

COMPUMET EIRL
compumet_ingenieros@yahoo.com

COMPAÑÍA PERUANA DE USO MINERO ECOLÓGICO Y TÉCNICO
Telefax: 295-7356

**CAPACITACIÓN PARA
TRABAJADORES MINEROS
CERRO RICO – BASE REY**

TÉCNICO AMBIENTAL
MÓDULO
COMERCIALIZACIÓN Y COSTOS

AUSPICIADO POR GAMA

LIMA, NOVIEMBRE DE 2006

MÓDULO COMERCIALIZACION Y COSTOS

Mg. Ing. Catalina Huaypar Díaz.

Mg. Ing. Hugo Medina Janampa.

Ing. Elba Vicky Morán de la Cruz;

SUMARIO

PRIMER Y SEGUNDO CURSO: CAPÍTULO I: CONCEPTOS BÁSICOS.

- 1.1. ¿Qué es la Comercialización?
- 1.2. Legislación que ampara la comercialización del Oro.
- 1.3. Tipos de Oro en el Mercado.
- 1.4. Especificaciones para una Barra de Oro "Good Delivey" (Entrega en Tiempo y Modo)
- 1.5. ¿Cómo se relaciona la Comercialización con la Producción?
- 1.6. Micro y Macro Comercialización.
- 1.7. Oferta del Oro.
- 1.8. Demanda del Oro.
- 1.9. ¿Qué es Mercado?
 - 1.9.1. Mercado del Oro.
- 1.10. La moneda.
- 1.11. Determinación del Precio del Oro.
- 1.12. Equivalencia de Quilates en Milésimas.
- 1.13. Parámetros Útiles en Comercialización de Minerales.
- 1.14. Leyes o Valores Legales de Oro.
- 1.15. Variación de la Ley de un Lingote.
- 1.16. Consideraciones Económicas para la Extracción del Oro.
- 1.17. Cadenas de Comercialización y Estructura de Costos.
- 1.18. Términos y Condiciones para la Compra/venta de Oro Metálico.
- 1.19. Cláusulas pre-cautelarias (pago, maquila, otras).
- 1.20. Costos de Denuncios Mineros.

- 1.21. Requisitos para formular un Petitorio.
 - a. Requisitos del petitorio;
 - b. Compromiso previo del petitorio;
 - c. Documentos que acompañan a la solicitud;
 - d. Costos por derecho de Gestión;
 - e. Plazos para la titulación.
- 1.22. Procedimiento para Conseciones de Beneficio.
- 1.23. ¿Dónde se presenta la solicitud?

CAPITULO I

CONCEPTOS BÁSICOS DE MERCADO

1.1. ¿Qué es la Comercialización?

La comercialización es analizar las necesidades de los consumidores que utilizan los productos finales de la concentración y refinación de los minerales y decidir si estos prefieren más cantidad o diferentes calidades del producto.

Prever qué tipos de productos minerales desearán los distintos clientes en lo que concierne a calidad de concentrado, refinación o variedad metálica.

La comercialización es dar a un producto condiciones y organización comercial para su venta.

Estimar cuantos de esos clientes estarán comprando el producto en los próximos años y cuanto comprarán.

Prever con exactitud cuándo dichos compradores desearán comprar el producto.

Calcular que precio estarán dispuestos a pagar por el producto y si la empresa comercializadora obtendrá ganancias vendiendo a ese precio.

Decidir qué clase de promoción deberá utilizarse para que los probables clientes conozcan la calidad del producto que se quiere

comercializar. Estimar cuántas empresas competidoras estarán produciendo el mismo producto, qué cantidad producirán, de qué clase y a qué precio.

La comercialización exige conceptos fundamentales de mercado, costos de operaciones mineras de oro, costos de tratamiento y beneficio, contratos y valor de transporte, mucho mas si se trata de minería artesanal.

Los pequeños productores de oro, requieren inclusive de conceptos mínimos de gastos para ser rentables desde el punto de vista de comercialización.

A lo largo de la historia el oro no solo fue un medio de cambio, sino también, y sobre todo una reserva de valor. El oro es un mecanismo adecuado para protegerse contra la inflación. Quienes optan por invertir en oro puede ser de varia maneras:

- En la forma tradicional.- comprando lingotes de oro en forma de barras y monedas,
- Comerciendo el oro y los futuros de oro electrónicamente,
- Invirtiendo en acciones de empresas mineras o refinadoras de oro.

1.2. Legislación que Ampara la Comercialización del Oro

El DS-005-91-EM/VMM, declara la libre comercialización del oro en bruto o semielaborado, así como el obtenido como producto directo de un proceso minero y/o metálico.

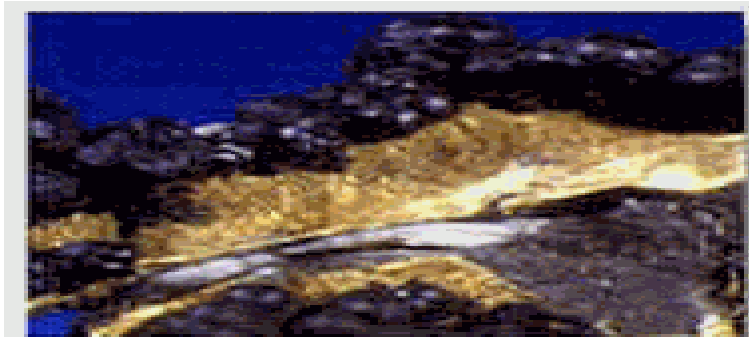
Para el ejercicio de la comercialización del oro no se requiere el otorgamiento de una concesión ni tampoco el hecho de ser todavía gran minería.

1.3. Tipos de Oro en el Mercado

Hablar de comercialización aurífera, resulta indesligable referirse a conceptos tales como mercado de oro, precios y otros estrechamente vinculados entre si.

En cuanto a calidades de oro metálico en términos generales se puede mencionar al oro en:

- Charpas,
- Oro refogado,
- Oro fundido o bullión,
- Oro refinado y
- Oro refinado Good delivery.
- **Oro en charpas** con leyes superiores a 333 milésimos u 8 quilates.



- **Oro Refinado** con leyes superiores a 995 milésimos ó 23.88 quilates.



- **Oro Refinado good delivery** con leyes superiores a 995 milésimos y sello de calidad por fundidores y ensayadores reconocidos en el London Gold Marked.

El sello "Good Delivery" representa un valor intangible de marca, mediante el cual, tanto el ensayo como el peso grabado en la barra de oro son inobjetables y fidedignos y por lo tanto aceptados en cualquier parte del mundo por usuarios, industriales, agentes de bolsa y bancos centrales.

1.4. Especificaciones para una barra "Good Delivery"

Peso: Contenido Mínimo de oro:
350 onzas finas
Contenido Máximo de oro: 430
onzas finas



Fineza: Mínimo 995 partes por 1000 (milésimas) de oro fino (El oro de 1000 fino, será marcado como 999.9)

Marcas: N° de serie estampado del fundidor – ensayador.

Apariencia: Las barras deberán ser de buena apariencia libre de cavidades superficiales, irregularidades, contracciones excesivas y fáciles de manipular y apilar convenientemente.

Existe también oro refinado con características físicas similares a las del "Good Delivery" de refinерías acreditadas, (como es el caso de la mayoría de refinерías peruanas; tales como Centromin Perú, Procesadora Sudamericana, Finesse y otras) que



son aceptadas por traders de oro, concedores del producto y del mercado, quienes lo derivan directamente a los usuarios finales bajo condiciones y términos de compra similares a las barras "Good Delivery".

1.5. ¿Cómo se Relaciona la comercialización con la producción?

La [producción](#) y la [comercialización](#) son partes importantes de todo un sistema comercial destinado a suministrar a los consumidores los [bienes](#) y [servicios](#) que satisfacen sus necesidades.

Al combinar [producción](#) y [comercialización](#), se obtienen las cuatro utilidades económicas básicas:

- Forma
- Tiempo
- Lugar y
- Posesión,

Estas son necesarias para satisfacer al consumidor.

La relación que existe entre la comercialización y la producción es estrecha ya que la comercialización va a depender de cuanto sea la producción del mineral que produce la minera.

Pero se tiene sabido que **el oro es considerado como un insumo industrial**, sobre todo en joyería, **y también como un activo monetario.**

1.6. Micro y Macro Comercialización

La comercialización es a la vez un conjunto de actividades realizadas por organizaciones, y un proceso social. Se da en dos planos:

- Micro-comercialización
- Macro-comercialización

● **Micro-comercialización.-**

Estudia el comportamiento de las unidades individuales - consumidores, pequeñas mineras.

Es la ejecución de actividades que tratan de cumplir los [objetivos](#) de una [organización](#) previendo las necesidades del [cliente](#) y estableciendo entre el productor y el [cliente](#) una corriente de [bienes](#) y [servicios](#) que satisfacen las necesidades. (Se aplica igualmente a [organizaciones](#) con o sin fines de lucro).

● **Macro-comercialización.-**

Parte de la ciencia económica que estudia ampliamente los agregados económicos con el objeto de comprender su funcionamiento de conjunto en un país o región.

Proceso social al que se dirige el flujo de [bienes](#) y [servicios](#) de una [economía](#), desde el productor al [consumidor](#), de una manera que equipara verdaderamente la [oferta](#) y la [demanda](#) y logra los [objetivos](#) de la [sociedad](#).

1.7. OFERTA DEL ORO

La oferta de oro a nivel mundial procede de las siguientes fuentes principales:

- a. La Producción Minera
- b. La Ventas de Reservas de los Bancos Centrales
- c. El reciclaje de chafalonía (oro secundario).
- d. En menor proporción, los préstamos y re-pagos del metal

1.8. DEMANDA DE ORO

El oro una vez introducido en el mercado puede seguir dos caminos:

a. Entrar en un proceso de producción.

Ejemplo: Las industrias de joyería y electrónica, y en menor proporción en uso dental y acuñamiento de Monedas y Medallas.

b. Ingreso a la bóveda de los bancos:

Para pasar a formar parte de reservas o garantías.

De lo expuesto se deduce que aproximadamente solo un 10% del oro que se extrae de las minas y lavaderos tiene un uso práctico para el hombre, pues la mayoría de las joyas, lingotes y monedas terminan en las bóvedas de los bancos.



1.9 ¿Qué es mercado?

En términos generales, mercado es el contexto dentro del cual toma lugar la compra y venta de mercancías, o donde se encuentran quienes demandan bienes y servicios con quienes los ofrecen.

1.9.1. Mercados del Oro

a. El mercado de oro en Londres

Es el más antiguo mercado de oro con controles y regulaciones muy estrictos. El más utilizado es el LONDON GOLD MARKET en el que participan (05) grandes empresas que fijan diariamente el precio del oro en los denominados Fixings.

b. Mercado de oro de New York



El denominado Commodity Exchange Inc. (COMEX) es el mercado de metales más activo del mundo, con características de un “mercado de futuros” muy importante para el caso de los metales preciosos de oro y plata.

1.9. Mercados del Oro

Los fixings son dos reuniones diarias que se realizan en Londres a las 10:30 hrs. (A. M. Fixing) y a las 15:00 hrs (P.M. Fixing).

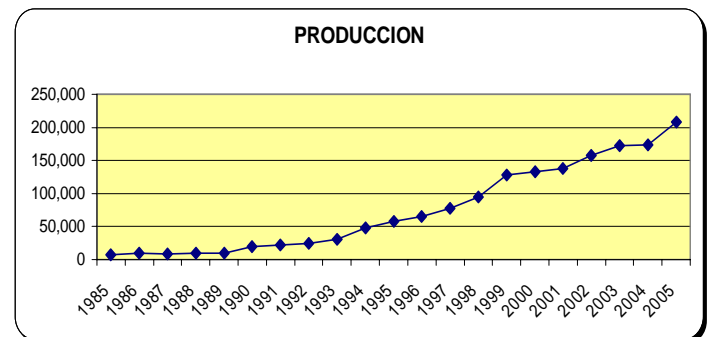
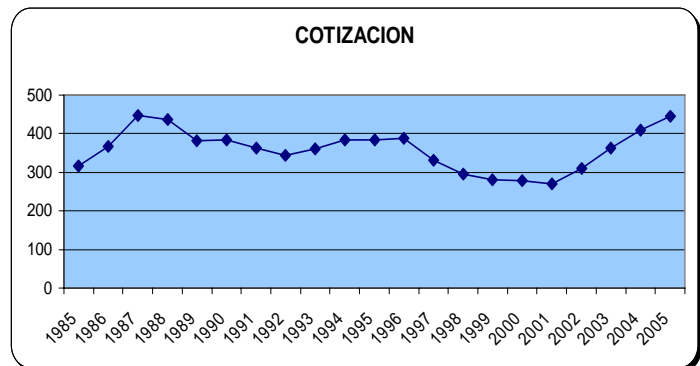
Su correlación con el Perú se expresa en el siguiente cuadro:

HORA		DENOMINACION
LONDRES	PERU	
10:30 A.M	4:30 A.M	A.M. FIXING. London Inicial, Fixed London AM
15:00 P.M.	9:00 A.M	P.M. FIXING. London Final Fixed London PM

En caso de los mineros artesanales o pequeños mineros el mercadeo del oro se realiza en el mercado informal.

PERIODO	Kg. Oro	Cotización US\$/Oz.Au
1985	6,969	317.3
1986	9,312	367.4
1987	8,933	446.5
1988	9,720	437.1
1989	9,898	381.4
1990	20,179	384.8
1991	22,606	362.2
1992	24,242	343.7
1993	30,318	359.8
1994	47,800	384.2
1995	57,744	384.1
1996	64,886	388.24
1997	77,889	331.56
1998	94,214	294.48
1999	128,481	280.83
2000	132,585	278.99
2001	138,522	271.04
2002	157,530	309.73
2003	172,619	363.38
2004	173,219	409.72
2005	207,822	444.74
2006	62,000 (i)	599.62 (i)

(i) Datos preliminares
Fuente MIMEM



1.10. La Moneda



Moneda es la unidad monetaria de un país, que sirve de medida para el valor o precio de las cosas.

El precio es una medida del valor.

Los precios vigentes en el mercado son una medida aproximada de cómo la sociedad valora determinados bienes y servicios.

1.11. Determinación del Precio del Oro

Los precios del oro han permanecido estable por largos periodos, sin embargo desde que el dólar se desvinculó del oro a principios de los 70', este comportamiento se ha alterado. Desde entonces, este material ha registrado grandes fluctuaciones de precio.

Durante los periodos de inestabilidad política y económica o de debilidad del dólar, y bajas tasas de interés, el oro ha servido de refugio como reserva de valor e incrementado sus precios

Los [precios](#) de oro muestran alzas de 13.7%, llegando a sus niveles mas altos en varios años, debido a mejoras en los fundamentos de su [mercado](#) y algunos factores de la [economía internacional](#). Un auge en los precios de los metales fortalece a la [balanza comercial](#), genera un mayor pago del [impuesto](#) a la Renta y estimula la [inversión](#) a la [minería](#).

Así para determinar el precio de una aleación de oro, se usa la siguiente formula:

$$P = \frac{Aa + Bb + Cc}{100}$$

Donde:

P = Precio de la aleación

A: % en peso del oro

B: % en peso del primer metal de liga, puede ser plata.

C: % en peso del segundo metal de liga, puede ser Cu.

a : Precio del oro

b : Precio del metal de la liga

c : Precio del metal segundo liga

- A esta se le aumenta el valor de trabajo.

Quilates	Parte de Oro fino	Partes Plata	Partes de Cobre
22	22	1	1
18	18	3	3
14	14	3.5	6.5
12	12	3.5	8.5

1.12. Equivalencia de Quilates en Milésimas

La ley de oro, es decir la cantidad de metal precioso contenido en una aleación áurea, se cuenta en quilates.

El quilate del oro no tiene ninguna relación con el de las piedras preciosas, así tenemos:

1 quilate de piedra preciosa : 200miligramos (quilate métrico)
1 quilate de oro : 41.66 miligramos

Para 24 quilates le corresponde 1000 milésimas

Para 18 quilates le corresponde 750 milésimas

Equivalencias:

1 gramo 0.03215 onzas troy
1 gramo/TM 0.02917 onzas troy / TC

Unidades de Medida:

g Au/t gramos de oro por tonelada métrica
oz./tc onzas troy por tonelada corta
US\$/oz. Oro dólares americanos por onza troy de oro

Medidas Mercancía General

27 gramos : 1 dram : a 771 gr.
16 dram : 1 onz : 28.3495 gr.
16 onz : 1 lb : 453.59 gr.
28 lb : 1 arroba : 12.70 kgs.

1.13. Parámetros útiles en comercialización de minerales

1 TM	=	1000 Kg.
1 TL (2240 Lb)	=	1016.047 Kg
1 TC (2000 Lb)	=	907.1847 Kg
1 ONZA TROY	=	31.1035 Gr.
1 Kg	=	32.1507 Oz/troy

Conversiones

Kg. a Oz Troy	=	Kg. X 32.1507
1Oz/troy a Gr	=	Oz/troy X 31.1035
TC a TM	=	TC X 1.1023
TL a TM	=	TL X 0.9842

1.14. Leyes ó Valores Legales del Oro:

El valor de la aleación le impone el metal y controlado y garantizado con una contraseña punzonada por un organismo oficial lo que permite controlar los impuestos a los objetos suntuosos. En países en donde la actividad joyera esta desarrollada además de la punzonada llevan la marca del fabricante.

1.15. Variación de la Ley de un Lingote

Para **aumentar** en proporción determinada **la ley** de un lingote se usa la siguiente formula:

Peso de oro fino a añadir:

$$AL = \frac{(a - b) * P}{(c - a)}$$

Donde:

AL: Aumento de Ley;

a: Ley en milésimas a que se quiere llegar.

b: Ley en milésimas del oro del lingote.

c: Ley más alta (ley del oro en milésimas, 100)

p: Peso del lingote que se va aumentar su quilate o ley.

Para **rebajar la ley** de un lingote se usa la siguiente formula:

Peso de liga, añadir:

$$RL = \frac{(b - a) * P}{a}$$

Donde:

RL: Rebaja de Ley;

a: La ley en milésimas a que se quiere llevar el lingote de oro

b: La mas alta ley de oro que tiene el lingote, en milésimas

P: Peso del lingote.

1.16. Consideraciones Económicas para la Extracción del Oro

El rendimiento económico: de la explotación de un yacimiento de oro queda determinado por:

$$C = \frac{(a - b) * 100}{a}$$

Donde:

C: Rendimiento económico o beneficio obtenido por tonelada de mineral tratado, expresado en %

a: Rendimiento por tonelada de oro fino, valor económico.

b: Costo de producción

El beneficio de laboreo:

$$D = (a - b) * E$$

Donde:

D: Beneficio de laboreo en valor monetario.

E: Precio de venta del oro

a: Rendimiento por tonelada de oro fino, valor económico.

b: Costo de producción

Valor de la producción:

Onz. de oro producidas * precio de venta de oro

Dividendos pagados a cada acción de inversión:

$$Po = \frac{D (I + G + A + R)}{\# P}$$

Donde:

Po : Dividendo pagado a cada una de las acciones

D : Beneficio de Laboreo

I : Impuesto

G : Gastos generales

#P : Numero de acciones

A : Amortizaciones

R : Reservas

Como se puede ver, que cuanto mas rico es el mineral y mas perfecto y económico el procedimiento de extracción mayor es el beneficio.

1.17. Cadenas de comercialización y estructura de costos

1. Los pequeños productores usualmente venden el oro a los acopiadores ubicados en las zonas de producción ó a los comerciantes a cambio del pago de sus víveres o insumos.
2. Los acopiadores venden el oro a los **Traders (transportador intermediario)** ubicados en Arequipa, Cuzco, Puerto Maldonado, entre otros.
3. El Trader traslada el oro hasta Lima, vendiéndolo a exportadores locales eventualmente lo coloca en Londres, New York u otra plaza del extranjero, con lo cual se cierra el ciclo de comercialización.

En la medida de que es un negocio altamente competitivo, no existe diferencias substanciales de precio ni de márgenes en cada eslabón de la comercialización. Los productores de mayor escala prefieren eliminar la comisión del acopiador y vender directamente el oro al trader, generalmente ubicado en Cusco.

Una estructura de costos referencial serían los siguientes:

Productor	96,5 %
Acopiador	1.0%
Trader	2- 3 %

Gastos Operativos (acopiar)	0.2
Transporte a Lima	0.2
Transporte a Londres	0.45
Costos de operación	0.45
Utilidad trader	0.7

1.18. Términos y condiciones para la compra/venta de oro metal

Material: Cantidad y Calidad

Contenido Mínimo de oro: 350 onzas finas

Contenido Máximo de oro: 430 onzas finas

Ver 1.4. del presente Capítulo.

Entrega

Definir lugar de entrega y a quien corresponde asumir el pago de fletes.

- a). En cancha mina
- b). En planta de amalgamación
- c). Planta de beneficio convencional (Cianuración, Flotación., etc.)

Peso y Leyes

Según guía de recepción y ley final de acuerdo al certificado de laboratorio o estimación convencional o empírica.

En cuanto al peso se consideran los siguientes conceptos:

Precio base:

Referido al Fixed London PM. del día de transacción. Cuando no haya publicación de mercado se tomará como referencia, el día anterior publicado, más próximo a la fecha de transacción.

Pago:

En soles o dólares americanos al tipo de cambio , al 90% del contenido estimado de oro fino en base a verificación preliminar de pesos y leyes.

El saldo a resultados finales, menos las deducciones pertinentes

De acuerdo a la ley final, utilizando de ser el caso, canje de leyes y dirimencia o en leyes estimadas convencionalmente para compra/venta a firme. Se descontara determinados porcentajes por recuperación metalúrgica o perdida de refinación según sea el caso. 99.7% del ensaye final

1.19. Cláusulas Pre-cautelatorias:

Pago:

En dólares americanos o en soles al tipo de cambio, posición venta, del día de transacción y en base al peso y leyes finales; menos las deducciones pertinentes.

Maquila: constituye una de las deducciones más significativas en la comercialización ya sea de minerales o concentrados.

Incluso la provisión de cotización internacional menos US\$ 10.00 que se utiliza para comercializar el oro metálico (fundido o refojado) se puede considerar parcialmente como una maquila de refinación.

La "maquila para el mineral" se cubre los siguientes rubros:

- Manipuleo del mineral o relave.

- Análisis del lote durante el proceso y del producto resultante.
- Tarifa de tratamiento o beneficio.
- Envases o embalaje.

De acuerdo con estándares internacionales y en los cuales intervienen los siguientes actores:

- a). El vendedor o Productor (P), puede ser titular minero o dispone de un acuerdo o contrato de explotación que lo faculta a explotar en concesiones de terceros.
- b). El Comprador (C), un acopiador o agente de compra, que puede ser el titular de concesión donde están facultados a operar los mineros artesanales

Además de definir alternativas de negociación pruebas metalúrgicas, recuperaciones, leyes mínimas, se toman muestras representativas del lote

1.20. ¿Costos de Denuncios Mineros?

- Los petitorios de concesiones mineras se presentan en cualquiera de las Oficinas Regionales del Registro Público de Minería (ORPM).
- En cada ORPM se lleva un Libro de Actas foliado y sellado para efectos de determinar la prioridad en la presentación de petitorios.
- Recibido los petitorios de concesiones mineras, los encargados de mesa de partes de la ORPM extienden el código correspondiente en el Libro de Petitorios.

1.21. Requisitos para formular un Petitorio Minero

Presentar en la sede central del INACC:

- Formulario del petitorio consignándose la información que corresponda, en original más dos copias simples.
- Formulario del compromiso previo en forma de declaración jurada, en original más dos copias simples.
- Comprobante de pago original del derecho de trámite, más dos copias simples.
- Comprobante de pago original del derecho de vigencia, más dos copias simples; o, de ser el caso, el Certificado de Devolución del Derecho de Vigencia original y vigente, más dos copias simples.
- Los PMA y los PPM presentarán una copia simple de su calificación otorgada por la DGM.

a.- REQUISITOS DEL PETITORIO

El petitorio debe cumplir con los siguientes requisitos:

- Nombres, apellidos, nacionalidad, estado civil, domicilio, DNI;
- Nombre del petitorio;
- Distrito, provincia, donde se encuentra ubicado el petitorio;
- Clase de concesión (sustancias metálicas o no metálicas)
- Identificación de la cuadrícula o conjunto de cuadrículas solicitadas;
- Extensión superficial del área solicitada expresada en Ha.;
- Identificación de la cuadrícula colindantes;
- Nombres, apellidos y domicilio del propietario del terreno superficial donde se ubique la concesión solicitada;

b. COMPROMISO PREVIO DEL PETICIONARIO

El Compromiso previo, se comporta como una Declaración Jurada del peticionario, mediante el cual se compromete a:

- Realizar sus actividades productivas en el marco de una política que busca la excelencia ambiental;
- Actuar con respeto frente a las instituciones, autoridades, cultura y costumbres locales;
- Mantener un dialogo continuo y oportuno con las autoridades regionales y locales, alcanzándoles información sobre sus actividades mineras;
- Lograr con las poblaciones del área de influencia una institucionalidad para el desarrollo local;
- Fomentar preferentemente el empleo local;
- Adquirir preferentemente los bienes y servicios locales.

c. DOCUMENTOS QUE ACOMPAÑAN A LA SOLICITUD

A la solicitud deberá acompañarse los siguientes documentos:

- Recibo de pago del derecho de vigencia correspondiente al primer año;
- Recibo de pago del derecho de tramitación equivalente al 10% de una UIT;
- Calificación de pequeño productor minero, de ser el caso.
- Todos los petitorios de concesiones mineras deberán publicarse por una sola vez en el diario oficial "El Peruano"

d. COSTO POR DERECHO DE GESTIÓN

- El derecho de trámite equivale a S/. 340 nuevos soles y se pagará en la caja de la sede central del INACC o en la cuenta corriente en soles 0000282715 del Banco de la Nación.
- El derecho de vigencia equivale a \$ 3 dólares por cada hectárea o fracción solicitada y se pagará en el SCOTIABANK PERÚ S. A. A., antes Banco Wiese Sudameris indicando que se trata de un nuevo petitorio, código 999 del INACC; o, en el Banco Sudamericano (ahora Scotiabank) indicando sólo que se trata de un nuevo petitorio.

- El MA pagará por derecho de vigencia \$ 0,5 dólar por hectárea o fracción, el PPM pagará por derecho de vigencia \$ 1 dólar por hectárea o fracción, con su calificación vigente otorgada por la Dirección General de Minería.

e. PLAZOS PARA LA TITULACIÓN

- La DGCM tiene 7 días hábiles para revisar el petitorio y si éste cumple con todos los requisitos notificará los carteles al solicitante;
- El solicitante tiene 30 días hábiles para publicar los carteles en los diarios que indique la DGCM, y 60 días calendarios para presentar las páginas enteras y originales de los diarios donde consten las publicaciones al INACC;
- La DGCM tiene 30 días hábiles para emitir los informes, y 5 días hábiles para remitir el expediente al jefe del INACC;
- El jefe del INACC aprobará el título no antes de 30 días desde la última publicación del cartel;
- El INACC publicará el título dentro de los 15 días del mes siguiente.

Los plazos señalados en los numerales 1 y 3 se amplían en caso de requerirse la opinión del INRENA, PETT, Dirección Regional Agraria, INADE, Gobiernos Regionales, Municipalidades Provinciales, etc.

1.22. Procedimiento para Concesiones de Beneficio

El solicitante de una concesión de beneficio deberá presentar una solicitud a la Dirección General de Minería: DGM, al cual deberá acompañar la siguiente información:

- Breve memoria descriptiva de la Planta;
- Copia del cargo de presentación del EIA;
- Autorización de usos de aguas expedidas por el Ministerio de Agricultura: MA;

- Documento que acredite que el solicitante está autorizado a utilizar el terreno en el que se construirá la planta.

1.23. ¿Dónde presentar la solicitud?

En cualquier mesa de partes de las sedes del INACC: Lima, Cusco, Trujillo, Arequipa, Madre de Dios y Puno, en el horario de lunes a viernes de 8:15 a 16:30 horas.

Se recuerda al usuario:

Si el petitorio se presenta en Lima, deberá llenar 3 juegos de formato de solicitud y adjuntar el original y 2 copias de los documentos que acompañe.

En caso de presentarlo en las Oficinas Regionales, deberá presentar 4 juegos de formato de solicitud, el original y dos copias de cada documento que acompañe.

La fecha, hora y minuto de presentación de la solicitud definen la prioridad en el tiempo del derecho sobre el área respecto a terceros.