de octubre de 2017.
- Conformidad al Informe Técnico de Identificación de Sitios Contaminados de la UM Cerro Corona, aprobado mediante Resolución Directoral N° 354-2017-MEM-DGAAM del 19 de diciembre de 2017.

B. Plan de Cierre de Minas

- Aprobación del Plan de Cierre de Minas del Proyecto Minero Cerro Corona otorgada por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 131-2008-MEM/AAM del 4 de junio de 2008.
- Aprobación de la primera modificación del Plan de Cierre de Minas del Proyecto Minero Cerro Corona otorgada por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral 200-2010-MEM/AAM del 9 de junio de 2010.
- Aprobación de la segunda modificación del Plan de Cierre de Minas del Proyecto Minero Cerro Corona otorgado por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 184-2011-MEM-AAM del 16 de junio de 2011.
- Aprobación de la tercera modificación del Plan de Cierre de Minas del Proyecto Minero Cerro Corona otorgado por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 061-2013-MEM-AAM del 26 de febrero de 2013.
- Aprobación de la cuarta modificación del Plan de Cierre de Minas del Proyecto Minero Cerro Corona otorgado por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 522-2014-MEM/DGAAM del 14 de octubre de 2014.
- Aprobación de la quinta modificación del Plan de Cierre de Minas del Proyecto Minero Cerro Corona, otorgado por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 335-2017-MEM-DGAAM del 24 de noviembre de 2017.

C. Planta de Beneficio

- Permiso de construcción de la planta de procesos y la presa de relaves otorgado por el Ministerio de Energía y Minas mediante Resolución Directoral N° 116-2006-MEM-DGM/V del 31 de enero de 2006.
- Aprobación de la concesión de beneficio Cerro Corona y autorización de funcionamiento de la planta de beneficio Cerro Corona por 18.600 toneladas por día, mediante Resolución Directoral N° 1005-2008-MEM/DGM del 26 de agosto de 2008.
- Aprobación de la modificación de la capacidad instalada de la concesión de beneficio Cerro Corona ampliando la capacidad instalada de 18.600 TM/ día a 22.320 TM/día y autorizándose el componente de 11 componentes adicionales, mediante Resolución N° 0239-2015-MEM-DGM/V del 10 de junio de 2015.

- Aprobación de la verificación de la construcción y funcionamiento de la cota de 3.720 m.s.n.m. del dique de arranque del depósito de relaves de la planta de beneficio Cerro Corona, mediante Resolución N° 278-2010-MEM-DGM/V del 13 de julio de 2010.
- Aprobación de la verificación de la construcción y funcionamiento de la cota de 3.740 m.s.n.m. del dique de arranque del depósito de relaves de la planta de beneficio Cerro Corona, mediante Resolución N° 246-2011-MEM-DGM/V del 19 de julio de 2011.
- Aprobación de la verificación de la construcción y funcionamiento de la cota de 3.746 m.s.n.m. del dique de arranque del depósito de relaves de la planta de beneficio Cerro Corona, mediante Resolución N° 367-2011-MEM-DGM/V del 7 de octubre de 2011.
- Aprobación del nuevo cronograma de la etapa de construcción de la Presa de Relaves de la concesión de beneficio Cerro Corona mediante Resolución N° 367-2011-MEM.DGM/V del 7 de octubre de 2011.
- Aprobación de la verificación de la construcción y funcionamiento de la cota de 3.747,5 m.s.n.m. del dique de arranque del depósito de relaves de la planta de beneficio Cerro Corona, mediante Resolución N° 196-2012-MEM-DGM/V del 13 de junio de 2012, y el informe N°204-2012-MEM-DGM-DTM/PB de la misma fecha.
- Aprobación de la verificación de la construcción y funcionamiento de la cota de 3.750 m.s.n.m. del dique de arranque del depósito de relaves de la planta de beneficio Cerro Corona, mediante Resolución N° 311-2012-MEM-DGM/V del 24 de setiembre de 2012, y el informe N°324-2012-MEM-DGM-DTM/PB del 21 de setiembre de 2012.
- Aprobación de la verificación de la construcción y funcionamiento de la cota de 3.755 m.s.n.m. del dique de arranque del depósito de relaves de la planta de beneficio Cerro Corona, mediante Resolución N° 071-2013-MEM-DGM/V del 19 de setiembre de 2013, y el informe N° 048-2013-MEM-DGM-DTM/PB del 18 de febrero de 2013.
- Aprobación de la verificación de la construcción y funcionamiento de la cota de 3.758 m.s.n.m. del dique de arranque del depósito de relaves de la planta de beneficio Cerro Corona, mediante Resolución N° 423-2013-MEM-DGM/V del 11 de noviembre de 2013, y el informe N° 348-2013-MEM-DGM-DTM/PB del 11 de noviembre de 2013.
- Aprobación de la verificación de la culminación de las obras de construcción de la presa del Depósito de Relaves a la cota 3.761 m.s.n.m. e instalaciones auxiliares en la concesión de beneficio Cerro Corona, mediante Resolución N° 0132-2014-MEM-DGM/V del 11 de abril de 2014.
- Aprobación de la verificación de la culminación de las obras de construcción de la presa del Depósito de Relaves a la cota 3.764 m.s.n.m. en la concesión de beneficio Cerro Corona, mediante Resolución N° 0518-2014-MEM-DGM/V del 12 de noviembre de 2014.
- Aprobación de la verificación de la culminación de las obras de construcción de la presa del Depósito de Relaves a la cota 3.766 m.s.n.m. en la concesión de beneficio Cerro Corona y su funcionamiento, mediante Resolución N° 057-2015-MEM-DGM/V del 5 de febrero de 2015.
- Aprobación de la verificación de la culminación de las obras de construcción de la presa del Depósito de Relaves a la cota 3.768 m.s.n.m. en la concesión de beneficio Cerro Corona y su funcionamiento, mediante Resolución N° 0557-2015-MEM-DGM/V del 16 de noviembre de 2015.

- Aprobación del plan de minado del tajo abierto “Cantera de Cuadratura” y de su respectivo depósito de suelo orgánico N°9 (depósito de top soil) de la planta de beneficio Cerro Corona mediante Resolución N° 0579-2014-MEM-DGM/V del 23 de diciembre de 2014.
- Aprobación de la reducción del área de la concesión de beneficio Cerro Corona en 11,30 hectáreas y su ampliación en dos áreas denominadas Zona Norte con 54,29 hectáreas y Zona Sur con 149,66 hectáreas, así como la extracción en la Cantera Cuadratura y funcionamiento del depósito de suelo orgánico N° 2 (depósito de top soil), mediante la Resolución Directoral N° 058-2015-MEM/DGM del 10 de marzo de 2015.
- Aprobación de la autorización del funcionamiento del depósito de desmonte Las Gordas/ Facilidades de la UEA Carolina N° 1, hasta la cota máxima de relleno de 3.910 msnm, mediante Resolución N° 0593-2015-MEM-DGM/V del 14 de diciembre de 2015.
- Aprobación de la verificación de la culminación de las obras de construcción de la presa del Depósito de Relaves a la cota 3.771 m.s.n.m. en la concesión de beneficio Cerro Corona y su funcionamiento, mediante Resolución N° 0089-2016-MEM-DGM/V del 16 de marzo de 2016.
- Aprobación de la autorización de construcción de la ampliación del depósito de desmonte Las Gordas/ Facilidades/ Mecheros, mediante Resolución N° 0250-2016-MEM-DGM/V del 13 de mayo de 2016.
- Aprobación de proyecto de modificación de diseño para la construcción de la presa del Depósito de Relaves-TSF de la Concesión de Beneficio Cerro Corona desde el nivel 3.771 hasta el nivel 3.800 msnm; y, autorización para su construcción de acuerdo al diseño, planos y especificaciones técnicas, mediante Resolución N° 448-2016-MEM-DGM/V del 01 de agosto de 2016.
- Aprobación de la autorización de la ampliación del tajo Cerro Corona e instalaciones auxiliares, mediante Resolución N° 0565-2016-MEM-DGM/V del 19 de setiembre de 2016.
- Aprobación de la verificación de la culminación de las obras de construcción de la presa del Depósito de Relaves-TSF de la Concesión de Beneficio Cerro Corona a la cota 3.776 msnm mediante la Resolución N° 0060-2017-MEM-DGM/V del 24 de enero de 2017.
- Aprobación de la modificación del área de la Concesión de Beneficio “Cerro Corona”, quedando reducida a 727 hectáreas de extensión superficial y autorizó el funcionamiento de la presa del Depósito de Relaves-TSF a la cota 3.776 msnm, mediante la Resolución N° 0080-2017-MEM-DGM/V del 24 de enero de 2017.

D. Certificado de Operación Minera

- Certificado de Operación Minera N° 058-2012-C, otorgado por el Ministerio de Energía y Minas el 13 de diciembre de 2011.
- Certificado de Operación Minera N° 058A-2012, otorgado por el Ministerio de Energía y Minas el 9 de mayo de 2012.
- Certificado de Operación Minera N° 058B-2012, otorgado por el Ministerio de Energía y Minas el 11 de octubre de 2012.
- Certificado de Operación Minera N° 039C-2013-C, otorgado por el Ministerio de Energía y Minas el 3 de diciembre de 2012.
- Certificado de Operación Minera N° 001-2014-C, otorgado por el Ministerio de Energía y Minas el 14 de octubre de 2013.
- Certificado de Operación Minera N° 005-2015-C, otorgado por el Ministerio de Energía y Minas el 23 de octubre de 2014.

- Certificado de Operación Minera N° 005-2016-C, otorgado por el Ministerio de Energía y Minas el 23 de octubre de 2015.
- Certificado de Operación Minera N° 003-2017-C, otorgado por el Ministerio de Energía y Minas el 20 de octubre de 2016.
- Certificado de Operaciones Mineras N° 014-2018-C, otorgado por el Ministerio de Energía y Minas el 17 de octubre de 2017.

E. Licencias de uso de aguas otorgadas por la Intendencia de Recursos Hídricos del Instituto Nacional de Recursos Naturales (INRENA) mediante las siguientes resoluciones:

- Resolución de Intendencia N° 751-2008-INRENA-IRH del 20 de agosto de 2008.
- Resolución de Intendencia N° 800-2008-INRENA-IRH del 3 de setiembre de 2008.
- Resolución de Intendencia N° 944-2008-INRENA-IRH del 5 de noviembre de 2008. Dicha resolución fue rectificada mediante la Resolución N° 173-2010-ANA del 04 de marzo de 2010.

F. Licencia de uso de aguas subterráneas con fines mineros otorgada por la Autoridad Nacional de Agua

- Resolución Jefatural N° 0004-2011-ANA del 10 de enero de 2011.

G. Certificados de Inexistencia de Restos Arqueológicos otorgados por el Instituto Nacional de Cultura mediante las siguientes resoluciones:

- CIRA-2004-176 del 5 de agosto de 2004.
- CIRA-2005-244 del 25 de octubre de 2005.
- CIRA-2006-500 del 8 de mayo de 2006.
- CIRA-2007-176 del 7 de junio de 2007.
- CIRA-2007-375 del 3 de octubre de 2007.
- CIRA 2008-113 del 21 de abril de 2008.
- CIRA 2008-149 del 23 de mayo de 2008.
- CIRA 2012-108 del 15 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-109 del 15 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-110 del 15 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-111 del 15 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-112 del 15 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-113 del 15 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-114 del 15 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-116 del 15 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-117 del 15 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-118 del 15 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-119 del 15 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-107 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-115 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-120 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-121 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-122 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-123 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-124 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-125 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-126 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-127 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-128 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-129 del 30 de octubre de 2012.

- CIRA 2012-130 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-131 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2012-132 del 30 de octubre de 2012.
- CIRA 2015-100 del 18 de junio de 2015.
- CIRA 2015-281 del 21 de octubre de 2015.
- CIRA 2015-282 del 21 de octubre de 2015.
- CIRA 2015-283 del 21 de octubre de 2015.
- CIRA 2016-0085 del 21 de marzo de 2016.
- CIRA 2016-0183 del 21 de abril de 2016.

H. Insumos Químicos y Productos Fiscalizados (IQPF)

- Certificado de Usuario de Insumos Químicos Fiscalizados otorgado por la Dirección Antidrogas de la Policía Nacional del Perú, actualizado mediante Certificado N° 20507828915-DIVICIQ del 17 de setiembre de 2011.
- Se autorizó la inscripción en el Registro para el Control de Bienes Fiscalizados otorgado por la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria mediante Resolución de Intendencia N° 3111190000903, renovada mediante la inscripción N° 6C2000-2015-R-0000954 del 28 de agosto de 2015.

I. Autorizaciones Globales de Explosivos y Licencias de Funcionamiento

- Licencia de Funcionamiento de un (01) Polvorín Tipo “Especial” (Silo) N° 2 para almacenamiento de emulsión matriz, ubicado en el Cerro Candela, distrito y provincia de Hualgayoc, departamento de Cajamarca; otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución Directoral N° 1151-2013-SUCAMEC-GEPP del 2 de setiembre de 2013.
- Renovación de la Licencia de Funcionamiento de un (01) Polvorín Tipo “Especial” (Silo) otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución Directoral N° 2209-2013-SUCAMEC-GEPP del 21 de noviembre de 2013.
- Renovación de la Licencia de Funcionamiento de tres (3) Polvorines Tipo “Especial” (Contenedores) N° 1, 2 y 3 para el almacenamiento de explosivos y accesorios de voladura, ubicados en el Cerro Candela, distrito y provincia de Hualgayoc, departamento de Cajamarca; otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución Directoral N° 2386-2013-SUCAMEC-GEPP del 5 de diciembre de 2013.
- Renovación de la Licencia de Funcionamiento de tres (3) Polvorines Tipo “Especial” (Contenedores) N° 4, 5 y 6 para el almacenamiento de explosivos y accesorios de voladura, ubicados en el Cerro Candela, distrito y provincia de Hualgayoc, departamento de Cajamarca; otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución Directoral N° 2383-2013-SUCAMEC-GEPP del 5 de diciembre de 2013.
- Licencia de Funcionamiento de un (01) Almacén de Nitrato de Amonio, ubicado en el Cerro Candela, distrito y provincia de Hualgayoc, departamento de Cajamarca; otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución Directoral N° 2562-2013-SUCAMEC-GEPP del 17 de diciembre de 2013.

- Autorización Global para la adquisición y uso de materiales explosivos y/o conexos durante el primer semestre de 2013, otorgada por la Gerencia de Explosivos y Productos Pirotécnicos de Uso Civil (SUCAMEC) mediante Resolución Directoral N° 131-2013-SUCAMEC-GEPP del 11 de enero de 2013.
- Autorización Global para la adquisición y uso de materiales explosivos y/o conexos durante el segundo semestre de 2013, otorgada por la Gerencia de Explosivos y Productos Pirotécnicos de Uso Civil (SUCAMEC) mediante Resolución de Gerencia N° 507-2013-SUCAMEC-GEPP del 5 de julio de 2013.
- Autorización Global para la adquisición y uso de materiales explosivos y/o conexos durante el primer semestre de 2014 otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución Directoral N° 2652-2013-SUCAMEC-GEPP del 23 de diciembre de 2013.
- Autorización Global para la adquisición y uso de materiales explosivos y/o conexos durante el segundo semestre del 2014 otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos de Uso Civil mediante la Resolución de Gerencia N° 1900-2014-SUCAMEC-GEPP del 30 de junio del 2014.
- Autorización Global para la adquisición y uso de materiales explosivos y/o conexos durante el primer semestre de 2015 otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución de Gerencia N° 3764-2014-SUCAMEC-GEPP del 23 de diciembre de 2014.
- Autorización Global para la adquisición y uso de materiales explosivos y/o conexos durante el segundo semestre de 2015 otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución de Gerencia N° 1069-2015-SUCAMEC-GEPP del 27 de mayo de 2015.
- Autorización Global para la adquisición y uso de materiales explosivos y/o conexos durante el primer semestre del 2016 otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución de Gerencia N° 2738-2015-SUCAMEC-GEPP del 15 de diciembre de 2015.
- Autorización Global para la adquisición y uso de materiales explosivos y/o conexos durante el segundo semestre del 2016 otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución de Gerencia N° 1137-2016-SUCAMEC-GEPP del 2 de junio de 2016.
- Autorización de adquisición y uso de explosivos y materiales relacionados para el año 2017, otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución de Gerencia N° 02884-2016-SUCAMEC-GEPP del 29 de noviembre de 2016.
- Autorización de adquisición y uso de explosivos y materiales relacionados para el año 2018, otorgada por la Superintendencia de Control de Servicios de Seguridad, Armas, Municiones y Explosivos (SUCAMEC) mediante Resolución de Gerencia N° 02883-2017-SUCAMEC-GEPP del 29 de Diciembre de 2017.

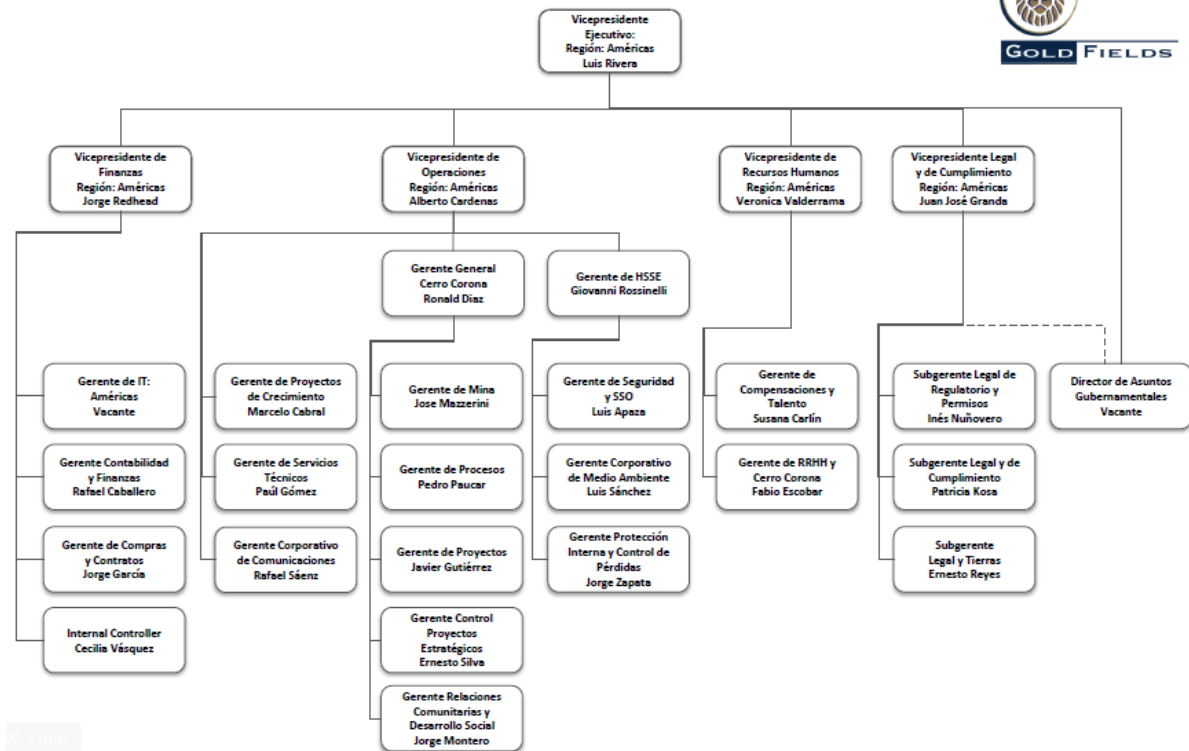
J. Consumidor directo de combustibles y Gas Licuado de Petróleo (GLP)

- Permisos para instalaciones de diésel y GLP otorgados por la Dirección Regional de Energía y Minas de Cajamarca mediante las siguientes constancias:
 - o Constancia N° 0001-CDGL-06-2008 del 1 de febrero de 2008.
 - o Constancia N° 0002-CDGL-06-2008 del 1 de febrero de 2008.
 - o Constancia N° 0001-CDFJ-06-2004 del 4 de abril de 2008.
 - o Constancia N° 0012-CDMV-06-2008 del 18 de abril de 2008.
 - o Constancia N° 0001-CDGL-06-2009 del 8 de enero de 2009.
 - o Constancia N° 88527-704-2010 del 3 de setiembre de 2010.
 - o Ficha de Registro N° 15387-112-220113 del 22 de enero de 2013.
 - o Ficha de Registro N° 15387-112-301115 del 30 de noviembre de 2015.
 - o Ficha de Registro N° 119476-051-280116 del 12 de febrero de 2016.

Anexo 2: Estados Financieros

Pendiente

Anexo 3: Organigrama





GOLD FIELDS

Contacto

Av. El Derby 055, Torre 1, Oficinas 301, Residencial Lima and Polo
Hunt Club, Santiago de Surco, Lima, Perú.
Telefono: (51-1) 706-0400
Fax (51-1) 706-0420

4. Constitución de la Reserva Legal.

RECLASIFICACIÓN DEL EXCESO DE LA RESERVA LEGAL



Como resultado de la Reducción de Capital en el año 2017, la Reserva Legal alcanzó el límite de la quinta parte del Capital Social de acuerdo a la Ley General de Sociedades, por lo que al 31 de Diciembre de 2017 se transfirió el exceso de S/ 52,395,110 a Otras Reservas Facultativas, con lo cual la Reserva Legal Acumulada asciende a S/ 175,260,394.

(Expresado en Nuevos Soles)

Capital Social	S/ 876,301,971	
Reserva Legal antes del Ajuste	S/ 227,655,504	25.98%
Exceso de Reserva Legal reclasificado	<u>-S/ 52,395,110</u>	
Reserva Legal al 31.12.2017	S/ 175,260,394	20.00%

**5. Resolver sobre la
aplicación de las
utilidades del Ejercicio
2017.**

**6. Designación o delegación
en el Directorio de la
facultad para designar a
los auditores externos de
la Sociedad.**