



CONSUR TRADING S.A.C.

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CONCENTRADOS DE COBRE

EL MERCADO DE LOS MINERALES

La venta de los productos mineros se da en un mercado determinado y especializado, ahí se obtienen los ingresos necesarios (flujos) para cubrir los gastos de producción, amortizar las inversiones necesarias y devolver un retorno del capital invertido por los accionistas de la empresa. Los valores de los minerales dependen, de los acuerdos comerciales y a la volatilidad de las cotizaciones de los metales como consecuencia de la oferta y demanda en las principales bolsas internacionales donde se tranzan estos “commodities” y que nos sirven de referencia (por ejemplo el LME, LBMA, COMEX, etc.) para valorizar nuestras materias primas (los minerales). Este balance entre la oferta y demanda debe contemplarse en el marco de un mercado global, pocas veces local, por lo que normalmente el comercio de minerales se realiza mediante operaciones de comercio

internacional. Las formas o métodos para determinar el valor de un mineral o concentrado de mineral, varían según su forma física y su composición de elementos metálicos complementarios al metal principal contenido. De acuerdo a determinados patrones se han establecido estándares a lo largo de muchos años de comercialización de estas materias primas. Por lo general, los minerales son vendidos y por tanto son valorizados sobre la base de un peso, el cual puede referirse a quilates en el caso de las piedras preciosas, onzas para los metales preciosos, libras o kilogramos para los metales valiosos o bien toneladas métricas para los metales menos valiosos, minerales en bruto y la mayoría de los minerales industriales. El precio del concentrado se establece sobre la base del metal contenido más que sobre el propio peso bruto en sí mismo. Para un determinado mineral, la transacción comercial puede darse en alguna o algunas de las diversas etapas de la producción del mismo. De acuerdo a las exigencias y formalidades, las negociaciones entre los productores mineros y sus compradores (pueden ser refinerías o “comercializadores”) terminan plasmando sus acuerdos en un contrato. Normalmente el contrato es invariable durante el período de tiempo establecido, pero algunos puntos son dejados abiertos para la definición de términos correspondientes a cada período contractual correspondiente y de acuerdo al mecanismo pactado en el contrato.

LA COMERCIALIZACIÓN DE MINERALES.

La comercialización de minerales comprende una visión general sobre los mercados de producción y consumo, de los minerales y metales en el mundo. Los productos metálicos básicos de mayor demanda y volumen de producción son: cobre, plomo, zinc, aluminio, níquel y estaño.

También tienen significación por su valor de mercado, los minerales y metales clasificados en el rubro de preciosos como es el caso del oro, la plata y el platino. La comercialización de minerales, permite definir la oferta y demanda de los productos mineros en un horizonte de tiempo, en función del cálculo del tipo y cantidades de productos minerales que producirán y consumirán en el futuro los diferentes actores de la industria.

La comercialización incluye genéricamente diversos elementos y depende de:

- A) El aprovisionamiento del producto.
- B) La producción disponible.
- C) La venta o negociación directa
- D) La logística, entrega oportuna y adecuada.

CONCENTRADO.

Es el producto mineral que ha sido sometido a diversos procesos (flotación, lixiviación, gravimetría, entre otros), para separar la mayor parte de la ganga del mineral y recuperar los contenidos valiosos. Los concentrados llevan el nombre del mayor metal contenido (lo que no quiere decir que sean productos metálicos), por lo que pueden ser concentrados de zinc, cobre, plomo y otros. Por ese motivo, podemos señalar que los concentrados contienen el metal principal pero que está acompañado por otros elementos, además de materiales residuales, que en la negociación se convierten en elementos pagables y/o penalizables, dependiendo de las condiciones operativas del comprador (o refinera) que tratará (procesará) el concentrado.

Es importante recordar que el contenido de los concentrados siempre es distinto. Esto se puede atribuir al lugar de procedencia (ya que cada yacimiento tiene sus características particulares) y a que el contenido del yacimiento no es homogéneo. Por tal motivo el concentrado tendrá contenidos similares pero no iguales, a pesar de que se trate de mineral del mismo yacimiento.

EL MERCADO DE MINERALES Y METALES

Entre los mercados de producción y consumo más importantes tenemos los siguientes:

- **CHINA.**- Es el mayor productor de minerales en el mundo, sin embargo, no es autosuficiente en la producción de cobre, zinc y plomo; por tanto, tiene que importar.
- **EE.UU.**- A pesar de su actual crisis, en el ámbito mundial se ubica como un importante productor de cobre y plomo. Sin embargo, debido a su estructura industrial altamente desarrollada; señala insuficiencia en su producción minera y de reciclaje.
- **LA COMUNIDAD EUROPEA.**- Muestra una producción de minerales de Cu, Pb y Zn, insuficientes para su requerimiento industrial. Este detalle, indica un importante mercado de importación de concentrados.
- **JAPÓN.**- Es un país desarrollado en el campo industrial luego de la 2da Guerra Mundial, en las últimas 4 décadas, se ha convertido en importante comprador de minerales, manteniendo contratos de largo plazo para la compra de concentrados en especial de cobre y zinc.
- **LA REGIÓN SUDAMERICANA.**- Liderada por Brasil, Chile y Argentina en sus consumos cada vez mayores de los metales industriales (en especial el zinc y cobre).

La comercialización internacional futura señalará una mayor dependencia de los países industrializados con respecto a aquellos países en vía de desarrollo, debido a la desproporción en el volumen de Reservas Minerales conocidas tentativamente:

- Para países desarrollados. . . . 35.00%

- Para países en desarrollo. . . . 40.00%

Este porcentaje tiende a aumentar en los países en desarrollo, debido a variables (medidas ambientales, políticas de incentivo a la inversión minera, política o estructura de impuestos) que no han permitido un incentivo a la investigación de sus recursos minerales.

PARTICIPANTES EN LA COMERCIALIZACIÓN DE MINERALES

El Comercio Internacional de productos mineros, lo realizan distintos tipos de empresas vendedoras y compradoras.

Las empresas vendedoras, constituidas por productores independientes (mineros), productores integrados e intermediarios comerciales ("comercializadores"). Las empresas compradoras, que pueden ser consumidoras independientes (refinerías), productores integrados, intermediarios comerciales ("comercializadores"). En Bolivia, Colombia, Chile, Venezuela por ejemplo para el caso del zinc y el plomo no existen fundiciones y/o refinerías en funcionamiento u operación. Ambos productos son comercializados, en el caso de la minería pequeña y cooperativizada a través de comercializadores locales que exportan el producto a comercializadores internacionales y en el caso de la minería mediana, las empresas venden sus concentrados directamente a comercializadores internacionales.

Las empresas privadas comercializadoras más importantes son corporaciones multinacionales, diversificadas, verticalmente y/o horizontalmente que en muchos casos incluyen actividades financieras. La comercialización de productos mineros para este tipo de modelo de negocios, comprende las siguientes etapas:

Compras – Almacenamiento – Venta – Transporte - Financiamiento de Pre y Post Embarque.

La infraestructura de comercialización, desempeña un rol muy importante para los intermediarios comerciales ("comercializadores"), requiriéndose de inversiones elevadas para su establecimiento. Una empresa de comercialización debe contar con una red de depósitos cercanos a los productores y oficinas, y agentes en los países consumidores.

Otro factor determinante, para la eficiencia de la comercialización, es la existencia de personal capacitado en todas las fases de la actividad. Los productores que no cuentan con esta infraestructura y personal, únicamente pueden vender el concentrado a dichos comercializadores.

MODALIDADES DE VENTA – TIPOS DE CONTRATOS.

Las ventas de productos mineros, se realizan bajo diversas modalidades de contratos, entre las principales:

a. Corto plazo: estipula la venta de un tonelaje determinado en una sola entrega.

b. Largo plazo: estipula la venta de un tonelaje determinado en varias entregas o embarques, con un periodo de duración que abarca de un año a más.

BOLSAS DE METALES

Cotizaciones Internacionales

Precios:

Los precios de los metales más importantes se determinan en las entidades llamadas BOLSAS DE METALES. Fundamentalmente los precios de los metales, están determinados por las fuerzas de la oferta y la demanda, en un determinado mercado bolsa. Estos mercados reúnen a vendedores y compradores y brindan a los valores-título acciones gran liquidez.

Es importante señalar que las Bolsas de Metales no compran ni venden metales. Tampoco fijan los precios de éstos, pero sí significa un lugar que garantiza las transacciones de compra-venta.

En una Bolsa de Metales, la cotización de los metales pueden variar por:

1. Flujo de Inversiones.
2. Niveles de rentabilidad presente y futuras.
3. Situación Económica actual de las empresas ofertantes y demandantes.

Bolsas de Metales

A escala mundial, las más importantes BOLSAS DE METALES en la que se determinan los precios de los metales son:

London Metal Exchange (LME) de Inglaterra – 1935

En operaciones a futuros, es la principal bolsa de metales del mundo, concretamente en ella se negocian el aluminio, cobre, plomo, zinc, níquel, plata y estaño. Las negociaciones comerciales a plazo en el LME, con el transcurso del tiempo se convierten en una obligación al contado y su aplicación es frecuente por los fabricantes, almacenistas, comerciantes, consumidores y transformadores en general, con el fin de reducir el riesgo inherente a las fluctuaciones de los precios en cualquier de las etapas por las que atraviesa un metal, hasta su último comprador.

La aplicación de los diferentes tipos de cobertura, se realizan con el objeto de asegurar el precio del metal respecto a las variaciones que este puede sufrir en el tiempo, por ejemplo, si se ha comprado un metal para luego ser vendido al cabo de tres meses, a la cotización de ese día, lo que procede realizar es la venta a plazo sustitutiva de aquel en bolsa, para luego efectuar la operación de compra al contado.

New York Commodity Exchange (COMEX) de USA – 1877

El COMEX es la segunda bolsa de metales más importante del mundo, concretamente se especializa en el mercado (cotización) del oro, la plata, el cobre y el aluminio, además de otros metales no férricos. El COMEX está conformado por un sistema de cámara de compensación, en el que todo contrato debe ser inmediatamente registrado y compensado por un miembro de la cámara con la finalidad de hacer frente a los riesgos por los que atraviesa un producto, y a su vez exige el pago de un depósito modificable según las tendencias de las cotizaciones del producto, objeto de las negociaciones. Este mecanismo permitirá el control del comportamiento del mercado, así como del buen funcionamiento de las operaciones comerciales.

La bolsa de metales de Londres, es el mayor mercado del mundo de metales no ferrosos.

Sus cotizaciones oficiales se utilizan como referencia en los contratos comerciales de compra-venta de los concentrados de mineral.

Pagos

En esta cláusula se establecen los pagos, adelantos o financiamientos que se deben realizar por las entregas de los concentrados. Los usuales son:

Adelantos: 80% del valor provisional en Almacén de embarque u otro punto de entrega mutuamente convenido. Siendo este un financiamiento, por lo general aplican intereses hasta la fecha contractual del pago provisional.

Pago Provisional: 85% del valor provisional, usualmente basados con la información de los precios, pesos y análisis de la fecha de embarque, la factura será pagada a los 5 días hábiles a la presentación de la documentación completa (factura + documentos de embarques + certificados de pesos y ensayos provisionales).

Pago Final: Una vez conocido los pesos, leyes y cotizaciones finales.

La Gerencia General
CONSUR TRADING S.A.C.