CAW tv
Tu portal de Noticias empresariales
Edición No. 13 Managua, 6 de Julio 2021

Venta en redes sociales: Desplegar el potencial de las redes sociales

Leer en P-2

LG Electronics pone a tu alcance lo mejor de la tecnología

Para que disfrutes la pasión del fútbol

Managua.-

LG Electronics siempre a la vanguardia, pone a tu alcance lo mejor de la tecnología para que puedas disfrutar de la recta final de los dos torneos más importantes para el fútbol mundial la Eurocopa y la Copa América.

Para los amantes del deporte y en especial del fútbol, LG OLED es una excelente opción, ya que su tecnología lleva al usuario a la cancha, de modo que pueden vivir la emoción sin perder un solo detalle por medio de la función Sports Alert. Esta permite seguir tus equipos favoritos con facilidad, proporcionando puntajes en tiempo real.

Leer más en P-3

CLARO NICARAGUA promueve la "Factura Ecológica"

En Nicaragua según cifras del Foro Nacional de Reciclaje (FONARE), hasta 2018, el país producía entre 7 a 8 toneladas de papel al mes

Managua.-

La empresa líder en telecomunicaciones ofrece una opción fácil, segura y sobre todo amigable con el medio ambiente, para que las y los nicaragüenses reciban las facturas de sus servicios Claro, de manera electrónica. De esta forma contribuye a reducir el uso de papel en los hogares y el impacto del despale en el mundo.

Leer más en P-4

Condor Gold contribuye al mejoramiento de camino a comunidades El Tanque y Talpetate

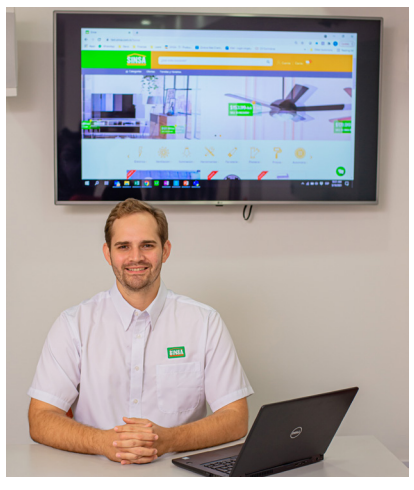
Líderes de esas comunidades realizaron gestiones en la Alcaldía de Santa Rosa del Peñón y la empresa Condor Gold, las que respondieron de forma positiva

Santa Rosa del Peñón, León, Nicaragua.-

La empresa de origen británico Condor Gold que construirá en Nicaragua la nueva Mina La India, se sumó a los esfuerzos de la Alcaldía de Santa Rosa del Peñón, líderes comunitarios y pobladores de El Tanque y Talpetate para realizar importantes reparaciones al camino que une a esas comunidades con la carretera entre León y San Isidro (departamento de Matagalpa).

Los líderes de esas comunidades realizaron gestiones en la Alcaldía de Santa Rosa del Peñón y la empresa Condor Gold, las que respondieron de forma positiva aportando fondos para la adquisición de materiales de construcción como cemento, arena, piedrín y el trabajo de un tractor D6; así como para la supervisión de la obra.

Leer más en P-5



SINSA presenta su plataforma de comercio electrónico

Más de 20 mil productos de todas las líneas estarán disponibles en www.sinsa.com.ni

Leer más en P-7

Venta en redes sociales: Desplegar el potencial de las redes sociales

Por Frank Lamberti, Vicepresidente Ejecutivo, Experiencia del Distribuidor y del Cliente, Herbalife Nutrition .-

Hoy, casi 7 de cada 10 consumidores en Centro y Sudamérica utiliza las redes sociales. Además de compartir videos de gatitos, muchas personas utilizan las redes sociales como su principal herramienta para comprar productos y servicios. Como resultado, más del 73% de los emprendedores usa redes sociales. Con tantos canales sociales para elegir y cada vez más oportunidades de vender productos y captar clientes en diferentes plataformas, ¿cómo hacen los emprendedores para invertir su tiempo y dinero en redes sociales con inteligencia para hacer crecer el negocio? Consideren las siguientes ideas que ayudarán a desarrollar su negocio y alcanzar sus objetivos de venta:

Conocer y crecer

Antes de embarcarse en un programa de redes sociales, tómense un momento para comprender las metas. ¿Están ansiosos por generar reconocimiento de marca, aumentar la base de usuarios, ser líderes en su industria o generar posibles ventas? Si respondieron "sí" a alguna de las preguntas anteriores, todavía deben priorizar qué es más importante para ustedes y adaptar los mensajes y medios para maximizar los resultados. Si bien es importante establecer la audiencia, la calidad de los seguidores es más importante que la cantidad. Una buena manera de desarrollar su comunidad es utilizar hashtags y captar personas influyentes relevantes para su industria. Por ejemplo, si venden productos para la salud y los entrenadores son importantes para sus clientes, utilicen los hashtags que ellos usan y participen en sus contenidos siguiendo sus perfiles, comentando sus publicaciones, volviendo a publicar ese contenido en su perfil o etiquetándolos en su contenido, si fuese posible.

Elegir el canal correcto para cada audiencia

Las redes sociales son un medio excelente y rentable para llegar a los clientes. Pero antes de seleccionar un canal, averigüen quiénes son sus clientes y dónde están en Internet. En primer lugar, identifiquen a quién quieren dirigirse buscando puntos de contacto con su audiencia potencial. Una forma excelente de identificar dónde están sus clientes potenciales es ver dónde se encuentran sus competidores en Internet. Si bien ver quiénes son sus seguidores ofrece una buena medición del tamaño de la audiencia potencial, observar su participación en las publicaciones es un mejor indicador de la calidad de la audiencia. Otra forma excelente de identificar y captar audiencia es a través de comunidades online. Puede unirse a Grupos de Facebook y crear grupos de Messenger para participar en conversaciones significativas.

Además, muchos clientes potenciales usan LinkedIn como red de contactos. LinkedIn les ofrece la oportunidad de conectarse con los clientes como líderes de pensamiento en su industria.

Pueden unirse a diferentes grupos que ofrecen foros interesantes para debatir y compartir opiniones y contenidos sobre su página personal y la de su marca.

Recuerden verificar los términos y condiciones de uso de la plataforma elegida para asegurarse de que permita compartir el tipo de mensajes comerciales que desean enviar.

Socializar las ventas

Ya sea que vendan suplementos nutricionales o software tecnológico, sus clientes quieren recibir información sin ser bombardeados constantemente con discursos de ventas. Conviértanse en recursos antes de pedir recursos. Las personas les compran a personas en quienes confían; por eso, desarrollar confianza a través de contenido útil y participar en conversaciones en la sección de comentarios ayuda a entablar una verdadera relación que puede redundar en beneficios mutuos más adelante. No se apresuren a capitalizar la nueva audiencia. El objetivo es entablar una relación mutuamente beneficiosa a largo plazo y esto se logra con tiempo, compromiso y confianza. Sin embargo, la clave es ser honestos.

Fracasar rápido, aprender rápido

Las redes sociales son una industria en constante cambio; por eso, no se 'casen' con una estrategia o tipo de contenido en particular. Cuando las plataformas incorporan nuevas prestaciones, sean los primeros de su industria en utilizarlas. Las plataformas asignarán mayor facturación a los nuevos tipos de contenido que están promoviendo; por eso, experimenten. Si no funciona, vuelvan al principio e inténtenlo otra vez. Lo mejor de las redes sociales es que pueden seguir probando cosas diferentes y obtener opiniones casi inmediatas de la audiencia para saber si fueron efectivas o no. Usen estas opiniones para tomar decisiones informadas la próxima vez.

Escuchen bien: el compromiso importa

Muchos dueños de pequeños negocios configuran sus canales sociales y los olvidan, sin mucho esfuerzo. Otros publican muy esporádicamente, para ver cómo se alejan los seguidores. Si el trabajo con las redes sociales es demasiado abrumador, consideren contar con alguien que los ayude con esa tarea. O reduzcan la carga de trabajo en las redes sociales: concéntrense en un canal y dedíquenle todo su esfuerzo.

Por último, las redes sociales son una conversación, no un medio de comunicación unilateral. Supongamos que una persona comenta una publicación o realiza una pregunta, responder a tiempo (dentro de las 24 horas, pero, idealmente dentro de las dos horas) demuestra que escuchan y prestan atención. También invita a los demás a participar porque observan su capacidad de respuesta. Una simple repuesta sirve de mucho, comparado con el silencio, que puede considerarse falta de interés. Por todo esto, también es importante elegir bien sus respuestas. No todas las publicaciones merecen una respuesta.

El mundo está en línea. Usamos nuestros dispositivos móviles y computadoras para buscar, comprar y comunicarnos. Los emprendedores tienen una oportunidad valiosa de hablar con los clientes en línea y no solo venderles, sino conectarse con ellos. Como resultado se crea mucho más que una operación de venta: es un diálogo. Podemos ser líderes en nuestra industria y compartir información significativa. Las redes sociales pueden desarrollar su negocio en forma rentable y abrir puertas a nuevas oportunidades si aprenden, crecen y establecen sus canales.

LG ELECTRONICS pone a tu alcance lo mejor de la tecnología para que disfrutes la pasión del fútbol

Managua.-

LG Electronics siempre a la vanguardia, pone a tu alcance lo mejor de la tecnología para que puedas disfrutar de la recta final de los dos torneos más importantes para el fútbol mundial la Eurocopa y la Copa América.

Para los amantes del deporte y en especial del fútbol, **LG OLED** es una excelente opción, ya que su tecnología lleva al usuario a la cancha, de modo que pueden vivir la emoción sin perder un solo detalle por medio de la función Sports Alert. Esta permite seguir tus equipos favoritos con facilidad, proporcionando puntajes en tiempo real, horarios actualizados mientras disfrutan un paisaje sonoro de 360 grados al conectar dos altavoces Bluetooth simultáneamente al televisor (Bocinas Bluetooth se venden por separado).

LG Instaview Door-in-Door® Craft Ice, es otra excelente opción para disfrutar de la pasión del fútbol, entre sus novedades más destacadas, se puede mencionar su exclusiva fábrica dual de hielo que permite elaborar esfera de lenta disolución, logrando así, que tus bebidas conserven el sabor original ya que el hielo se derrite lentamente.

Para que no te falten los bocadillos en los encuentros futbolísticos, LG ofrece toda una experiencia en la cocina gracias a la estufa Instaview con Air Fry. La freidora de aire integrada ofrece un sabor crujiente a tus comidas sin necesidad de aceite, logrando así preparar platillos de una forma fácil, rápida y más saludable.

No te pierdas ningún detalle de los partidos y usa las mejores aliadas, las bocinas **LG XBOOM GO**, con un diseño moderno, forma redondeada, fácil de tomar y llevar cómodamente en la mano, mientras que las luces del woofer en forma de anillo añaden un ambiente colorido a cada momento. Con tecnología Meridian proporciona sonido de primera calidad, con bajos profundos y voces claras.

"Vive la pasión del fútbol durante junio, visita los distribuidores autorizados en todo el país y aprovecha las diferentes ofertas de nuestros productos, los cuales pueden ser controlados a la distancia por medio de LG ThinQ, la app que al conectarte mediante Wifi te permite por ejemplo mantener supervisión de tu refrigerador, así como el manejo del horno, que con el servicio de atención al cliente proactivo, envía consejos y alertas útiles", agregó Karen Santizo, Gerente de Mercadeo de LG Electronics.

Otro de los productos que podrás aprovechar este mes en los distribuidores autorizados, es la solución más avanzada para el cuidado de la ropa con la torre de lavado LG WashTower™, que adicional, aportará a la lavandería del hogar un estilo único por su diseño ergonómico y minimalista, que proporcionará el mejor lavado y secado con una amplia capacidad de 48 libras en el menor espacio posible.

CLARO NICARAGUA promueve la “Factura Ecológica”

En Nicaragua según cifras del Foro Nacional de Reciclaje (FONARE), hasta 2018, el país producía entre 7 a 8 toneladas de papel al mes

Managua.-

La empresa líder en telecomunicaciones ofrece una opción fácil, segura y sobre todo amigable con el medio ambiente, para que las y los nicaragüenses reciban las facturas de sus servicios Claro, de manera electrónica. De esta forma contribuye a reducir el uso de papel en los hogares y el impacto del despale en el mundo.

En Nicaragua según cifras del Foro Nacional de Reciclaje (FONARE), hasta 2018, el país producía entre 7 a 8 toneladas de papel al mes. Es por ello que Claro Nicaragua empresa pionera en el cuido del medio ambiente, remite facturas de formas virtuales a los clientes que así lo solicitan, a fin de promover el cuido de la casa común.

Con esta nueva opción, cada factura quedará registrada de manera electrónica después del ciclo de cada cliente, para posterior, enviarse al correo del usuario, ofreciendo una entrega ágil y un servicio personalizado. Por sus características, esta opción se perfila como una medida necesaria para el fortalecimiento del ecosistema en el país.

“En Claro estamos tomando las medidas necesarias para generar cambios positivos y amigables con el medio ambiente, brindándoles siempre el mejor servicio a las y los nicaragüenses. Con esta opción tecnológica, nuestros clientes acumularán menos papel en sus hogares y serán parte de nuestro programa Salvá lo Bonito”, indicó Gilda Tinoco, gerente de comunicación corporativa y RRPP de Claro Nicaragua.

Para recibir la factura de Claro Hogar, telefonía fija, Claro TV, planes pospago o cualquier otro servicio, los usuarios deben registrarse en la página oficial de Claro www.claro.com.ni/personas/mi-claro/factura-electronica/ y llenar el formulario correspondiente, con su nombre, teléfono, número de identificación, luego indicar el número de contrato de cada servicio y dar clic en aceptar; o bien visitar el Centro de Atención al Cliente más cercano.

Nuevos beneficios en tu App Claro Club

Managua.-

Pensando en el bienestar de sus clientes, Claro Nicaragua, agrega grandes aliados con excelentes beneficios, a su plataforma de Claro Club; todo esto, a fin de que las y los nicaragüenses, vivan una experiencia única y disfruten de números descuentos, solo por ser Claro.

Dentro de la categoría de Salud y Belleza, en este mes se agregaron los siguientes beneficios: en Sweet Pink 20% de descuento en todos los servicios, 2X1 en esmaltado en gel por $10 y gratis una mascarilla hidratante en “Pedicure”; también está el nuevo beneficio en “Clínica Ortocentro” con un 25% de descuento en servicios generales de limpiezas dentales y calzas al pagar en efectivo.

En la sección de Tiendas, se encuentra “VMODA” un comercio en el que los usuarios obtendrán: 15% de descuento en blusas y un 30% en vestidos casuales y de noche. En restaurantes, los clientes aplicarán el nuevo descuento al ir por su bebida refrescante en “Freking Frozen”, quién brindará los martes y miércoles 20% de descuento en Mangonadas y 15% en las Ice Cream Rolls.

Para las personas interesadas en iniciar sus estudios del idioma inglés, esta es su oportunidad, ya que de forma gratuita, solo por ser Claro, accederán a matricula, examen de ubicación y plataforma virtual en la “UAM-Language Center”. En Entretenimiento los fanáticos del futbol, contarán con 10% de descuento en el “Summer Camp 2021”.

Para disfrutar de los beneficios del Club, los usuarios Claro deben descargar la aplicación que está disponible en Playstore y Appstore; ingresar a la categoría de beneficios, donde encontraran un catálogo de diversas empresas aliadas que ofrecen descuentos, y promociones; dar clic en el cupón de su preferencia, presentar este número en el establecimiento aliado y listo.

Condor Gold contribuye al mejoramiento de camino a comunidades El Tanque y Talpetate

Santa Rosa del Peñón, León, Nicaragua.-

La empresa de origen británico Condor Gold que construirá en Nicaragua la nueva Mina La India, se sumó a los esfuerzos de la Alcaldía de Santa Rosa del Peñón, líderes comunitarios y pobladores de El Tanque y Talpetate para realizar importantes reparaciones al camino que une a esas comunidades con la carretera entre León y San Isidro (departamento de Matagalpa).

Los líderes de esas comunidades realizaron gestiones en la Alcaldía de Santa Rosa del Peñón y la empresa Condor Gold, las que respondieron de forma positiva aportando fondos para la adquisición de materiales de construcción como cemento, arena, piedrín y el trabajo de un tractor D6; así como para la supervisión de la obra.

"En Cóndor Gold vimos la necesidad que tienen estas comunidades. Siempre en las visitas casa a casa que hacemos, los pobladores demandaban la reparación de los puntos más críticos del camino, y hoy estamos contribuyendo a resolver esa problemática y por ende en la calidad de vida de los pobladores. Nos hemos sumado con los líderes comunitarios y la alcaldía porque juntos podemos realizar grandes cosas en pro del desarrollo", expresó el Gerente General de Condor Gold, ingeniero Aiser Sarria.

"Como líderes comunitarios tocamos las puertas de la empresa Condor Gold y la Alcaldía de Santa Rosa del Peñón, y gracias a Dios tuvimos una respuesta positiva. Nosotros en la comunidad aportamos con la mano de obra. La empresa y la alcaldía dieron el resto de los materiales que utilizamos", expresó Lucas Torrez, líder comunitario de El Tanque.

La inversión de este importante proyecto de mejoramiento de los puntos críticos del camino hacia El Tanque y Talpetate, tiene un aproximado de 400,000 córdobas entre el aporte de la Comuna y Condor Gold; a esto se le suma los días de trabajo que aportó la comunidad en la mano de obra.

"Para la comunidad el camino siempre ha sido una gran dificultad, nosotros la pensábamos para el traslado de un enfermo o para hacer compras. Cuando pedíamos que nos hicieran viajes los dueños de vehículos nos decían que no, porque se les iba a dañar por el camino, y los que nos decían que sí era muy caro. Ahora ya tenemos nuestro camino reparado y podemos hacer nuestras diligencias con más facilitad", dijo Emperatriz Brenes de la comunidad Talpetate.

Las comunidades El Tanque y Talpetate están ubicadas en el distrito minero La India donde Condor Gold, empresa de origen británico, ejecuta el Proyecto Mina La India, el que tendrá un importante impacto positivo en el desarrollo socioeconómico de las comunidades aledañas.

Para más información, visitar la página www.minalaindia.com.ni

ANÚNCIATE CON NOSOTROS

Ayuda a mantener este medio de comunicación anunciándote con nosotros
para seguir informando del acontecer empresarial, social y económico a nuestros lectores.
Tambien puedes visitar nuestra página **web: www.cawtv.net**
en donde podrás informarte mejor del acontecer noticioso y empresarial.

PARA MAYOR INFORMACIÓN COMUNICARSE CON
ALI B. DEL CASTILLO / benitoali62@yahoo.com - Cel.: 89715112 TIGO

Proyecto Gallopinto e INTA Ejecutan Actividades DE CARA AL CICLO PRODUCTIVO 2021

Managua.-

El Proyecto Gallopinto de la Misión Técnica de Taiwán en conjunto con el INTA realizó el pasado 29 de junio dos actividades en simultáneo con productores de los municipios de Chinandega y de Nandaime, Rivas. Uno de los eventos fue la "Entrega Oficial de los Resultados de los Análisis de Suelo de 11 Grupos de Innovación Tecnológica (GIT)" el cual se llevó a cabo en el Auditorio de la Antigua Estación del Ferrocarril de Chinandega y la otra actividad fue el acompañamiento, al proceso de inscripción de las parcelas demostrativas para la producción de semilla autorizada, a miembros del GIT Regalo de Dios, ubicado en el Municipio de Nandaime, ambos actos se desarrollaron con el propósito de dar por iniciado el Ciclo Productivo 2021.

Durante la entrega de los resultados sobre la calidad y fertilidad de los suelos, se brindó a los productores información elemental sobre las áreas de los GIT, resaltando las características que cada región posee, sus características climáticas, productividad de los suelos, entre otras. También se facilitó herramientas técnicas para alcanzar una mayor eficiencia en el uso de los recursos para el cultivo, la disminución de costos de producción y el aumento en el rendimiento del suelo. Todo con el fin de lograr cumplir con los objetivos del Proyecto y sobre todo garantizar la seguridad alimenticia de las familias nicaragüenses.

En tanto, en el GIT Regalo de Dios, se les explicó a los participantes el procedimiento de certificación de semilla de arroz, así como los lineamientos de trabajo para poder tener éxito en el pilotaje de certificación de la semilla, la cual se está implementando en conjunto con el IPSA, INTA y el Proyecto Gallopinto de la Misión Técnica de Taiwán, para la implementación de Parcelas Demostrativas Certificadas de Semillas Autorizadas de Arroz. Las que son de alta calidad y rendimiento, resistentes a las adversidades del cambio climático y sobre todo permitirán el desarrollo de una agricultura más eficiente, para beneficio de los agricultores nicaragüenses. ■

Misión Técnica de Taiwán e INETER inician proceso de Digitalización de Estudios Cartográficos con creación de Metadatos

Los estudios de suelos, contienen información importante sobre el análisis de la composición del suelo, que se puede utilizar durante una determinada construcción, ya sea para carretera, edificios, plazas, parques entre otros.

Managua.-

El Proyecto de Fortalecimiento Capacidades de Alerta Temprana ante Inundación de la Misión Técnica de Taiwán con junto con la Dirección General de Sistemas Geo-Informático del INETER, iniciaron el pasado 22 de junio la "Digitalización de Estudios Cartográficos con creación de metadatos", con el objetivo de registrar de forma digital más de 521 mapas en libros y 823 estudios con más de 34,500 hojas de suelos, que han existido desde la década de los 80, y de esa manera unificar en un solo espacio centralizado toda la información digital sobre dichos archivos, y así facilitar la búsqueda, garantizando el resguardo histórico de la información y la modernización el Centro de Documentación de INETER (CDOC-INETER).

Durante la actividad, el Asesor Técnico de la DGSGI de INETER Ing. Luis Herrera, explicó que los estudios de suelos, contienen información importante sobre el análisis de la composición del suelo, que se puede utilizar durante una determinada construcción, ya sea para carretera, edificios, plazas, parques entre otros. Resaltó, que es importante la creación de una base de datos digital para poner a disposición del usuario nicaragüense una herramienta tecnológica que permitirá brindar un mejor servicio al público. Agregó que esto es un importante logró ya que así se está alcanzando la optimización de tiempo para la búsqueda de antecedentes ante una construcción.

En tanto, el Gerente del Proyecto de la Misión Técnica de Taiwán Ing. Mario Lin, mencionó que desde que empezó su trayectoria de apoyo a las instituciones del gobierno nicaragüense, ha visto como se ha ido mejorando la calidad de la información sobre las alertas tempranas ante desastres naturales en todo el país. Precisó que la digitalización de estos estudios en su totalidad, ha sido una de las prioridades más relevantes tanto del Proyecto como del INETER. Además manifestó que esto permitirá la modernización de los servicios de alerta y prevención ante amenazas naturales, y facilitará la disponibilidad de información a la que podrá tener acceso el pueblo nicaragüense para salvaguardar su vida y la de sus familias. ■

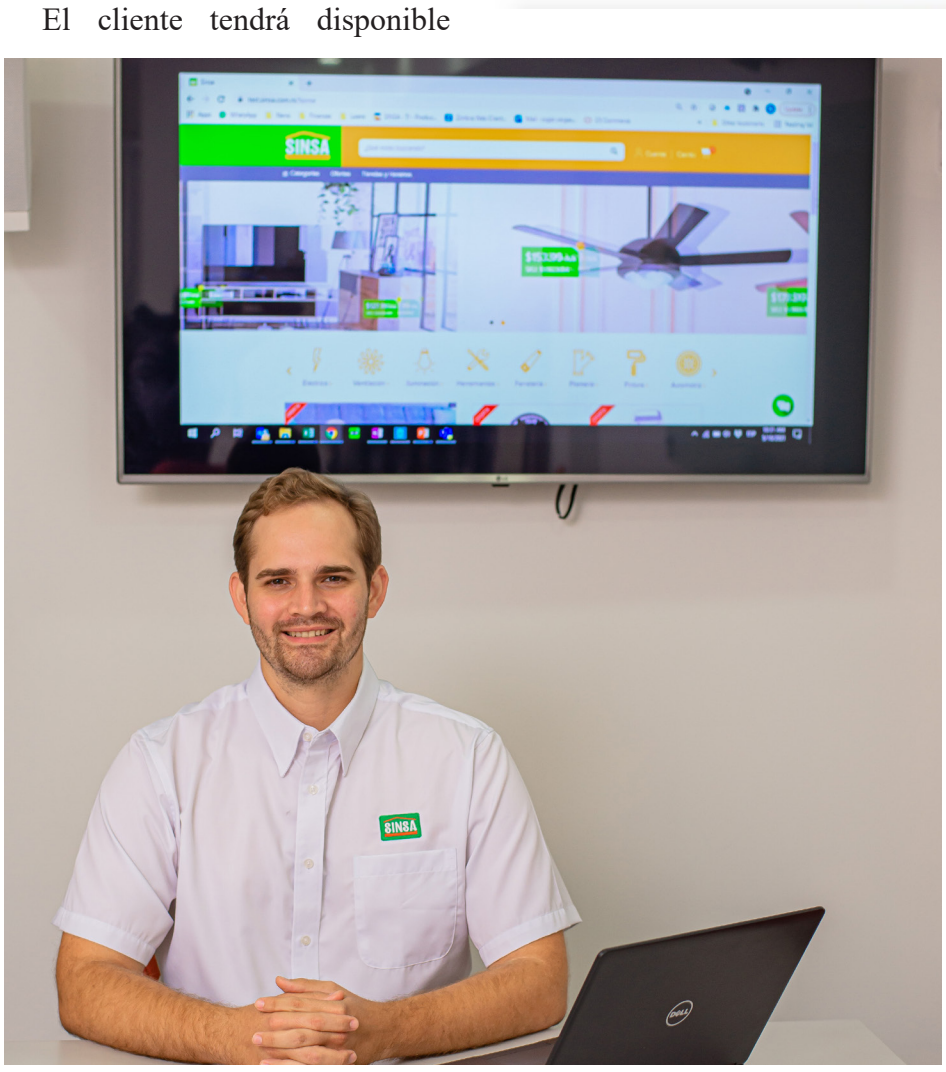
SINSA presenta su plataforma de comercio electrónico

Más de 20 mil productos de todas las líneas estarán disponibles en www.sinsa.com.ni

Managua.-

Hacer realidad tus proyectos de construcción, remodelación y decoración será más fácil gracias a la plataforma de comercio electrónico de SINSA. A partir de julio, los clientes podrán comprar cualquiera de los más de 20 mil productos que ofrece la compañía desde la comodidad de su casa al ingresar a www.sinsa.com.ni. De esta forma, las opciones de atención al cliente y ventas a través del canal digital continúan creciendo y en constante evolución.

"En SINSA queremos ser parte de tus proyectos, por eso desde hace unos años, hemos impulsado una estrategia que nos permita llegar a nuestros clientes de manera más rápida y eficaz. Ya desde hace unos años con SINSA WhatsApp iniciamos ese acercamiento, pero este canal tiene todavía algunas limitaciones que se verán resueltas ahora con la plataforma de comercio electrónico, ya que podrán comprar nuestros productos desde sus hogares o trabajos y seleccionar la opción de entrega a domicilio o retiro en la tienda que deseen", explicó Róger Vargas, Gerente de eCommerce de SINSA.



El cliente tendrá disponible todo el inventario de SINSA en su tienda más cercana, ya sea que el cliente decida irlo a retirar a tienda, o solicitar el servicio de envío a domicilio. Asimismo, desde esta plataforma se podrá acceder en todo momento al catálogo del mes, promociones y ofertas.

"Este ha sido un proceso de estar siempre innovando. Iniciamos en el 2018 con el Canal de Ventas Digital, utilizando la herramienta de Whatsapp para atender a nuestros clientes, el año pasado creamos el servicio de Pickup para algunas de nuestras tiendas y hemos incluido el servicio de entrega a domicilio el mismo día. Después de todo, somos una ferretería, si se te funde una bujía no vas a querer pasar a oscuras hasta el siguiente día", agregó Vargas.

La seguridad y resguardo de la información del cliente ha sido de las prioridades más alta en este proyecto. El líder del proyecto afirmó que cuentan con una serie de políticas y garantías establecidas por SINSA y que están disponibles en su sitio web, así como el respaldo de firmas nacionales e internacionales como Oracle, compañía líder en el desarrollo de soluciones para la nube, y plataformas bancarias con certificación internacional proporcionada por el BAC Credomatic, de manera que los clientes pueden confiar que sus datos estarán seguros.

Además, durante el proceso de diseño y creación de la plataforma, SINSA realizó consultas y entrevistas para aprender experiencias de compañías internacionales y proveedores sobre cómo ofrecer un servicio extraordinario a todos sus clientes a través del comercio electrónico al mismo tiempo que garanticen que todo lo que necesitan, lo encontrarán siempre en SINSA.

■

Tigo Nicaragua y sus voluntarios Acción Tigo realizan reforestación

Como parte de su programa de reciclaje de celulares Go Eco

Entre las especies sembradas están genízaro, cedro, chocuabo, cortez, guanacaste negro y gavilán que son propios del Bosque del Trópico Seco y característicos de la zona

Managua.-

Tigo Nicaragua y sus voluntarios Acción Tigo realizaron una jornada de reforestación en la Reserva Natura en el marco del Día Mundial del Árbol y como resultado del reciclaje de celulares que es parte del programa GO ECO ¡Un llamado a conectarse con el Planeta! que se desarrolla en alianza con la Reserva Natura y Hanters Metals.

Durante esta jornada participaron 70 voluntarios Acción Tigo que donaron 350 horas de trabajo para sembrar 1,050 árboles, demostrando su compromiso con acciones que impacten positivamente el medio ambiente y las comunidades de nicaragua. Dicha jornada se desarrolló guardando todas las medidas de bioseguridad por el bienestar de los colaboradores y logrando tener un contacto en un ambiente al aire libre y sano.

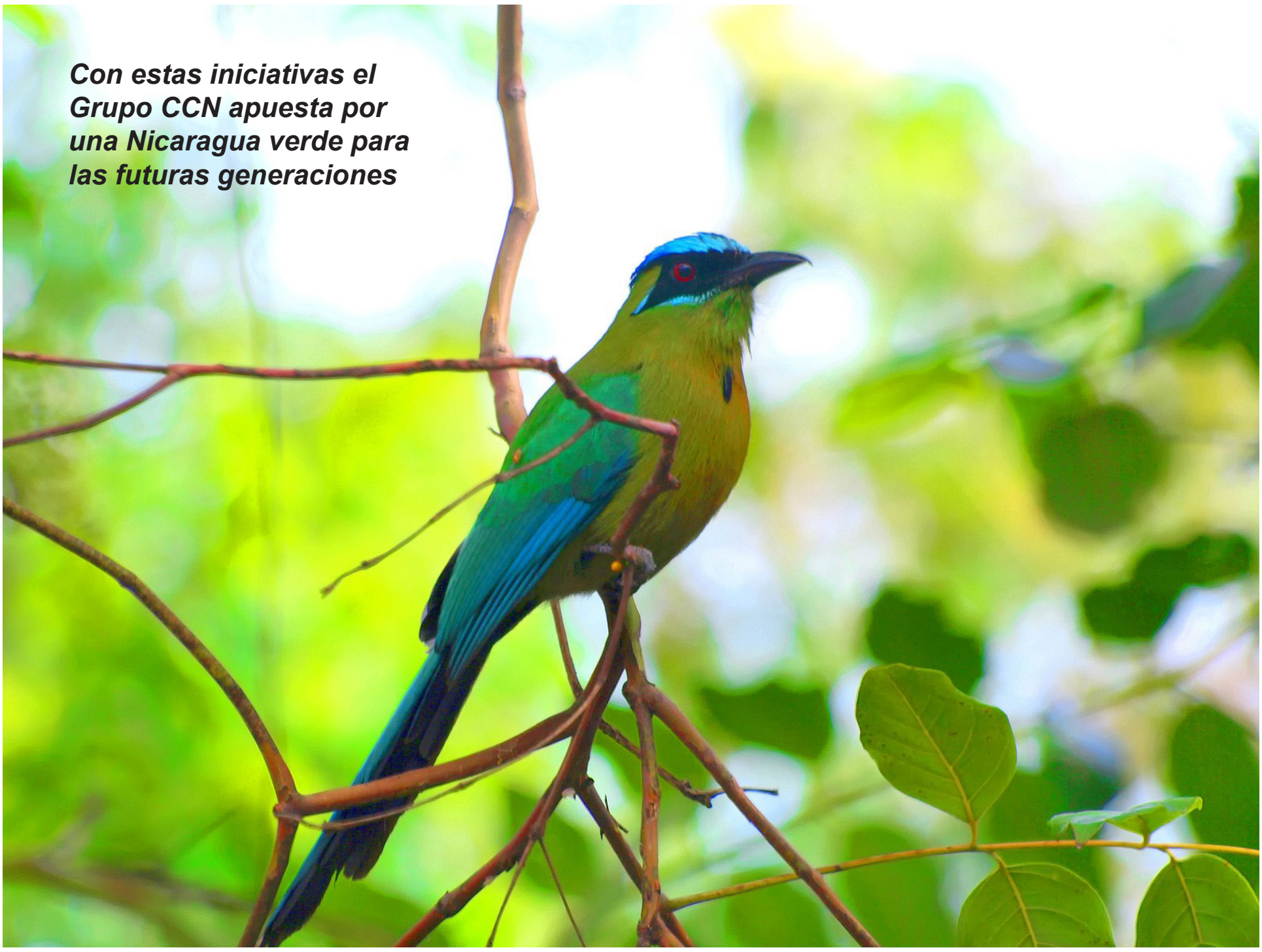
Entre las especies sembradas están genízaro, cedro, chocuabo, cortez, guanacaste negro y gavilán que son propios del Bosque del Trópico Seco y característicos de la zona. La alianza de Tigo Nicaragua con Reserva Natura permite hacer de esta jornada un proceso ambientalmente sostenible, pues el equipo de la reserva da seguimiento a los árboles sembrados para garantizar su manutención y crecimiento. Reserva Natura es un espacio dedicado a la conversación del bosque de trópico seco y a la cosecha del agua, y con estos 1050 árboles se está contribuyendo evitará la erosión con el enriquecimiento del bosque, que permitirá tener mayor infiltración de agua al manto acuífero y servirán de refugio en un futuro a la fauna de la zona.

A través del programa Go Eco, Tigo Nicaragua ofrece diversas alternativas que ayudan al medio ambiente, entre ellos el reciclaje de celulares en desuso, accesorios o sus partes, para darles el tratamiento adecuado como Residuos Eléctricos y Electrónicos (RAEE) para que no terminen en un relleno sanitario junto a la basura común, donde se degradan y contaminan los mantos acuíferos.

Los buzones de GoEco están ubicados en las tiendas de Managua, Masaya, Granada, Rivas, Jinotepe, Chinandega, León y Estelí, donde los nicaragüenses pueden depositar sus celulares viejos o accesorios dañados como baterías, cargadores rotos o pantallas quebradas, que pueden ser de cualquier modelo, marca, operador y en cualquier estado. Que luego será tratado por Hanter Metals para hacer de estos, residuos reciclables que luego podrán ser transformados o utilizados como materia prima para otros productos, apoyando así a la economía circular. Por cada celular depositado en los buzones se sembrará un árbol en Reserva Natura, asegurando su conservación y protección.

Además, Tigo Nicaragua promueve la Ecofactura entre sus clientes contribuyendo a la reducción en el consumo de papel de un sólo uso y tiene una alianza con Los Pipitos para el reciclaje de papel y cartón proveniente de sus operaciones administrativas y comerciales que es donado a su programa Recicla para la Vida.

Grupo CCN impulsa iniciativas de sostenibilidad para cuidar el medio ambiente de Nicaragua



Managua.-

Grupo CCN comparte las iniciativas de protección al medio ambiente bajo su lema "Nicaragua, un hogar para cuidar'', cuyo objetivo es crear conciencia sobre la importancia de conservar Nicaragua siempre verde y sumar acciones para que afecten lo menos posible a nuestro país.

Ernesto Narváez, gerente de Calidad, Seguridad y Sostenibilidad de Grupo CCN, explica que la compañía ha desarrollado a través de los años diferentes iniciativas ambientales las cuales han crecido y han dado frutos.

"Como Grupo estamos enfocando nuestras acciones y esfuerzos en cuidar Nicaragua, porque es nuestro hogar. En esa línea, estamos ejecutando actualmente tres grandes programas para cuidar el medio ambiente, los cuales se enfocan en agua, reciclaje y retornabilidad, así como gestión de la energía", detalla Ernesto Narváez.

Mediante el Programa Integral del Agua, Grupo CCN alcanzó su objetivo de ser una empresa Agua Neutral en 2015. Además, con esta iniciativa están protegiendo a más de 1,200 especies de animales y conservando más de 300 hectáreas de bosque.

La empresa también ejecuta el programa Gestión Integral de Residuos Sólidos vinculado directamente con el reciclaje y que les permitió alcanzar la meta de ser una empresa cero desechos.

"En 2020, a través de las operaciones de la Compañía Recicladora de Nicaragua (CRN), logramos recolectar 3,600 toneladas de PET para reciclaje, lo que representó una recuperación del 513% del plástico que comercializamos. El plástico que se recupera es de múltiples marcas, no únicamente de las que produce la compañía", resalta Ernesto Narváez.

Otra de las iniciativas que el Grupo impulsa es la retornabilidad, al promover el uso de botellas retornables entre sus colaboradores y clientes.

"Comercializamos mensualmente 13 millones de botellas retornables, porque sabemos que la retornabilidad es el modelo de empaque más eficiente ambientalmente, ya que reduce la generación de residuos y maximiza el uso de un envase", destaca Narváez.

Carbono Neutral

La iniciativa más prometedora de Grupo CCN es el programa Gestión de energía y emisiones de gases de efecto invernadero, cuyo objetivo principal es que la compañía se convierta en una empresa Carbono Neutral para el año 2025. Esto significa que compensarán el 100% de su huella de carbono.

"Con esta iniciativa promovemos el uso de energías renovables. Utilizamos el biogás procedente del tratamiento de las aguas residuales para la generación de energía térmica en las calderas y también tenemos paneles solares que aportan el 13% de la energía eléctrica que consumimos", detalla Narváez.

Grupo CCN y sus marcas apoyan a los consumidores a tomar decisiones inteligentes que impactan en la protección del medio ambiente.

PepsiCo publica su informe de sostenibilidad 2020 donde destaca los avances del último año

Con miras a la construcción de un sistema alimentario más sostenible

Managua, Nicaragua.-

PepsiCo –empresa líder en el sector de alimentos y bebidas a nivel mundial – publicó hoy su Informe Global de Sostenibilidad 2020 en donde destaca su continuo esfuerzo para generar un cambio positivo para el planeta y las personas, al tiempo que reconoce el trabajo que tiene por delante para hacer frente a los desafíos del sistema alimentario como el cambio climático, la pérdida del suelo fértil, los residuos de envases y la desigualdad. El informe describe los avances que tuvo la compañía con respecto a los objetivos que se ha planteado en su agenda social y de sostenibilidad en toda la cadena de valor durante un año por demás complicado para los consumidores, empleados y socios.

"Estamos trabajando para transformar la forma en que creamos valor compartido operando dentro de los límites del planeta e inspirando un cambio positivo para el planeta y para las personas", dijo Ramón Laguarta, CEO y Presidente del Consejo de Administración de PepsiCo. "Esto nos convertirá en una mejor empresa, con un propósito claro integrado en nuestra estrategia de negocio. También nos hará más rápidos y más fuertes, permitiendo un crecimiento acelerado y una inversión continua en nuestra gente, negocios y comunidades. Con esto esperamos ser un ejemplo para nuestros socios y colaboradores".

El enfoque de sostenibilidad de PepsiCo permea a todas las etapas de la extensa cadena de valor de la compañía mediante estrategias que buscan:

1. **Reconsiderar como se lleva a cabo el crecimiento y abastecimiento de los cultivos, con avances significativos en cuanto a:**
   - Las materias primas directas de las cuales se abastece la compañía. A partir de 2020, casi 87% de éstas es de origen sostenible a nivel mundial.
   - Agricultura Positiva, mediante la adopción de prácticas agrícolas regenerativas en 2.8 millones de hectáreas, una mejora en los medios de subsistencia de más de 250,000 personas en la cadena de valor agrícola y la producción sostenible del 100% de los ingredientes clave, incluyendo los cultivos de terceros para 2030.
   - La red de granjas de demostración de PepsiCo en Latinoamérica. En Brasil, mediante la gestión inteligente del uso del agua de riego con imágenes por satélite y equipos de riego altamente eficientes. Lo cual permite incrementar la producción y hacer un mejor uso de este recurso. En México, mediante una iniciativa de colaboración con pequeños productores que busca apoyar el desarrollo sostenible del sector de aceite de palma, con un incremento de productividad de 80%.
   - El empoderamiento económico de las mujeres no solo en comunidades agrícolas, sino en toda la cadena de valor de PepsiCo; en línea con el compromiso global que tiene la empresa de que, al menos, la mitad de los beneficiarios de sus programas de impacto social sean mujeres. La alianza de PepsiCo y la Fundación PepsiCo con socios como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha dado lugar a la implementación de proyectos como el Fondo para Agricultura de Siguiente Generación, cuyo objetivo es identificar desafíos relacionados con temas de género en la cadena de suministro de papa en República Dominicana, Ecuador y Guatemala.
2. **Hacer negocios de forma sostenible e inclusiva, con importantes resultados en materia de:**
   - Emisiones de gases de efecto invernadero en toda la cadena de valor, con una reducción global del 5% a partir de 2020. PepsiCo busca reducir significativamente sus emisiones de dióxido de carbono por lo que ha ampliado su flota de vehículos híbridos, eléctricos y de gas natural comprimido en países como Brasil, Colombia, Guatemala y México.
   - Eficiencia operativa en el uso del agua, con una mejora global del 15% en las zonas de alto riesgo hídrico a partir de 2020. En Latinoamérica, PepsiCo cuenta con diez sistemas de biorreactores de membrana y de ósmosis inversa -en países como Brasil, Chile, Colombia, México y República Dominicana- que producen agua de alta calidad para su reutilización en diferentes plantas situadas en zonas de alto riesgo hídrico.

     En 2020, la empresa registró una eficiencia en el uso de agua del 20% en estas plantas vs 2019, y alrededor del 40% vs 2015. En la planta de Sabritas Vallejo, en México, la demanda de agua disminuyó más del 50% en 2020 vs 2019 y, gracias a la aplicación de un proyecto de agua circular, la planta reutiliza más del 80% de su consumo diario de agua.
   - Electricidad renovable. En Latinoamérica, las operaciones directas de PepsiCo en Chile, Colombia, Guatemala, Perú y Puerto Rico utilizan electricidad 100% renovable.
   - Reciclaje inclusivo para ayudar a construir un mundo en el que los envases nunca se conviertan en desechos. En 2020, LatitudR, iniciativa multisectorial en la que participa PepsiCo, benefició a más de 15,400 recicladores de base en 17 países de Latinoamérica.
   - Cambio climático. PepsiCo anunció que duplicará su objetivo climático basado en la ciencia con el objetivo de reducir las emisiones absolutas de gases de efecto invernadero en toda su cadena de valor en más de 40% para 2030 y se comprometió a alcanzar emisiones netas cero en todas sus operaciones globales para 2040.
   - Equidad racial. Con una inversión de más de 570 millones de dólares, para elevar la diversidad de voces dentro de la empresa, a lo largo de la cadena de valor y en las comunidades en las que opera.
   - Apoyo a la alimentación de niños vulnerables y de sus familias durante la pandemia en 15 países de la región con 12 millones de raciones alimenticias mediante una donación de más de $7 millones de dólares de la Fundación PepsiCo.
3. **Crear marcas con propósito que sean mejores para los consumidores y para el planeta. PepsiCo reportó avances significativos a nivel global como parte de las metas que se ha propuesto para reducir los azúcares añadidos, el sodio y las grasas saturadas en su portafolio, entre ellos:**
   - El 48% del portafolio de bebidas tiene 100 calorías o menos de azúcares añadidos por porción (el objetivo que se ha planteado la empresa es llegar a 67% para 2025).
   - El 64% del portafolio de alimentos tiene 1,3 miligramos o menos de sodio por caloría (el objetivo es llegar a 75% para 2025).
   - El 71% del portafolio de alimentos tiene 1,1 gramos o menos de grasas saturadas por cada 100 calorías (el objetivo es llegar a 75% para 2025).

"La pandemia ha sido, sin duda, un reto, pero no ha mermado nuestras aspiraciones y objetivos. Por el contrario, en 2020, aceleramos nuestros esfuerzos con acciones audaces en áreas clave para el negocio. Nuestra agenda de sostenibilidad es parte fundamental de los proyectos que hemos puesto en marcha en Latinoamérica, la cual nos ha permitido también apoyar de cerca a las comunidades en las que estamos presentes", dijo Paula Santilli, CEO de PepsiCo Latinoamérica.

El Informe de Sostenibilidad 2020, totalmente digital e interactivo, incluye un resumen, el progreso respecto a las metas de sostenibilidad de la empresa y otros recursos descargables. La sección de temas