



CURSO ESPECIALIZADO COMERCIALIZACIÓN MINERA

 19 y 20 DE FEBRERO DE 2019  18:00 A 22:00 HORAS

OBJETIVOS

- Dar a conocer la actividad, funcionalidad y operatividad del área comercial dentro de una empresa minera y como ésta se interrelaciona con las otras áreas y su importancia en la estrategia del negocio minero.
- Conocer cómo se obtienen el precio de los metales
- Presentación de las principales cláusulas de un contrato comercial
- Entender cómo se valoriza un producto minero.

METODOLOGÍA

El curso se llevará a cabo de forma presencial en el aula con apoyo audiovisual. Del mismo modo, se plantearán lecturas, trabajos en clase y se incentivará la participación general.

DIRIGIDO A

Profesionales del sector minero que laboran en las áreas de comercialización, finanzas, gestión de costos, procesos, entre otros, además a consultores y especialistas en minería. Así también, a aquellos profesionales interesados en profundizar sus conocimientos en este aspecto crítico de la industria minera.

TEMARIO

I. UNIDAD 1: GENERALIDADES (2 horas)

- | | |
|--|--|
| a. Variables e Indicadores Macroeconómicas | c. Objeto de la Comercialización |
| b. Modelo de Negocio Minero | d. La Gestión Comercialización en la Empresa Minera Actual |

II. UNIDAD 2: FUNDAMENTOS DEL MERCADO INTERNACIONAL DE METALES (2 horas)

- | | |
|--|--------------|
| a. Mercados y Formación de Precios de Metales | b. INCOTERMS |
| 1. Fundamentos de Mercado y Formación de Precios | |
| 2. Commodities | |
| 3. Bolsas de Metales Internacionales | |
| 4. Tipos de Mercados | |

III. UNIDAD 3: LOGISTICA COMERCIAL: TRAFICO (1 hora)

- | | |
|----------------------------------|--------------------------|
| a. Cadena Logística Comercial | c. Almacenes y Embarques |
| b. Transporte Marítimo y Seguros | |

IV. UNIDAD 4: CONTRATOS COMERCIALES Y VALORIZACIÓN DE CONCENTRADOS Y METALES (3 horas)

- | | |
|--|--|
| a. Contratos comerciales de productos minero-metalúrgicos no ferrosos: Principales cláusulas | c. Valorización de Productos Mineros Metálicos no ferrosos |
| b. Interpretación económica del contrato y valorización | d. Evaluación |

EXPOSITORA

MBA. Bertha Tord



Economista y MBA con más de 30 años de experiencia profesional en gestión comercial minera de concentrados de minerales y metales, logística de exportación y finanzas (coberturas y derivados financieros), asumiendo posiciones gerenciales de alta responsabilidad. Experiencia en el desarrollo de estrategias comerciales y negociaciones de compra-venta de concentrados de cobre, zinc y plomo, cátodos de cobre y de metales preciosos (joyería, bullion, doré) y ácido sulfúrico. Negociación y administración de la cadena logística de venta y exportación minera: almacenamiento, tráfico (transporte terrestre, ferroviario, marítimo y aéreo) y brokerage naviero. Control de calidad de producciones mineras.

INVERSIÓN

CATEGORÍA	Tarifa en US\$ (Dolares Americanos)
Asociado IIMP	140
No asociados IIMP	160
Paquete corporativo x3 (Asociados al IIMP)	120 c/u
Paquete corporativo x3 (No asociados) (US\$)	160 c/u
Estudiante Asociado IIMP	80
Estudiante Universitario (*)	90
Docente Universitario (*)	100

Incluye: Inscripción, material en USB, coffee break y certificado de participación.

Los Precios incluyen IGV. El asociado IIMP debe estar al día en sus cuotas al 2019.

(*) Para acceder a la tarifa enviar constancia de Estudiante/Docente de la Universidad.

CIERRE DE INSCRIPCIONES: 13 DE FEBRERO DE 2019

INFORMES Y SEDE

INSTITUTO DE INGENIEROS DE MINAS DEL PERÚ IIMP
CENTRAL: (511) 313-4160, Anexo 208-218
Email: promocionminera@iimp.org.pe
Los Canarios 155 - 157 Urb. San César II Etapa,
La Molina - Lima

Síguenos en:    