



UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

Facultad de Ingeniería Geológica, Minera y Metalúrgica

Escuela Profesional de Ingeniería Metalúrgica

SÍLABO

CURSO: COMERCIALIZACIÓN DE MINERALES

I. INFORMACIÓN GENERAL

CÓDIGO	: ME 626 Comercialización de Minerales
CICLO	: Electivo
CRÉDITOS	: 3
HORAS POR SEMANA	: 3 (Teoría)
PRERREQUISITOS	: ME 421
CONDICIÓN	: Electivo
ÁREA ACADÉMICA	: Metalurgia Extractiva
PROFESOR	: Arturo Lobato Flores E-MAIL: metalurgia7@yahoo.com

II. SUMILLA DEL CURSO

1. El curso corresponde al área de formación minero-metalúrgico siendo de carácter teórico-práctico, el mismo está orientado en la formación del estudiante en la aplicación de los conceptos, contratos y cláusulas en el proceso de comercialización y de la valoración de concentrados – metales, considerando los castigos correspondientes. Considera la relación del medio ambiente y la comercialización de concentrados y metales. Se desarrollan problemas de aplicación en ingeniería metalúrgica.

III. COMPETENCIAS

El estudiante:

1. Entiende los concentrados, sus características y cotizaciones
2. Valoriza, concentrados y metales
3. Analiza la producción, consumo y cotización de metales
4. Los contratos y cláusulas en el proceso de comercialización
5. Relaciona el Medio Ambiente en la Comercialización de Minerales

IV. UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. PRODUCCIÓN MINERO- METALÚRGICA DEL PERÚ / 6 HORAS

Posición de la Producción Minero- Metalúrgica del Perú en el Contexto Mundial. - Tecnologías del procesamiento.

2. LOS CONCENTRADOS Y SUS CARACTERÍSTICAS / 6 HORAS

Los Concentrados y sus Características Físicas / Manejo y Transporte de Concentrados / Etapas: Planta Concentradora, Depósito del Litoral y Puerto - Supervisión y Control de Calidad en el Manejo de Concentrados / Minerales a granel y Metales Refinados / Etapas y Controles en el Manejo de Concentrados / Control de Calidad en la Comercialización.

3. CONTRATOS Y CLAUSULAS EN EL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN / 9 HORAS

Contratos y Cláusulas usuales en los Contratos Comerciales. - Procesos de Comercialización de Concentrados y metales.

4. VALORIZACIÓN DE CONCENTRADOS Y METALES Y SUS COTIZACIONES / 9 HORAS

Valorización de Concentrados y Metales. / Cotización de Metales y Minerales / Metales: Cobre, Plata, Plomo, Zinc, Oro / Metales penalizables: Arsénico, Antimonio y Bismuto.

5. PRODUCCIÓN, CONSUMO Y EXPORTACIÓN MINERO METALÚRGICO / 6 HORAS

Producción, Consumo y Exportación Minero Metalúrgico Nacional e Internacional / El Mercado Internacional y la Bolsa de Metales.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

Facultad de Ingeniería Geológica, Minera y Metalúrgica

Escuela Profesional de Ingeniería Metalúrgica

6. MEDIO AMBIENTE EN LA COMERCIALIZACIÓN DE MINERALES / 6 HORAS

El Medio Ambiente en la Comercialización de Minerales, Concentrados y Refinados / Impacto Ambiental en la Comercialización de Minerales, Concentrados y Refinados / Plan de Contingencia.

V. EXPERIENCIAS PRÁCTICAS

Practica 1: Los concentrados, sus características, contratos y compósitos

Practica 2: Contratos y valorización de concentrados

Practica 3: Valorización de concentrados - metales y sus cotizaciones

Practica 4: Mercado internacional, producción, consumo

Practica 5: Mercado internacional, exportación minero metalúrgico

Practica 6: Valorización de refinados y situación del medio ambiente en la comercialización de minerales

VI. METODOLOGÍA

El curso se desarrolla en sesiones de teoría, práctica. En las sesiones de teoría, el docente presenta los conceptos y aplicaciones. En las sesiones prácticas, se resuelven diversos problemas y se analiza su solución. Al final del curso el alumno debe presentar y exponer un trabajo o proyecto integrador. En todas las sesiones se promueve la participación activa del alumno.

VII. FÓRMULA DE EVALUACIÓN

Sistema de Evaluación "G". Cálculo del Promedio Final: $PF = (EP + EF + PPL) / 3$

$PPL = (PC1+PC2+PC3+PC4)/4$

EP: Examen Parcial; EF: Examen Final; PPC: Promedio de Prácticas Calificada; PC1: Práctica Calificada 1; PC2: Práctica Calificada 2; PC3: Práctica Calificada 3; PC: Práctica Calificada 4.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

1. CORDERO, H.G. &TARRING, L.H. Babiloon to Mirmingham.
2. LOVERING, T.S. Los Minerales.



UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA

Facultad de Ingeniería Geológica, Minera y Metalúrgica
Escuela Profesional de Ingeniería Metalúrgica

IX. APORTE DEL CURSO AL LOGRO DE LOS RESULTADOS DEL ESTUDIANTE

El curso aporta al logro de los siguientes resultados del estudiante:

K: Aporte

R: Relacionado

N: No trabaja el resultado

	RESULTADOS DEL ESTUDIANTE	CONTRIBUCIÓN
1	Diseño en Ingeniería	K
2	Solución de Problemas en Ingeniería	K
3	Aplicación de las Ciencias	R
4	Experimentación y Pruebas	R
5	Práctica de la Ingeniería Moderna	R
6	Impacto de la Ingeniería	R
7	Gestión de Proyectos	K
8	Conciencia Ambiental	R
9	Aprendizaje durante toda la Actividad Profesional	K
10	Conocimiento de Asuntos Contemporáneos	K
11	Responsabilidad Ética y Profesional	R
12	Comunicación	K
13	Trabajo en Equipo	K