



CURSO TALLER:

COMERCIALIZACIÓN MINERA

07 Y 08 DE FEBRERO DE 2018 / 18:00 a 22:00 hrs.



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.
- b. Modelo de negocio minero.
- c. Objeto de la comercialización.
- 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:
 - i. Fundamentos de mercado y formación de precios.
 - ii. Commodities.
 - iii. Bolsas de metales internacionales.
 - iv. Tipos de Mercados
- b. INCOTERMS.

III. UNIDAD 3: Logística Comercial: Tráfico (1 hora)

- a. Cadena logística comercial.
- b. Transporte marítimo y seguros.
- c. Almacenes y embarques.

IV. UNIDAD 4: Contratos Comerciales y Valorización de Concentrados y Metales (3 horas)

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

CURSO TALLER:

COMERCIALIZACIÓN MINERA



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\$ (Dólares americanos)	
	Hasta el 24/01/18	Desde el 25/01/18
Asociado IIMP	110.00	130.00
No Asociado IIMP	135.00	155.00
Paquete corporativo x 3 (asociado al IIMP)	100.00	120.00
Paquete corporativo x 3 (no Asociado al IIMP)	120.00	140.00
Estudiante Asociado IIMP	50.00	70.00
Estudiante universitario (*)	60.00	80.00
Docente universitario (*)	65.00	85.00

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

Las tarifas incluyen IGV. El Asociado IIMP debe estar al día en sus cuotas al 2018.

*Cupos limitados (consulte previamente).

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: [f](#) | [twitter](#) | [youtube](#) | [in](#)