

---

CORPORACION MINERA DE BOLIVIA  
DIRECCION DE PLANIFICACION

**REGLAMENTO  
PARA LA  
COMERCIALIZACION DE  
MINERALES, METALES Y  
NO METALES**

GESTION - 2015

---

# INDICE

## CAPÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES

ARTÍCULO 1.- (OBJETO) .....	1
ARTÍCULO 2.- (PRINCIPIOS) .....	1
ARTÍCULO 3.- (BASE LEGAL DEL REGLAMENTO).....	1
ARTÍCULO 4.- (AMBITO DE APLICACIÓN).....	2
ARTÍCULO 5.- (ELABORACIÓN, APROBACIÓN DEL REGLAMENTO).....	2
ARTÍCULO 6.- (SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO) .....	2
ARTÍCULO 7.- (DISPOSICIÓN TRANSITORIA).....	2

## CAPITULO II PARTICIPANTES DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

ARTÍCULO 8.- (MÁXIMA AUTORIDAD EJECUTIVA “MAE”).....	3
ARTÍCULO 9.- (RESPONSABLE DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN).....	3
ARTÍCULO 10.- (COMISIÓN DE CALIFICACIÓN).....	3
ARTÍCULO 11.- (AREA DE COMERCIALIZACIÓN) .....	4
ARTÍCULO 12.- (AREA DE COMPRA DE MINERALES Y CONCENTRADOS) .....	5
ARTÍCULO 13.- (UNIDAD SOLICITANTE) .....	6
ARTÍCULO 14.- (ASESOR JURIDICO).....	6
ARTÍCULO 15.- (UNIDAD DE CONTABILIDAD).....	6
ARTÍCULO 16.- (UNIDAD DE TESORERÍA) .....	7
ARTÍCULO 17.- (UNIDAD DE TRANSPARENCIA) .....	7

## CAPÍTULO III COMERCIALIZACIÓN DE MINERALES, METALES Y NO METALES

### SECCIÓN I DE LOS DOCUMENTOS E INSTRUMENTOS DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN

ARTÍCULO 18.- (TÉRMINOS DE REFERENCIA).....	8
ARTÍCULO 19.- (DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN) .....	8
ARTÍCULO 20.- (LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN).....	9
ARTÍCULO 21.- (DECLARACIÓN IMPOSITIVA) .....	9
ARTÍCULO 22.- (MANIFIESTO INTERNACIONAL DE CARGA) .....	9
ARTÍCULO 23.- (FORMAS DE PAGO) .....	11

**SECCIÓN II**  
**VENTA DE MINERALES, METALES Y NO METALES**

ARTÍCULO 24.- (MODALIDAD DE VENTA).....	11
ARTÍCULO 25.- (PROponentes).....	12
ARTÍCULO 26.- (DECLARACIÓN DESIERTA) .....	12
ARTÍCULO 27.- (IMPEDIDOS PARA PARTICIPAR EN PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN) ...	12
ARTÍCULO 28.- (CIERRE DEL PERIODO DE COMERCIALIZACIÓN).....	13
ARTÍCULO 29.- (PROCEDIMIENTO PARA VENTAS INTERNAS).....	13
ARTÍCULO 30.- (PROCEDIMIENTO DE VENTAS SPOT DE MINERALES, METALES Y NO METÁLICOS).....	14
ARTÍCULO 31.- (PROCEDIMIENTO DE VENTAS MEDIANTE INVITACIÓN PÚBLICA) .....	14
ARTÍCULO 32.- (PROCEDIMIENTO POR CONTRATO DIRECTO).....	16

**SECCIÓN III**  
**COMPRA DE MINERALES Y CONCENTRADOS**

ARTÍCULO 33.- (RECEPCIÓN).....	16
ARTÍCULO 34.- (PROCEDIMIENTO PARA LA COMPRA DE MINERAL Y/O CONCENTRADOS)	17

**ANEXOS**

ANEXO – 1 MODELO FICHA TECNICA.....	20
ANEXO – 2 MODELO TERMINOS DE REFERENCIA.....	21
ANEXO – 3 MODELO CONTRATO DE COMPRA – VENTA (METÁLICOS).....	26
ANEXO – 4 INCOTERMS .....	30
ANEXO – 5 GLOSARIO .....	34

## **CAPÍTULO I DISPOSICIONES GENERALES**

### **ARTÍCULO 1.- (OBJETO)**

El presente documento, tiene por objeto establecer la reglamentación adecuada para la Comercialización de Minerales, Metales y No Metales de la Corporación Minera de Bolivia – COMIBOL, para la generación de excedentes en el país, en el marco de la Ley N° 466 de la Empresa Pública y Ley N° 535 de Minería y Metalurgia.

### **ARTÍCULO 2.- (PRINCIPIOS)**

La aplicación del presente Reglamento está orientado bajo los siguientes principios:

- a) **BUENA FÉ.-** Se presume el correcto y ético actuar del personal de la COMIBOL y proponentes.
- b) **EFICIENCIA.-** Los procesos de Comercialización de Minerales, Metales y no Metales deben ser realizados oportunamente, en tiempo óptimo y con los menores costos posibles.
- c) **LIBRE PARTICIPACIÓN.-** El proceso de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales debe permitir la libre participación y la más amplia concurrencia de proponentes, a través de mecanismos de publicidad, con el objeto de obtener las mejores condiciones en cuanto a oferta.
- d) **RESPONSABILIDAD.-** El personal participante en la Comercialización de Minerales, Metales y No Metales, deben cumplir con toda la Normativa Vigente y asumir las consecuencias de sus actos y omisiones en el desempeño de las funciones públicas.
- e) **TRANSPARENCIA.-** Los actos, documentos y la información de los procesos de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales son públicos.

### **ARTÍCULO 3.- (BASE LEGAL DEL REGLAMENTO)**

La base legal de presente Reglamento está sustentada y enmarcada por las siguientes Leyes, Decretos y Resoluciones:

- a) **Constitución Política del Estado** del 07-02-2009.
- b) **Ley N° 535** de 28.05.2014, Minería y Metalurgia.
- c) **Ley N° 466** de 26.12.2013, Empresa Pública.
- d) **Ley N° 004**, de 31.03.2010, Marcelo Quiroga Santa Cruz
- e) **Ley N° 2492** de 02-08-2003, Código Tributario Boliviano.
- f) **Ley N° 1990** de 28-07-1999, Ley General de Aduanas
- g) **Ley N° 1963** de 23-03-1999, modifica la Ley de Exportaciones.
- h) **Ley N° 1489** de 16-04-1993, Ley de Exportaciones.

- i) **Ley N° 1178** de 20-07-1990, de Administración y Control Gubernamentales
- j) **Ley N° 843** de 20-05-1986, Reforma tributaria.
- k) **Ley N° 14379** de 25.02.1977, Código de Comercio
- l) **Decreto Supremo N° 29577** de 21.05.2008, Reglamento para la liquidación y pago de Regalía Minera – RM.
- m) **Decreto Supremo N° 29474**, de 12-03-2008, que califica a la Corporación Minera de Bolivia, como Empresa Pública Nacional Estratégica.
- n) **Decreto Supremo N° 27130** de 09-01-2004, Reglamento al Código Tributario.
- o) **Decreto Supremo N° 25706** de 14-03-2000 disposiciones complementarias.
- p) **Decreto Supremo N° 29847** de 10 de diciembre de 2008, Servicio Nacional de Verificación de Exportaciones (SENAVEX ).
- q) **Decreto Supremo N° 26397** de 07-11-2001, Devolución de Impuestos
- r) **Decreto Supremo N° 25870** de 18-08-2000, Reglamento a la Ley General de Aduanas.
- s) **Decreto Supremo N° 23318-A** de 03-11-1992, que aprueba el Reglamento de Responsabilidad por la Función Pública y Decreto Supremo N° 26237 de 29-06/2001, modificatorio
- t) **Resolución Bi Ministerial N°. 007/99** de 26-03-1999, Nueva declaración de Exportaciones.
- u) **Otras disposiciones legales en vigencia que norman y/o regulan el presente Reglamento.**

#### **ARTÍCULO 4.- (AMBITO DE APLICACIÓN)**

La presente Reglamentación será de aplicación obligatoria por todo el personal que participe en el proceso de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales de la Corporación Minera de Bolivia.

#### **ARTÍCULO 5.- (ELABORACIÓN, APROBACIÓN DEL REGLAMENTO)**

Los Responsables de la elaboración del presente Reglamento son la Gerencia Administrativa Financiera, Gerencia Técnica y de Operaciones, Gerencia Nacional de Recursos Evaporíticos, Empresas Filiales, Empresas Productivas, Dirección General de Asuntos Jurídicos, Área de Comercialización, Dirección de Planificación y aprobado por el Directorio General de COMIBOL mediante Resolución de Directorio.

#### **ARTÍCULO 6.- (SANCIONES POR INCUMPLIMIENTO)**

El incumplimiento u omisión de lo dispuesto por el presente Reglamento, generará responsabilidades de acuerdo a la Ley N° 004 (Marcelo Quiroga Santa Cruz) y las normas vigentes.

#### **ARTÍCULO 7.- (DISPOSICIÓN TRANSITORIA)**

El presente Reglamento podrá ser modificado por el Directorio General, en forma parcial o total, según políticas de la COMIBOL, cambios en la normativa vigente y/o a requerimiento de ajuste de las Áreas involucradas.

## **CAPITULO II PARTICIPANTES DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN**

### **ARTÍCULO 8.- (MÁXIMA AUTORIDAD EJECUTIVA “MAE”)**

La Máxima Autoridad Ejecutiva de la Corporación Minera de Bolivia, es el Presidente Ejecutivo, quien es responsable de todo el proceso de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales, pudiendo delegar esta competencia y las funciones que siguen:

- a) Aprobar o Rechazar el inicio del Proceso de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales.
- b) Designar o delegar mediante Resolución expresa, para uno o varios procesos de comercialización a un Responsable del Proceso de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales (en el lugar que corresponda).
- c) Suscribir los Contratos de Venta de Minerales, pudiendo delegar esta función mediante Resolución Expresa (Poder Amplio y suficiente).

Los responsables designados por la MAE firmaran los contratos de venta con la otorgación del Poder Notariado correspondiente.

### **ARTÍCULO 9.- (RESPONSABLE DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN)**

El Responsable del Proceso de Comercialización, será nombrado por el Presidente Ejecutivo quién se encargará de la Comercialización de Minerales, Metales y No Metales desde su inicio hasta la conclusión del proceso y cuyas funciones son las siguientes:

- a) Autorizar o rechazar el inicio del Proceso de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales
- b) Designar a los integrantes de las Comisiones de Calificación.
- c) Aprobar el informe de la Comisión de Calificación y sus recomendaciones o solicitar su complementación o sustentación.
- d) Anular el Proceso de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales en base a la justificación técnica y legal de la Comisión de Calificación.
- e) Adjudicar o declarar desierta el Proceso de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales, mediante Resolución Administrativa.
- f) Planificar las Ventas de Minerales, Metales y No Metales.
- g) Controlar y agilizar la Comercialización de Minerales Metales y No Metales.
- h) Conformar y archivar el expediente de cada uno de los procesos de comercialización.
- i) Suscribir los contratos de venta de minerales.

### **ARTÍCULO 10.- (COMISIÓN DE CALIFICACIÓN)**

La evaluación de propuestas para la Comercialización de Minerales, Metales y No Metales será realizada a través de una Comisión de Calificación, mismos que serán designados, mediante Memorándum, por el Responsable del Proceso de Comercialización.

La Comisión de Calificación estará conformada por:

- Personal dependiente de la Gerencia Técnica y de Operaciones de Oficina Central (Un integrante).
- Personal dependiente de la Unidad Solicitante (Dos integrantes como mínimo).

El personal dependiente del Área de Comercialización de Oficina Central participara como asesoramiento técnico sin derecho a voto.

Sus atribuciones y competencias son:

- a) Solicitar la adhesión de otro(s) profesional(es) especialista(s) según corresponda.
- b) Recepción de Propuestas de acuerdo a los TDR (si corresponde)
- c) Proceder con la Apertura de Propuestas.
- d) Analizar y Evaluar los documentos administrativos de los proponentes.
- e) Realizar la calificación de las Propuestas Económicas.
- f) Elaborar el informe de calificación y recomendación de adjudicación o declaración desierta.

#### **ARTÍCULO 11.- (AREA DE COMERCIALIZACIÓN)**

El Área de Comercialización se regirá de acuerdo a lo siguiente:

- a) En la modalidad de Invitación Pública estará bajo responsabilidad del Área de Comercialización de Oficina Central La Paz, en coordinación con los Responsables de Comercialización de las Empresas Productivas
- b) Las Unidades de Comercialización de las Empresas Productivas serán responsables de la comercialización en la modalidad de Venta Interna y Spot en coordinación con el Área de Comercialización de Oficina Central La Paz.

Sus funciones son:

- a) Asesorar y gestionar la Comercialización de Minerales, Metales y No Metales para las diferentes Empresas que componen a la COMIBOL.
- b) Realizar Planes Estratégicos de Mercadeo, que permitan alcanzar los diferentes mercados tanto Nacionales como Internacionales.
- c) Definir Estrategias de Comercialización.
- d) Hacer el Seguimiento y Evaluación de los Planes de Mercadeo.
- e) Supervisar la Cobranza de las Ventas de los Minerales Concentrados Metálicos y No Metálicos en coordinación con las Empresas Productivas.
- f) Analizar la viabilidad comercial de producto.
- g) Coordinar y controlar la preparación de carga, control de muestreo y consolidación de la carga en los diferentes medios de transporte utilizados para su exportación (logística de exportación).
- h) Realizar el Monitoreo de Valores y Precios Actuales de los Productos.
- i) Elaborar los documentos de exportación.

- j) Realizar con carácter obligatorio, los Actos Administrativos de los Procesos de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales.
- k) Velar por el cumplimiento de las condiciones y plazos establecidos en los procesos de convocatoria.
- l) Incorporar en los términos de referencia, cuando corresponda, las enmiendas a las Especificaciones Técnicas, siempre que estas enmiendas no modifiquen la estructura y el contenido de los Términos de Referencia.
- m) Llevar un Registro o Libro de Actas de las propuestas recibidas.
- n) Conformar y Archivar el Expediente de cada uno de los Procesos de Comercialización.
- o) Recomendar la elección de la Modalidad de Comercialización, cuando sea pertinente.
- p) Coordinar con las Unidades Solicitantes la comercialización de los excedentes y subproductos.
- q) Aprobar y refrendar los Términos de Referencia.
- r) Recomendar mediante Informe de Justificación Técnica para la cancelación, suspensión o anulación de un proceso de comercialización y otros informes que se requieran.
- s) Llevar un registro de Control de las Regalías Mineras aportadas.

#### **ARTÍCULO 12.- (AREA DE COMPRA DE MINERALES Y CONCENTRADOS)**

El Área de Compras de cada Unidad o Empresas según su tipo de Industria, tiene las siguientes atribuciones:

- a) Asesorar y gestionar la Compra de Minerales y Concentrados de acuerdo a Normativa Vigente.
- b) Realizar Planes Estratégicos para la Compra de Minerales y Concentrados.
- c) Definir Estrategias de Compra.
- d) Supervisar la Compra de los Minerales y Concentrados.
- e) Analizar la viabilidad comercial de producto.
- f) Realizar la Liquidación Provisional y Final por la Compra de Minerales y Concentrados.
- g) Controlar la recepción y pesaje del Mineral y Concentrados.
- h) Elaborar el Certificado de Peso del mineral a adquirir.
- i) Solicitar la elaboración del Certificado de Análisis Químico.
- j) Determinar la Ley del Mineral.
- k) Coordinar y controlar la preparación de carga, control de muestreo y consolidación de la carga.
- l) Realizar el monitoreo de valores y precios actuales de los Productos.
- m) Realizar con carácter obligatorio, los Actos Administrativos de los Procesos de Compra de Minerales y Concentrados.
- n) Conformar y archivar el Expediente de cada uno de los Procesos de Compra de Minerales y Concentrados.
- o) Elaborar Informe o Nota para el pago por la Compra de Minerales y Concentrados de acuerdo a Normativa Vigente.



### **ARTÍCULO 13.- (UNIDAD SOLICITANTE)**

Las Unidades Solicitantes de la Corporación Minera de Bolivia son las Unidades Funcionales del área Productiva y/o Técnica.

Sus funciones son:

- a) Solicitar a la MAE o Responsable del Proceso de Comercialización, la autorización para la Venta de Minerales.
- b) Elaborar los Términos de Referencia.
- c) Elaborar la Ficha Técnica del Producto a ser comercializado.
- d) Elaborar el Informe Técnico – Económico y de Costos de Producción.
- e) Definir la forma de Adjudicación. Cuando corresponda, solicitará oportunamente la ejecución de las garantías.
- f) Efectuar el Seguimiento sobre el avance y cumplimiento de los Procesos de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales.

### **ARTÍCULO 14.- (ASESOR JURIDICO)**

El Asesor Jurídico dependiente de la Dirección General de Asuntos Jurídicos de la Oficina Central o de las Gerencias Regionales o Gerencias de Empresas Productivas tiene las siguientes atribuciones:

- a) Elaborar los informes legales de ser requeridos por el RPC en el Proceso de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales.
- b) Elaborar los Contratos de Compra y Venta de Minerales, Metales y No Metales.
- c) Firmar o Visar el contrato de forma previa a su suscripción, como Responsable de su elaboración.
- d) Revisar la legalidad de la documentación presentada por el proponente adjudicado para la suscripción del contrato.
- e) Elaborar y visar todas las Resoluciones establecidas en el presente Reglamento.
- f) Protocolizar ante Notaría de Gobierno o Notaría de Fe Pública los Contratos de Compra y Venta de Minerales, Metales y No Metales cuando corresponda, el costo del trámite será asumido por el Comprador o Importador.
- g) Elaborar el Informe Legal para la cancelación, suspensión o anulación de un Proceso de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales, En caso de ser requerido.

### **ARTÍCULO 15.- (UNIDAD DE CONTABILIDAD)**

La Unidad de Contabilidad, es el Departamento de Contabilidad dependiente de la Dirección Financiera en Oficina Central o las Unidades de Contabilidad de las Gerencias Regionales o Gerencias de Empresas Productivas.

Tiene las siguientes funciones:

- a) Registrar los Ingresos y Salidas en el Sistema de Contabilidad y Almacenes de acuerdo a la Normativa Vigente.
- b) Archivar con los Comprobantes Contables, los documentos originales del Proceso de Venta.
- c) Realizar el seguimiento para la recuperación de los CEDEIM (Certificado Devolución Impositiva) en coordinación con la Gerencia Administrativa Financiera de COMIBOL.
- d) Llevar un control de las Regalías Mineras asignadas.

#### **ARTÍCULO 16.- (UNIDAD DE TESORERÍA)**

La Unidad de Tesorería es la Unidad dependiente de la Dirección Financiera en Oficina Central o las Unidades de Contabilidad de las Gerencias Regionales o Gerencias de Empresas Productivas.

Sus funciones son:

- a) Recepcionar y registrar los depósitos realizados por el Comprador o Importador.
- b) Registrar los Ingresos en el Sistema Contable de acuerdo a la Normativa Vigente.
- c) Custodiar las Garantías presentadas por los Adjudicados, velando por su vigencia (Si corresponde).
- d) Facturar los pagos realizados de acuerdo a Contrato (Para Ventas Internas).

#### **ARTÍCULO 17.- (UNIDAD DE TRANSPARENCIA)**

La Unidad de Transparencia realizará el seguimiento a todo el Proceso de Comercialización, informando permanentemente a la MAE del proceso o de algunas anomalías que se detecten, asesorando a los involucrados a actuar con la mayor transparencia.

### **CAPÍTULO III**

## **COMERCIALIZACIÓN DE MINERALES, METALES Y NO METALES**

### **SECCIÓN I**

## **DE LOS DOCUMENTOS E INSTRUMENTOS DEL PROCESO DE COMERCIALIZACIÓN**

### **ARTÍCULO 18.- (TÉRMINOS DE REFERENCIA)**

Los Términos de Referencia, deberán ser elaborados por el Área de Comercialización, conjuntamente la Unidad Solicitante, con el siguiente contenido mínimo:

- Ficha Técnica.
- Documentos Legales de Presentación.
- Precio Referencial (Si corresponde).
- Forma de Entrega.
- Impuestos y Gravámenes.
- Forma de Pago.
- Tipo de Moneda.
- Cantidad Ofertada.
- De las consultas y aclaraciones.
- Modificación a los documentos de invitación.
- Presentación de propuestas.
- Ofertas tardías.
- Evaluación de propuestas.
- Confidencialidad del proceso.
- Rechazo e inhabilitación de ofertas.
- Certificación de la Venta y Pago.
- Contrato de Compra Venta.
- Falta de propuestas.
- Garantías requeridas (cuando corresponda).

### **ARTÍCULO 19.- (DOCUMENTOS DE EXPORTACIÓN)**

De acuerdo a la naturaleza del Producto y el País destino, se debe preparar la siguiente documentación:

- Factura Comercial (original y copias) dosificada.
- Lista de Empaque (Packing List).
- Certificado de Origen SENAVEX (cuando corresponda).
- Declaración Única de Exportación – DUE (SIDUNEA).
- Certificado de Análisis de Minerales y Metales.
- Regalía Minera (RM – Form. 3007).
- Certificado de Liquidación (INE).
- Formulario de Compra y Venta de Minerales - M-03 (SENARECOM)
- Guía de despacho
- Seguros

## **ARTÍCULO 20.- (LOGÍSTICA DE EXPORTACIÓN)**

- Certificación de Peso y de Calidad.
- Estiba del material sobre transporte.
- Transporte desde origen hasta destino conforme a Contrato de Compra Venta.
- Estiba del material en destino.
- Manipuleo y almacenaje de material (Puerto o Puerto seco).
- Estiba de material al transporte asignado.
- Transporte del material a destino final.
- Estiba del material en destino.
- Desconsolidación del producto.

## **ARTÍCULO 21.- (DECLARACIÓN IMPOSITIVA)**

Los documentos que se deriven a la Unidad de Contabilidad para su respectiva declaración de (IVA-Exportaciones), serán los siguientes:

- Documento Único de Exportación – DUE.
- Certificado de Salida.
- Manifiesto Internacional de Carga (según la modalidad de transporte).
- Factura Comercial.
- Formulario Liquidación Regalías Mineras.
- Certificados de Análisis.
- Contratos con los Clientes.

### **a) Errores subsanables en los documentos:**

Son aquellos errores que pueden ser corregidos en el transcurso de 15 días

### **b) Errores no subsanables en los documentos:**

Son aquellos errores en los trámites, procedimientos realizados por las Empresas transportadoras, para lo cual deberán realizar los trámites administrativos respectivos, ante la Aduana Nacional a corregirlos.

En estos casos los Responsables del Área de Ventas, deberán poner en conocimiento a las instancias superiores de estas observaciones (errores) mediante nota expresa para tomar la acciones correspondientes.

## **ARTÍCULO 22.- (MANIFIESTO INTERNACIONAL DE CARGA)**

Las Empresas transportadoras deberán garantizar que los datos del Manifiesto Internacional de Carga (MIC/DTA) estén correctos como ser:

- N° de placa del camión.
- Nombre del Conductor del camión.

- N° de licencia del conductor.
- N° de trámite.
- Tipo de bulto.
- Cantidad de bultos.
- Peso bruto.
- N° correlativo de la declaración única de exportación.
- N° de factura comercial correspondiente a la DUE.
- Sellos autorizados (Aduanas de tránsito) verificar que las fechas estén correlativas al trayecto que sigue.

Para el transporte Aéreo MCI/DTAI, se emitirá la Guía Aérea (Airway Bill), donde deberá establecerse correctamente los siguientes datos:

- Nombre de la nave asignada.
- Naturaleza y Cantidad de los Bienes.
- Peso Bruto.
- Código de Agente IATA.
- Origen.
- Destino.
- Nave Asignada.
- Información de cuenta.
- Encargado del manejo de la Información.
- Valor de la Carga.

Para el Transporte Férreo, se emitirá el TIF/DTA (Transporte Internacional Férreo y Declaración de Tránsito Aduanero), donde deberán establecerse los siguientes datos:

- Nombre de la Empresa Férrea.
- N° de trámite.
- Estación de Salida.
- Aduana de destino.
- Ferrocarril.
- Lugar de recepción.
- N° de Vagón.
- Tipo de bulto.
- Cantidad de bultos.
- Peso bruto.
- Documentos Anexos a la Carta Porte.
- Sector.
- Sellos autorizados (Aduanas de tránsito) verificar que las fechas estén correlativas al trayecto que sigue.

No se aceptaran documentos que contengan errores, debiendo deslindar toda responsabilidad, siendo la empresa transportadora la que cubre los gastos, multas a pagar por retrasos en la entrega de la documentación, para estos casos el Área de Ventas, deberá realizar un informe que respalde estos hechos para tomar las acciones en el plazo correspondiente.

## **ARTÍCULO 23.- (FORMAS DE PAGO)**

La forma de cancelación, por el grado de seguridad será mediante:

### **a) Depósito Bancario**

Los depósitos bancarios se realizarán para ventas nacionales e internacionales y se depositarán en la cuenta autorizada por la Corporación Minera de Bolivia.

### **b) Carta de crédito**

Abierta a favor de la Corporación Minera de Bolivia, esta forma de pago asegura la oportuna cancelación del valor de la venta, comprometiéndose al banco a efectuar el pago o aceptación correspondiente contra la entrega de documentos.

### **c) Transferencia Bancaria**

Transferencia a la cuenta asignada por la Corporación Minera de Bolivia.

## **SECCIÓN II VENTA DE MINERALES, METALES Y NO METALES**

## **ARTÍCULO 24.- (MODALIDAD DE VENTA)**

La venta de productos mineros en la Corporación Minera de Bolivia, se realiza bajo las siguientes modalidades:

### **a. VENTAS INTERNAS**

Es aquella venta que se realiza en el mercado interno o local a solicitud del cliente y si se encuentra comprendido en lo siguiente:

- **Minerales y Metales:** Se procede a la venta directa si las ofertas se encuentran dentro de los parámetros económicos internos establecidos por las Empresas Productivas de COMIBOL.
- **Minerales No Metales:** La venta se realizará en coordinación con el área de comercialización de oficina central.

### **b. VENTAS “SPOT”**

Son aquellas ventas esporádicas con tonelaje de hasta 3 TM o hasta máximo un contenedor 24 TM que solicitan los clientes, usualmente no son periódicos.

De ser necesario y justificado, la cuantía podrá ampliarse con la aprobación del RPC y el Área de Comercialización, mediante informe.

**c. VENTAS MEDIANTE INVITACIÓN PÚBLICA**

Son aquellas ventas sin límite de cuantía y que se adjudicará mediante Normas que permitan obtener mejores condiciones económicas, favorables y con transparencia.

**d. VENTAS POR CONTRATO DIRECTO**

Para estas ventas se reciben solicitudes de ofertas de potenciales clientes, si estas se encuentran dentro los parámetros de las últimas ventas realizadas mediante invitación pública; y si la Empresa, requiere vender para cumplir con sus obligaciones económicas.

Una vez analizadas las mismas en su procedencia, referencia y otros se determina la venta y se valida a través de un Contrato.

**e. VENTAS EXCEPCIONALES**

En caso de que la Empresa tenga la necesidad urgente de comercializar su producto para cumplir con sus obligaciones económicas y previa justificación técnica, indiferente de las condiciones de precios de mercado, una vez recibida y analizada la propuesta, se procederá a la venta del producto.

**ARTÍCULO 25.- (PROPONENTES)**

Son Sujetos Proponentes en Procesos de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales los siguientes:

- a) Personas Naturales, Jurídicas.
- b) Empresas y Comercializadoras Nacionales y Extranjeras, legalmente establecidas.

**ARTÍCULO 26.- (DECLARACIÓN DESIERTA)**

El Responsable del Proceso de Comercialización podrá declarar desierto el Proceso de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales, por recomendación de la Comisión de Calificación, si se produce alguna de las siguientes causales:

- a) No se hubiera recibido ninguna propuesta.
- b) Ninguna oferta hubiese cumplido lo especificado de los términos de referencia.
- c) Cuando el proponente adjudicado incumpla la presentación de documentos o desista de formalizar la firma del contrato de venta y no existan otras ofertas calificadas.

**ARTÍCULO 27.- (IMPEDIDOS PARA PARTICIPAR EN PROCESOS DE COMERCIALIZACIÓN)**

Están impedidos para participar Directa o Indirectamente, en los Procesos de Comercialización de Minerales, Metales y No Metales, las Personas Naturales o Jurídicas comprendidas en los siguientes incisos:

- a) Que tengan deudas pendientes con el Estado, establecidas mediante notas o pliegos de cargo ejecutoriados y no pagados.
- b) Que tengan sentencia ejecutoriada, con impedimento para ejercer el comercio.
- c) Que se encuentren cumpliendo sanción penal establecida mediante sentencia ejecutoriada por delitos comprendidos en la Ley N° 1743, de 15 de enero de 1997, que aprueba y ratifica la Convención Interamericana contra la Corrupción o sus equivalentes previstos en el Código Penal.
- d) Que hubiesen declarado su disolución o quiebra.
- e) Cuyos Representantes Legales, Accionistas o Socios Controladores tengan vinculación matrimonial o de parentesco hasta el tercer grado de consanguinidad y segundo de afinidad con personal de COMIBOL involucrado en el Proceso de Venta de Minerales, Metales y No Metales.
- f) Los Ex Servidores Públicos que ejercieron funciones en la Entidad Convocante, hasta un (1) año antes de la publicación de la convocatoria, así como las Empresas Controladas por éstos.
- g) Los Servidores Públicos que ejercen funciones en la Empresa, así como las Empresas controladas por estos.
- h) Los proponentes que tengan antecedentes comerciales negativos con Empresas Nacionales e Internacionales.

#### **ARTÍCULO 28.- (CIERRE DEL PERIODO DE COMERCIALIZACIÓN)**

Para el cierre del periodo de ventas por exportación, se considera hasta el día 10 del mes siguiente de la fecha de exportación, con el fin de contar con información respaldatoria para el control de los documentos del proceso de exportación.

**Para las ventas internas, el periodo de cierre será considerado hasta la conclusión del mes.**

#### **ARTÍCULO 29.- (PROCEDIMIENTO PARA VENTAS INTERNAS)**

Este procedimiento se realizara para ventas a requerimiento en el mercado interno nacional, y de acuerdo a políticas internas en relación al volumen permitido por cada empresa productiva.

Sujetándose al siguiente procedimiento:

- a) **Solicitud de requerimiento de compra dirigida al Responsable del Proceso de Comercialización por parte del comprador y evaluada por su Unidad de Comercialización** para la valoración del producto.
- b) En el marco del artículo 24 inciso a) el Responsable del Área de Comercialización comunica al Cliente el monto económico a depositar a la cuenta asignada por la Corporación Minera de Bolivia.



- c) Una vez recibida la constancia del depósito el Área de Comercialización elabora la orden de despacho y factura correspondiente, la cual deberá ser emitida una vez se cuente con la liquidación final.
- d) El Responsable de Bodegas entrega el producto al Cliente de acuerdo a la orden de despacho y devuelve la documentación debidamente firmada al Área de Comercialización.
- e) El Área de Comercialización remite toda la documentación a la Unidad de Contabilidad para su registro correspondiente de acuerdo a normativa vigente.

### **ARTÍCULO 30.- (PROCEDIMIENTO DE VENTAS SPOT DE MINERALES, METALES Y NO METÁLICOS)**

Se sujetara al siguiente procedimiento:

- a) Solicitud de requerimiento de compra dirigida al Responsable del Proceso de Comercialización por parte del comprador
- b) El Responsable del proceso de comercialización evalúa la venta por su Área de Comercialización vía informe: deriva al Responsable del Área de Comercialización para la valoración base de acuerdo a la cotización oficial del LME, Metal Bulletin y en base al peso del material solicitado en los casos que corresponda.
- c) El Responsable del Área de Comercialización deriva al asesor jurídico de la empresa para elaborar el Contrato de Venta, convoca al comprador o su Representante Legal para firmar el contrato, en el caso de que el comprador no cuente con Representación Legal en el país se enviara el contrato vía currier para la firma correspondiente.
- d) El Comprador realiza el pago de acuerdo a contrato a la cuenta asignada por la Corporación Minera de Bolivia y remite al Responsable del Área de Comercialización, quien coordina conforme a contrato el despacho y entrega de la carga.
- e) El Área de Comercialización archiva en el file correspondiente e informa al Responsable del Proceso de Comercialización del proceso finalizado.

### **ARTÍCULO 31.- (PROCEDIMIENTO DE VENTAS MEDIANTE INVITACIÓN PÚBLICA)**

Los procesos de Comercialización de Minerales y Metales y No Metales, se sujetará al siguiente procedimiento:

- a) La Unidad Solicitante, solicita autorización para la Comercialización de Minerales, Metales y No Metales al RPC adjuntando:
  - a. Ficha Técnica del producto a ser comercializado

- b. Términos de Referencia (TDR)
  - c. Informe Técnico – Económico y de costos de producción.
  - d. Informe Legal, de ser requerido.
- 
- b) El Responsable del Proceso de Comercialización aprueba y deriva una copia del proceso al Área de Comercialización o en caso de no ser viable emite informe justificando sus razones.
  - c) El Área de Comercialización conjuntamente con la Unidad Solicitante prepara y efectúa la convocatoria para la Comercialización de Minerales, Metales y No Metales de acuerdo a los términos de referencia establecidos. (A través de medios escritos y/o electrónicos) y gestionará e invitara a potenciales compradores para la presentación de propuestas.
  - d) El Responsable del Proceso de Comercialización conforma la Comisión de Calificación de Propuestas con participación de 2 miembros como mínimo de la Unidad Solicitante y 1 miembro designado por la Gerencia Técnica y de Operaciones de Oficina Central.
  - e) La Comisión de Calificación procede al acto de apertura de sobres y/o revisión directa de las propuestas recibidas por fax o correo electrónico (si corresponde) de acuerdo al cronograma establecido en los Términos de Referencia.
  - f) La Comisión de Calificación emite el informe de Adjudicación al Responsable del Proceso de Comercialización, recomendando al Proponente adjudicado o caso contrario la Anulación o Rechazo al proceso encomendado.
  - g) El Responsable del Proceso de Comercialización da su conformidad, remite una copia para conocimiento de la MAE, al mismo tiempo a la Unidad Jurídica para elaborar el Contrato de Venta, convoca al Representante Legal del Proponente Adjudicado, firman el contrato y lo hace protocolizar si corresponde, en el caso de que la Persona Natural y/o Jurídica adjudicada no cuente con representación legal en el país se enviara el contrato vía currier para la firma correspondiente,
  - h) Una vez firmado el contrato, el Área de Comercialización en coordinación con la unidad solicitante procede con la elaboración de Documentos de Exportación (artículo 19) y la Logística de Movimiento de la Carga (Artículo 20).
  - i) El Proponente adjudicado realiza el pago de acuerdo a Contrato, a la cuenta establecida y presenta el comprobante de pago a la Unidad correspondiente.
  - j) El Área de Comercialización verificando el pago, elabora la orden de entrega y envía al Responsable del Proceso de Comercialización para su firma.
  - k) Una vez firmado la orden de entrega el Responsable del Proceso de Comercialización realiza la logística en coordinación con la Unidad solicitante y el comprador para el despacho correspondiente.

- l) Una vez confirmado la transferencia o pago por el producto, la Unidad de Contabilidad realiza el registro contable correspondiente de acuerdo a Normativa Vigente

### **ARTÍCULO 32.- (PROCEDIMIENTO POR CONTRATO DIRECTO)**

- a) Solicitud de compra por parte del comprador dirigida al Responsable del Proceso de Comercialización y evaluada por su Unidad de Comercialización vía informe, el cual deriva al Responsable del Área de Comercialización para analizar la factibilidad de la venta del producto.
- b) El Responsable del Área de Comercialización en coordinación con el Área de Producción emite el informe correspondiente dirigido al Responsable del Proceso de Comercialización para su aprobación y/o rechazo.
- c) El RPC remite la documentación a la Unidad Jurídica para elaboración de contrato y firmas correspondientes (Comprador-Vendedor) y posterior protocolización si corresponde.
- d) El Responsable del Área de Comercialización, coordina con el Área de Producción, Área Financiera y el Comprador para el despacho y entrega de la carga.

La facturación estará regida de acuerdo a los términos de contrato.

## **SECCIÓN III COMPRA DE MINERALES Y CONCENTRADOS**

### **ARTÍCULO 33.- (RECEPCIÓN)**

La recepción de los minerales y concentrados por su calidad son de gran importancia dentro el sistema establecido en las fundiciones, por ello se debe realizar lo siguiente:

- a) Verificar la documentación requerida del vendedor
  - Nota de remisión o Tornaguía.
  - Certificado provisional de análisis químico (si la calidad es aceptable se recepciona).
  - Fecha de ingreso.
  - Nombre del vendedor.
  - Placa del vehículo de transporte.
  - Nombre del transportista.
  - Peso provisional del material.
  - Cantidad total de bolsas o material de embalaje de acuerdo al tipo de mineral, concentrado o metal.
  - Tipo de material consignado.
  - Firma de la persona responsable.

b) Revisión del material y envases

- Verificar que todos los envases estén cerrados y marcados con el número de lote correspondiente.
- Verificar que esté debidamente firmado por el Responsable que autorizó el descargado del mineral, concentrados o metales.
- La operación de descargado deberá ser realizada en presencia del vendedor o su representante para evitar reclamos posteriores o las observaciones que pudiera existir.

**ARTÍCULO 34.- (PROCEDIMIENTO PARA LA COMPRA DE MINERAL Y/O CONCENTRADOS)**

**a) OBTENCION DE LA MUESTRA**

Para la obtención de la muestra, se realiza el muestreo de los minerales y/o concentrados el día de entrega/recepción en la empresa en presencia del comprador y vendedor, realizando la operación de comuneo (volteo, revolteo) para obtener una muestra representativa de la cual se formará tres paquetes sellados y firmados por ambas partes, destinado el primero para el vendedor, el segundo para el comprador y el tercero para una eventual dirimición.

**b) PESAJE**

El pesaje se debe realizar en una báscula y/o balanza que este calibrada y certificada acorde al tipo de producto a ser pesado, registrando los datos en un formulario (codificación del lote, tipo de material, peso y otros).

**c) COTIZACION**

La cotización y precio pizarra se realiza en base a la publicación oficial de precios internacionales publicados en la L.M.E. London Metal Exchange y/o Metal Bulletin, tomando en cuenta la cotización más baja de las cotizaciones al contado y a tres meses.

**d) ANTICIPO**

El Anticipo sobre liquidación provisional: se podrá realizar un anticipo cuando este estipulado en el contrato de compra o a solicitud del vendedor cuando se realice una compra directa menor, hasta un máximo de 85% del valor de la liquidación provisional y de acuerdo a los siguiente documentación:

- Tornaguía o Nota de Remisión (del Vendedor)
- Pesos definitivos (Comprador)
- Análisis de ley y humedad (Comprador)
- Cotización (Comprador)

#### **e) CERTIFICADOS DE ANALISIS**

La transacción por certificados de análisis de ley, humedad e impurezas: se establecerá esta transacción de acuerdo a políticas internas de compra de cada Empresa.

#### **f) LIQUIDACION TOTAL**

La Liquidación total, Procesara el sistema de compras la liquidación final y/o spot lot de acuerdo a los términos establecidos por el comprador de acuerdo a políticas internas de cada Empresa, de acuerdo a los siguientes documentos:

- Certificado de peso
- Certificado de Análisis e impurezas
- Cotización del periodo de valoración

#### **g) VALORACION**

De acuerdo a la cantidad y calidad de los minerales y/o concentrados, se podrá determinar la valoración del producto de acuerdo a lo siguiente:

- i. **Bajo Términos Spot Lot:** Cooperativas y Minería chica con la cotización del día de entrega del material.
- ii. **Spot Lot:** Comercializadoras y otros proveedores con la cotización del siguiente día de la recepción del material.
- iii. **Bajo Términos de Contrato:** la Valoración será conforme a los términos establecidos entre partes (comprador y vendedor).

# ANEXOS

**ANEXO – 1**  
**MODELO FICHA TECNICA**

**IDENTIFICACION DEL PRODUCTO**

<b>Producto</b>	
<b>Denominación Comercial</b>	
<b>Usos</b>	
<b>Identificación de la Empresa</b>	
<b>Ubicación:</b>	

**CARACTERISTICAS FISICO-QUIMICAS DEL PRODUCTO**

<b>Peso aproximado de lingote (Kg.)</b>	
<b>Dimensiones del lingote (Ancho x Largo x Altura) (cm.)</b>	
<b>Aspecto</b>	
<b>Densidad</b>	
<b>Punto de Ebullición</b>	
<b>Punto de Fusión</b>	
<b>Solubilidad en agua</b>	

**ESTABILIDAD Y REACTIVIDAD**

<b>Estabilidad</b>	
<b>Riesgo de Descomposición del Producto</b>	
<b>Riesgo de Polimerización</b>	
<b>Incompatibles</b>	

**CALIDAD QUÍMICA (COMPOSICION)**

**SEGUN INFORME DE ANALISIS DE LABORATORIO**

<b>Pb. (%)</b>	<b>Au. (%)</b>	<b>As (%)</b>	<b>Zn. (%)</b>	<b>Cu. (%)</b>	<b>Mg. (%)</b>	<b>Cd. (%)</b>	<b>Ag. (%)</b>	<b>Fe. (%)</b>	<b>Al. (%)</b>	<b>Bi. (%)</b>

## **ANEXO – 2**

### **MODELO TERMINOS DE REFERENCIA**

El modelo presenta los aspectos mínimos que debe contener:

#### **PRIMERO.- (DOCUMENTOS DE PRESENTACION)**

##### **1.- CON REPRESENTACION LEGAL EN EL PAIS**

Para Empresas legalmente establecidas en el País deberán cumplir los siguientes requisitos:

- a) Carta de Presentación y referencias de la Empresa.
- b) Experiencia mínima de 2 años en Comercialización Internacional de Minerales (No excluyente).

##### **1.1 (DOCUMENTOS LEGALES)**

Los interesados deberán acompañar con la siguiente documentación:

1. Fotocopia de Cédula de Identidad o Pasaporte del Representante Legal que suscribirá el Contrato.
2. En caso de Representación Legal, fotocopia Poder Notariado otorgado por el comprador a favor de la persona natural o jurídica como su representante legal en el Estado Plurinacional de Bolivia.
3. Fotocopia de Número de Identificación Tributaria NIT.
4. Fotocopia de Matricula de Comercio.

##### **2.- CON REPRESENTACION LEGAL DE UNA EMPRESA DEL EXTERIOR EN EL PAIS**

Debe tener un mandato conferido en el extranjero, necesariamente el Poder deberá ser legalizado por y ante el Estado que se otorgó y autenticado por la cancillería del Estado Boliviano, debiendo acreditar Cédula de identidad o pasaporte\*.

**Nota:** \* En caso de encontrarse en la situación correspondiente al inciso 2°, sólo deberá acompañar con una carta de intenciones, más referencias de la Empresa y una fotocopia de carnet de identidad o pasaporte del representante legal que suscribirá el contrato.

##### **3.- SIN REPRESENTACION LEGAL EN EL PAIS**

- a) Referencias de la Empresa.



- b) Para empresas Internacionales que no cuenten con representación legal en el País deberán enviar mediante **FAX, E-MAIL o CURRIER** una carta de intención de compra (letter of purchasing intent).
- c) Fotocopia de Documento de Identificación o Pasaporte del Representante que suscribirá el Contrato.
- d) Fotocopia de Estados Financieros.

## **SEGUNDO.- (PRECIO)**

Los interesados deberán tomar los precios oficiales publicados en la **LONDON METAL EXCHANGE**.

## **TERCERO.- (ENTREGA)**

El producto será entregado en condiciones CIF y/o FOB, la entrega del producto del vendedor al comprador se efectivizara una vez se confirme el pago final. La aplicación de cualquier otro INCOTERM, se realizara en función al destino y requerimiento del comprador previo análisis técnico económico.

El costo de almacenaje en puerto una vez sea efectuada la entrega del producto a la orden del proponente adjudicado, será responsabilidad del comprador.

Si el producto es requerido en calidad de venta en tránsito, el vendedor una vez verifique el depósito bancario en la cuenta de la Corporación Minera de Bolivia - COMIBOL, procederá a la entrega del material en condiciones Free Carrier (FCA - INCOTERM ).

## **CUARTO.- (IMPUESTOS Y GRAVAMENES)**

Todos los Impuestos y Gravámenes sobre el material de venta por exportación o sobre los documentos comerciales correspondientes a la transacción exigida en Bolivia hasta almacenes del puerto correspondiente, serán por cuenta del vendedor. Y los impuestos y gravámenes exigidos del puerto correspondiente a cualquier otro País que se derive la carga serán por cuenta del comprador.

## **QUINTO.- (FORMA DE PAGO)**

1. Para Empresas con representación legal establecida en el País, o con mandato conferido el pago se realizará mediante transferencia Bancaria por un mínimo del 85% del valor del producto, cuando el comprador reciba una fotocopia de los documentos de exportación, (DUE, Factura de Exportación, y otros que se exige para la exportación de la carga), una vez confirmado el pago se procederá al envío de la carga a puerto (Almacenes ASP-B).

Para confirmar que la carga se encuentra en puerto se emitirá un certificado de almacenaje y una vez establecidos la ley, peso y precio final (periodo de cotizaciones), el comprador deberá realizar el depósito del saldo (15% del total de venta).

Ambos depósitos deberán realizarse a favor de la Corporación Minera de Bolivia, Cta. Corriente del Banco \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_, una vez confirmado el pago se procederá a la liberación de la carga.

2. Para las Empresas del exterior que no cuenten con representación legal en el País, el pago se deberá realizar mediante transferencia Bancaria por el 80% del valor del producto, cuando el comprador reciba una fotocopia de los documentos de exportación, (DUE, Factura de Exportación, y otros que se exige para el proceso de exportación), una vez confirmado el pago se procederá al envío de la carga a puerto (ASP-B).

Para confirmar que la carga se encuentra en puerto se emitirá un certificado de almacenaje y una vez establecidos la ley, peso y precio final (periodo de cotizaciones), el comprador deberá realizar el depósito del saldo (20% del total de venta).

Ambos depósitos deberán realizarse a favor de la Corporación Minera de Bolivia, Cta. Corriente del Banco \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_, una vez confirmado el pago se procederá a la liberación de la carga.

#### **SEXTO.- (TIPO DE MONEDA)**

Las ofertas deberán ser presentadas en Dólares Americanos (USD), para que su evaluación y comparación sea efectuada en la misma moneda.

#### **SEPTIMO.- (CANTIDAD OFERTADA)**

La cantidad ofertada es \_\_\_\_\_ TM. Del \_\_\_tipo de mineral\_\_\_\_\_. Asimismo, el producto podrá ser entregado en su totalidad o dividirse en sub - lotes en común acuerdo.

La Corporación Minera de Bolivia, se reserva el derecho de adjudicar en forma parcial o total el producto ofrecido, de acuerdo a las propuestas presentadas, o en su caso declarar desierta la convocatoria si las propuestas no son favorables a los intereses económicos de la Empresa.

#### **OCTAVO.- (DE LAS CONSULTAS Y ACLARACIONES)**

Para las consultas o solicitar mayor información, se puede realizar vía e - mail a la dirección de correo \_\_\_\_\_ teléfono: \_\_\_\_\_, hasta 24 Hrs. antes de la fecha límite de presentación de la propuestas.

## **NOVENO.- (MODIFICACION A LOS DOCUMENTOS DE INVITACION)**

Por cualquier causa y en cualquier momento hasta cinco días antes de fenecido el plazo para la presentación de propuestas, se podrá modificar los documentos de la invitación, ya sea por causa propia o en atención a las aclaraciones solicitadas por los proponentes.

## **DECIMO.- (PRESENTACIÓN DE PROPUESTAS)**

Para empresas con Representación Legal en el País, las mismas deberán presentar sus propuestas en sobre cerrado bajo el siguiente rótulo:

**“INVITACIÓN PÚBLICA – VENTA \_\_\_\_\_”**

Dejar Propuestas en la oficina central de correspondencia de COMIBOL Edificio COMIBOL Av. Camacho N° 1396, hasta el día \_\_\_\_\_, horas \_\_\_\_\_

Para empresas Internacionales que no cuentan con representación legal en el País podrán enviar la documentación mediante **FAX, CURRIER o E-MAIL** para estar habilitados en este proceso hasta fecha \_\_\_\_\_, horas \_\_\_\_\_.

## **DECIMO PRIMERO.- (DIA Y HORA DE LA APERTURA DE SOBRES)**

Se procederá a la apertura de sobre el día \_\_\_\_\_, a horas \_\_\_\_\_ con la comisión designada especialmente para este fin, en los ambientes de \_\_\_\_\_.

## **DECIMO SEGUNDO.- (OFERTAS TARDIAS)**

Las ofertas que lleguen después del plazo y hora establecida en la convocatoria, serán rechazadas y devueltas al interesado, en las mismas condiciones de presentación.

De igual forma, se podrá rechazar las ofertas de proponentes que tengan antecedentes comerciales negativos con la Corporación Minera de Bolivia o sus empresas dependientes.

## **DECIMO TERCERO.- (EVALUACION DE PROPUESTAS)**

La documentación de los proponentes, serán evaluadas y calificadas por la comisión designada por el Responsable del Proceso de Comercialización, la misma que hará conocer los resultados a la MAE una vez adjudicada la mejor propuesta.

## **DECIMO CUARTO.- (CONFIDENCIALIDAD DEL PROCESO)**

Ningún miembro de la comisión de evaluación y Calificación dará a conocer información alguna acerca del análisis y evaluación de las ofertas presentadas, ni sobre las recomendaciones para la adjudicación después de la apertura de propuestas ya sea a los participantes o a otros no autorizados bajo pena de proceso conforme a ley.

Ningún postulante deberá contactarse con los miembros de la Comisión de Evaluación y Calificación respecto de su oferta a partir de la apertura de sobres hasta haberse dado a conocer los resultados del proceso por la autoridad competente.

Cualquier intento por parte de algún participante de ejercer influencia, tanto en la evaluación, como en la adjudicación de la venta, dará lugar a la anulación de su propuesta.

#### **DECIMO QUINTO.- (RECHAZO E INHABILITACION DE OFERTAS)**

Las ofertas que no se ajusten a las bases de la presente invitación o que contengan errores u omisiones en los documentos legales no subsanables, serán rechazadas sin pasar por la etapa de evaluación.

#### **DECIMO SEXTO.- (CERTIFICACION DE LA VENTA Y PAGO)**

- a) El participante será ganador cuando su propuesta haya sido calificada como la más ventajosa para la entidad. La Corporación Minera de Bolivia emitirá un documento, oficializando la venta a la empresa ganadora.
- b) La forma de pago será en Dólares Americanos (USD) a favor de la Corporación Minera de Bolivia - COMIBOL.
- c) Si el proponente ganador no cumple con la presentación de documentos requeridos que garanticen la firma de contrato perderá el derecho de compra en un plazo no mayor a 5 días hábiles, plazo que podría ser ampliado cuando sea debidamente justificado o por motivos de fuerza mayor o caso fortuito.

Si la Empresa adjudicada no presenta la documentación legal solicitada, perderá la posibilidad de compra.

La entidad se reserva el derecho de negociar directamente con el segundo mejor proponente que se hubiere presentado, si así lo considera conveniente para los intereses económicos de la Empresa.

#### **DECIMO SEPTIMO.- (CONTRATO DE COMPRA VENTA)**

Una vez calificada, la empresa que se adjudique el producto, se procederá a la elaboración del documento de contrato, que se formalizara con la firma de la Máxima Autoridad Ejecutiva de la Empresa (MAE) y/o Responsable del Proceso de Comercialización y la empresa adjudicada.

#### **DECIMO OCTAVO.- (FALTA DE PROPUESTAS)**

En caso de no contar con propuestas que cubran las expectativas económicas de la Empresa se declarará desierta la presente Invitación.

**ANEXO - 3**  
**MODELO CONTRATO DE COMPRA – VENTA (METÁLICOS)**

A continuación se detallan las condiciones mínimas que debe tener el Contrato:

- a) **Nombre y Dirección de las Partes.**
- b) **Antecedentes.**
- c) **Objeto del Contrato.**
- d) **Producto, Normas y Características:** El contrato de exportación debe especificar explícitamente el nombre del producto y sus normas técnicas, tamaños en que se provee el producto, características de las muestras, envase, embalaje, etc.
- e) **Calidad:** Deberá especificar la calidad del producto grado de pureza, los límites mínimos ofertados.
- f) **Cantidad:** La cantidad debe redactarse en cifras y letras especificando si se trata de unidades, peso o volumen. Cuando la cantidad de los productos se mencione por peso o volumen, deberá mencionarse la unidad de que se trata. Por ejemplo: toneladas, kilogramos, etc.
- g) **Embalaje, etiquetado y marcas:** Los requisitos referentes a embalaje, etiquetado y a las marcas varían cuando se exporta y se deberá describir claramente en el contrato (si es necesario).
- h) **Precio:** En el contrato debe mencionarse en letras y números, el precio y moneda a ser utilizada.
- i) **Condiciones de entrega:** El precio del contrato debe estar relacionado directamente con un Término de Comercio que estipule las condiciones de entrega (Incoterms).
- j) **Descuentos y comisiones:** El contrato deberá estipular también a cuánto se eleva el descuento o comisión, quién debe pagarlas y a quien. La base del cálculo de la comisión y el porcentaje también deben mencionarse claramente. Los descuentos y/o comisiones pueden estar o no incluidos en el precio de las exportaciones, según lo decidan conjuntamente el exportador y el importador.
- k) **Impuestos, aranceles y tasas:** De acuerdo a las condiciones de entrega se entiende que el precio establecido por el vendedor incluye impuestos, aranceles y tasas relativas a la exportación de la mercancía. De igual manera, las eventuales tasas del país importador corren a cargo del comprador.
- l) **Lugares:** Aunque el Término de Comercio indica específicamente un solo lugar, es conveniente especificar el lugar de despacho y el lugar de entrega y de ser posible debe indicarse el lugar de toma a cargo por el

transportista, el punto de embarque, el punto de desembarque y el destino de la mercancía.

- m) **Períodos de entrega o de envío:** Solamente si es necesario, se indicarán las fechas de la entrega o de envío, en lo posible específicamente o ya sea a partir de:
- 1°) la fecha del contrato,
  - 2°) la fecha de notificación de la emisión de una carta de crédito irrevocable
  - 3°) de la fecha de recepción del anuncio de la concesión de la licencia de importación por el vendedor.
- n) **Envío parcial / trasbordo / agrupación del envío:** El contrato debe estipular explícitamente si las partes en el contrato han acordado un envío parcial o un trasbordo, así como el punto de trasbordo y eventualmente el número de envíos parciales concertados. Cuando se prevea enviar los bienes bajo régimen de “agrupación de envío de exportación”, éste se mencionará en el contrato.
- o) **Condiciones especiales de Transporte:** Si bien el Término de Comercio acordado, puede estar relacionado con el medio de transporte, este Término de Comercio no debe confundirse con las condiciones de la Contratación del Transporte, debiendo especificarse en el contrato cualquier condición especial que sea requerida.
- p) **Condiciones especiales de Seguros:** De acuerdo al Término de Comercio y en forma similar al transporte, el contrato debe estipular claramente las condiciones del seguro de la mercancía contra las pérdidas, desperfectos o destrucción que puedan ocurrir durante el transporte. El contrato debe mencionar la cobertura de riesgos, su incidencia, la moneda del seguro, la suma asegurada, etc.
- q) **Documentos:** Cuando se trate de otros documentos distintos a la Factura Comercial, al Documento de Transporte o al Documento de Seguro, debe estipularse en el contrato que otros documentos son necesarios y quien debe emitir estos documentos con sus especificaciones.
- r) **Inspección:** Aunque muchos productos están sometidos a inspecciones antes de la expedición por agencias designadas, los compradores extranjeros pueden estipular sus propias condiciones y tipo de inspección y exigir que lo efectúe otra empresa. Las partes deben establecer claramente la naturaleza y método de inspección, así como la agencia encargada de efectuar la inspección de los bienes, cuando difieran de los previstos en el control de calidad y las normas de inspección antes de la expedición, en estos casos debe aclararse en el contrato quien asumirá estos costos por inspecciones adicionales.

- s) **Licencias y permisos:** La obtención de una licencia para la internación de ciertos productos en el país del comprador puede ser más difícil en algunos países que en otros, por lo que las partes en el contrato deben declarar claramente si la transacción de exportación requiere o no una licencia de importación y quien debe solicitarla.
- t) **Condiciones de pago:** Debe indicarse si el pago es anticipado, al contado o al crédito, e incluso para aquellos casos de “al contado” si el pago se realizara al embarque o contra presentación de documentos ya sea en el país del exportador o del importador. Un solo contrato puede estipular diferentes condiciones de pago dividiendo en porcentajes la transacción.
- u) **Medios de Pago:** De acuerdo a la(s) condición(es) de pago pactadas, debe especificarse el o los medios de pago a utilizar, ya sea pago directo, cobranza o carta de crédito, aclarando la modalidad de estos o sea transferencia, orden de pago, cheque bancario, efectivo, cobranza contra pago, cobranza contra aceptación y pago, carta de crédito irrevocable o irrevocable y confirmada, transferible, de pago a la vista, de pago diferido, aceptación o negociación de giros o letras de cambio, etc. Es recomendable que como exportador se negocie preferentemente su pago mediante carta de crédito irrevocable y confirmado.
- v) **Garantía:** Si fueran requeridas garantías contractuales, deben estipularse el tipo y la fecha de vencimiento de las mismas.
- w) **Incumplimiento de contrato por causas de “fuerza mayor”:** Las partes en el contrato deben definir ciertas circunstancias en las cuales se las libera de las responsabilidades contraídas en el contrato. Dichas disposiciones, denominadas de “fuerza mayor”, tienen por objeto definir las medidas que cabe tomar en caso de incumplimiento por circunstancias insuperables acaecidas tras la firma del contrato.
- x) **Retrasos de entrega o pago:** El contrato definirá la cuantía que se le abona al comprador a título de daños y perjuicios en caso de retraso en la entrega por razones ajenas a la fuerza mayor o por incumplimiento de terceros. Asimismo definirá el interés que se le abonara al vendedor por el retraso en el pago por razones ajenas a la fuerza mayor o por incumplimiento de terceros.
- y) **Recursos:** Es conveniente incluir alguna posibilidad de recursos en el contrato, en caso de que se incumplan determinadas partes del mismo. Dichos recursos deberían corresponder a las disposiciones obligatorias aplicables a la jurisdicción del contrato.
- z) **Arbitraje:** El contrato incluirá también una disposición de arbitraje, para la resolución rápida y amistosa de diferencias o contenciosos que puedan surgir entre las partes.

- aa) **Idioma:** Si es posible debe especificarse el idioma del contrato que prevalecerá en caso de diferencias entre las partes.
- bb) **Jurisdicción:** El contrato debe especificar la jurisdicción por la que se rige y debe estipular la ley nacional aplicable al contrato
- cc) **Firma de las partes:** Debe notarse que en muchos casos el contrato de compraventa internacional es pactado mediante el envío de una oferta y la aceptación de la misma, intercambios efectuados por medios de comunicación en los cuales no siempre es posible que estén firmados o que se pueda autenticar la firma, por lo que las partes deberán tener en cuenta el monto total de la transacción y si es necesario que se formalice este acuerdo mediante la firma de ambas partes en un contrato.

Asimismo, la Dirección General de Asuntos Jurídicos al momento de hacer el Contrato deberá insertar otras condiciones que vea necesario, precautelando el producto a ser comercializado y aspectos que permitan velar los intereses de la Corporación Minera de Bolivia.



## ANEXO – 4 INCOTERMS

Los Incoterms son reglas de interpretación a las expresiones contractuales que se utilizan a nivel mundial para establecer las responsabilidades del vendedor (exportador) y del comprador (importador) dentro de una operación de comercio internacional.

La aplicación de los INCOTERMS, puede establecerse un lenguaje común para compradores y vendedores de diferentes países que facilite el establecimiento de obligaciones relacionadas al transporte de la carga, seguros, riesgos, pago de impuestos, despacho aduanero y demás aspectos financieros y documentales.

A continuación se describen el significado de los Términos de Comercio Internacional

- **EXW (Ex Works (named place) = En fábrica (lugar convenido))**

El vendedor pone la mercancía a disposición del comprador en sus instalaciones: fábrica, almacén, etc. Todos los gastos a partir de ese momento son por cuenta del comprador.

El Incoterm EXW se puede utilizar con cualquier tipo de transporte o con una combinación de ellos (conocido como transporte multimodal).

- **FAS (Free alongside ship (named loading port) = Franco al costado del buque (puerto de carga convenido))**

El vendedor entrega la mercancía en el muelle pactado del puerto de carga convenido; esto es, al lado del barco.

El Incoterm FAS es propio de mercancías de carga a granel o de carga voluminosa porque se depositan en terminales del puerto especializadas, que están situadas en el muelle. El vendedor es responsable de las gestiones y costes de la aduana de exportación.

El Incoterm FAS sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

- **FOB (Free on board (named loading port) = Franco a bordo (puerto de carga convenido))**

El vendedor entrega la mercancía sobre el buque. El vendedor contrata el transporte a través de un transitorio o un consignatario, pero el coste del transporte lo asume el comprador.

El Incoterm FOB es uno de los más usados en el comercio internacional. Se debe utilizar para carga general (bidones, bobinas, contenedores, etc.) de mercancías, no

utilizable para granel. Se utiliza exclusivamente para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

- **FCA (Free carrier (named place)= Franco transportista (lugar convenido))**

El vendedor se compromete a entregar la mercancía en un punto acordado dentro del país de origen, que pueden ser los locales de un transitorio, una estación ferroviaria (Este lugar convenido para entregar la mercancía suele estar relacionado con los espacios del transportista). Se hace cargo de los costes hasta que la mercancía está situada en ese punto convenido; entre otros, la aduana en el país de origen.

El Incoterm FCA se puede utilizar con cualquier tipo de transporte: transporte aéreo, ferroviario, por carretera y en contenedores/transporte multimodal.

- **CFR (Cost and freight (named destination port) = Costo y flete (puerto de destino convenido))**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Sin embargo, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. Se debe utilizar para carga general, que no se transporta en contenedores; tampoco es apropiado para los gráneles.

El Incoterm CFR sólo se utiliza para transporte en barco, ya sea marítimo o fluvial.

- **CIF (Cost, insurance and freight (named destination port) = Costo, seguro y flete (puerto de destino convenido))**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al puerto de destino. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador. Como en el Incoterm anterior, CFR, el riesgo se transfiere al comprador en el momento que la mercancía se encuentra cargada en el buque, en el país de origen. El Incoterm CIF es uno de los más usados en el comercio internacional porque las condiciones de un precio CIF son las que marcan el valor en aduana de un producto que se importa. Se debe utilizar para carga general o convencional, pero no se debe utilizar cuando se transporta en contenedores.

El Incoterm CIF se utiliza para cualquier transporte, pero sobretodo barco, ya sea marítimo o fluvial.

- **CPT (Carriage paid to (named place of destination) = Transporte pagado hasta (lugar de destino convenido))**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluido el transporte principal, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. Sin embargo, el

riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen.

El Incoterm CPT se puede utilizar con cualquier modo de transporte incluido el transporte multimodal (combinación de diferentes tipos de transporte para llegar a destino).

- **CIP (Carriage and insurance paid (named place of destination))= Transporte y seguro pagados hasta (lugar de destino convenido))**

El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro, hasta que la mercancía llegue al punto convenido en el país de destino. El riesgo se transfiere al comprador en el momento de la entrega de la mercancía al transportista dentro del país de origen. Aunque el seguro lo ha contratado el vendedor, el beneficiario del seguro es el comprador.

El Incoterm CIP se puede utilizar con cualquier modo de transporte o con una combinación de ellos (transporte multimodal).

- **DAT (Delivered At Terminal (named port)= Entregado en terminal (puerto de destino convenido))**

Se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAP. Reemplaza el Incoterm DEQ. El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio), hasta que la mercancía se coloca en a la terminal definida. También asume los riesgos hasta ese momento. El Incoterm DEQ se utilizaba netamente en el comercio internacional de gráneles porque el punto de entrega coincide con las terminales de gráneles de los puertos. (En las versiones anteriores a Incoterms 2000, con el Incoterm DEQ, el pago de la aduana de importación era a cargo del vendedor; en la versión actual, es por cuenta del comprador).

- **DAP (Delivered At Place (named destination place) = Entregado en un Punto (Lugar de destino convenido))**

Se utiliza para todos los tipos de transporte. Es uno de los dos nuevos Incoterms 2010 con DAT. Reemplaza los Incoterms DAF, DDU y DES. El vendedor se hace cargo de todos los costes, incluidos el transporte principal y el seguro (que no es obligatorio) pero no de los costes asociados a la importación, hasta que la mercancía se ponga a disposición del comprador en un vehículo listo para ser descargado. También asume los riesgos hasta ese momento.

- **DDP (Delivered duty paid** (named destination place) = **Entregada con impuestos pagados** (lugar de destino convenido))

El vendedor paga todos los gastos hasta dejar la mercancía en el punto convenido en el país de destino. El comprador no realiza ningún tipo de trámite. Los gastos de aduana de importación son asumidos por el vendedor.

En todo contrato de Compra-Venta Internacional o Cotización, se debe mencionar el Incoterm a ser utilizado para la transacción, seguido del nombre de algún lugar convenido para la entrega de la mercadería.

## ANEXO – 5 GLOSARIO

La Comercialización y los Contratos de Compra – Venta de Productos Mineros suponen el empleo de un lenguaje técnico, entre los cuales tenemos:

**COMIBOL:** La Corporación Minera de Bolivia, es la Responsable de dirigir y administrar la industria minera estatal, ejercerá en nombre del Estado y el Pueblo Boliviano, el derecho de realizar las actividades de prospección, exploración, explotación, concentración, fundición, refinación, comercialización e industrialización de minerales, metales, piedras preciosas y semipreciosas, existentes en las áreas mineras bajo su administración y la de sus empresas filiales como son: Empresa Minera Huanuni, Empresa Minera Colquiri, Empresa Minera Corocoro, Empresa Metalúrgica Vinto, Empresa Metalúrgica Karachipampa y otras empresas filiales o subsidiarias a crearse de acuerdo a norma.

**Los Minerales:** Son cuerpos naturales químicos inorgánicos y homogéneos, que pueden hallarse en la superficie de la Tierra, formados en ella en forma espontánea. En general poseen estructura cristalina, dada por el enrejamiento de los átomos, y la composición química que difiere de unos a otros. Poseen caras, o sea superficies planas, pues sus átomos se disponen en forma ordenada. Hay pocos minerales integrados por un solo elemento, como el oro y la plata; la mayoría, son compuestos químicos.

**Concentrados de Mineral:** Se le llama al producto rico en metales. Los concentrados se obtienen mediante varios procesos tales como la flotación, la lixiviación, la gravimetría, entre otros. Los concentrados llevan el nombre del mayor metal contenido, pueden ser concentrados de zinc, cobre, plomo y otros. Entonces, puede señalarse que los concentrados contienen metal pero que está acompañado por otros elementos, además de materiales residuales y deben pasar por la fundición y refinación para obtener de ellos metales con un mayor nivel de pureza.

**Metal refinado:** Este término hace referencia a metales con una pureza de contenido superior al 99,95%, producido por fundiciones o refinadoras de cualquier parte del mundo.

**Exportador:** Persona individual, empresa o agencia despachante de aduana que presenta una declaración de mercancías de exportación con las formalidades previstas en disposiciones legales.

**Mercado:** Es el lugar físico o virtual donde se encuentran dos fuerzas que generan procesos de intercambio: 1) La "oferta" y 2) la "demanda"

**La Oferta:** se define como aquella cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado.

**La Demanda:** Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor (demanda individual) o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado), en un momento determinado.

**Exportación Definitiva:** Es el régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación que salen del territorio Nacional y que están destinadas a permanecer definitivamente fuera del país.

**Bolsa de Valores:** Es un mercado organizado, donde se compra y vende valores, como en la Bolsa de Metales de Londres.

**Bolsa de Metales de Londres:** La Bolsa de Metales de Londres proporciona el foro global para todos los que deseen manejar el riesgo de los movimientos futuros del precio en metales y plásticos no ferrosos. El material negociado en la LME, que cumple rigurosos estándares de calidad, es depositado en almacenes aprobados alrededor del mundo de modo que el material pueda cambiar de manos - pero en realidad la mayoría de los contratos se efectúan sin que eso ocurra. Los precios publicados en la LME son considerados como una representación verdadera de la oferta y la demanda por el sector comercial e industrial en todo el mundo.

**Comercialización:** Considera ampliamente todo nuestro sistema de producción y distribución. También es un 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.

**Producto:** Un producto es una cosa o un objeto producido o fabricado, algo material que es producido de manera natural o de manera artificial, **elaborado** mediante un trabajo para el consumo. Por ejemplo, las industrias, las empresas y diferentes personas fabrican productos, tanto duraderos (ordenador, móvil, muebles) como no duraderos (comida, bebida, jabones).

**Empresa Productiva:** Es una unidad productiva dedicada y organizada para la explotación de una actividad económica

**Mermas,** Se refiere a las pérdidas por las manipulaciones y el transporte, lo que se agrega al % de humedad. En la práctica no pasa de un 4% en su generalidad y se descuentan de TMNH.

**Descuentos:** Existen 4 clases de descuentos:

- ✓ Deducciones metalúrgicas, debido a la imposibilidad de recuperación del 100% de los minerales en proceso de transformación como concentración (relaves y colas), fusión (escorias) y refinación (electrólisis).
- ✓ Castigos por las impurezas que contienen los minerales; o sea elementos no deseables. Ejemplo: castigos por contenido de Bi y Cu en los minerales de Pb.
- ✓ Descuentos por pagos anticipados, (pagos de fletes anticipados)
- ✓ Descuento por pérdida de fino en etapa de refinación.

**Abonos o Bonificaciones:** Se debe a las ventajas que ofrecen a los compradores como:

- ✓ Cuando se producen alzas en las cotizaciones de los metales, bases
- ✓ Por entrega escalonada y superiores al mínimo
- ✓ Por economías en los muestreos
- ✓ Por entregas de leyes más altas a las pactadas

**Unidad,** Teóricamente es el 1% de la tonelada de mineral o Tonelada producto, en consecuencia una tonelada tiene 100 unidades; de tal suerte que si se trata de toneladas métricas la unidad sería igual a 10Kg, si es Tonelada Larga o Inglesa, la unidad es igual a 22.4 libras; finalmente cuando se trata de Tonelada Corta o Americana es igual a 20 libras. (Avoirdupois) la unidad. Se utiliza cuando se refiere precisar las cantidades de “mermas”, deducciones metalúrgicas o “castigos”.

**Maquila,** Comprende gastos totales de beneficio, maquila de tratamiento: pudiendo tratarse de preparación mecánica, maquila de fundición, maquila de refinación. El producto obtenido puede ser devuelto a su dueño después del tratamiento con la condición de pago de la maquila y otros descuentos.

El total de pago por la maquila podría ser alterado porque en ella se incluyen o no:

- ✓ Gastos de Fletes
- ✓ Las leyes del Fino del Producto que se somete a beneficio
- ✓ Que el producto a beneficiarse contenga substancias que mejorarán y facilitarán la fundición y tratamiento
- ✓ Que el producto o mineral a tratarse contenga substancias perjudiciales al propio tratamiento.
- ✓ Que la fundidora disponga de otros minerales que mezclados al producto que se desea tratar mejoren la situación de la fundición y tratamiento que se incluyen o no gastos de financiamiento y comisiones de venta.

**Escala de Pago,** Se refiere a cláusulas especiales en los contratos de compra y venta de establecer una base de contenido de mineral del producto principal, sobre lo que se paga una determinada suma y luego se fijan escalas de subida y bajada; por lo que por cada unidad o porcentaje se paga o se descuenta conforme la escala de los porcentajes de ley de contenido fino.

**Ley Crítico,** Cuando el producto de la venta cubre exactamente los costos totales de prospección, desarrollo, reconocimiento, el arranque, gastos de transporte y otros.

**Certificado de Pesaje,** Se refiere al documento elaborado rubricado por los representantes del Vendedor y del Comprador (Pesadores y Muestradores Oficiales), mostrando el peso exacto, grado de humedad y los resultados del muestreo para los respectivos análisis, para determinar el porcentaje del contenido fino del producto principal y otras sustancias componentes.

**Peso,** para la determinación del peso se usará preferentemente una balanza de plataforma para camiones, para lo cual deberá conocerse la tara del vehículo, de no ser así deberá pesarse el vehículo una vez descargado el mineral al salir de la cancha del comprador.

**Humedad,** Dado que la humedad no es otra cosa que el agua contenida en los materiales tales como minerales, concentrados, cementos, lodos o en algunos casos carbón activado, esta deberá ser descontada a efectos de obtener el peso neto, algunas veces llamado peso seco. (Exceptuando para recursos evaporíticos).

Para lograr una buena determinación de humedad se recomienda que la misma se haga tan pronto como se haya obtenido la muestras y de esta forma de eviten fluctuaciones distorsionantes debido a evaporación súbita

**Precio,** El precio será fijado teniendo como base la cotización internacional del mercado fijo de Londres (London Metal Exchange L.M.E.) en la segunda posición o precio de cierre (PM) del día de la entrega del lote de mineral que se negocia.

**Muestreo,** Para el muestreo de los lotes de minerales estos deberían ser debidamente triturados hasta un tamaño adecuado, estos es de al menos 100% menos  $\frac{3}{4}$ ", además para su homogenización de usará una faja transportadora de manera tal que todo el lote caiga sobre un mismo punto (a manera de un domo de formación central) de forma que haya una distribución uniforme.

El material debería ser homogenizado tantas veces como sea posible (volteos sucesivos) mejor aún si para esto es posible usar un cargador frontal, en este caso puede aplicarse a minerales, carbón, concentrados o cualquier otro material. Si fuera metal lo ideal es fundir el material.

En el caso de relaves el muestreo debería hacerse de manera similar aun cuando por ser partículas más finas la homogenización es mejor; en el caso de concentrados la homogenización debería ser más minuciosa debido a sus leyes altas, pero en ambos casos se debería hacer con materiales lo menos húmedo posible de forma tal que las distorsiones puedan minimizarse.

Usualmente se recomienda tomar tres muestras finales, a la que se haya llegado preferentemente cuarteando cada vez el material hasta reducirlo al mínimo. De las tres muestras una deberá ser para la Corporación Minera de Bolivia, otra para el vendedor, y la tercera, que vendría ser la muestra dirimente, deberá ser guardada en poder del comprador para lo cual ambas partes deberán firmarlo una vez que haya sido debidamente lacrado, sin que hayan posibilidad de alteración alguna.

**Leyes,** Para la determinación de leyes, las partes que interactúan como vendedor y el comprador, deberán usar solo los laboratorios de prestigio debidamente reconocidos, los mismos que deberían estar expresamente señalados en los correspondientes contratos.



Las leyes suelen ser reportadas en distintas medidas según la práctica de cada laboratorio, por tal motivo es pertinente que a todo contrato se anexasen algunas definiciones tales como los factores de conversión, de manera tal que no surjan dudas.

**Dirimencia,** Cuando los resultados de las muestras del comprador y del vendedor resultaran muy disímiles (sobre el splitting limit, o tolerancia, pre establecido) cualquiera de las partes tendrá derecho a exigir que se ensaye la muestra de dirimencia que se ha mantenido guardada. El resultado que reporte el laboratorio, de la muestra dirimente, será el definitivo para la liquidación final del lote; además el Comprador será quien pague el costo del ensaye.

**Incoterms,** Son reglas internacionales uniformes para la interpretación de términos comerciales. Determinan el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en un contrato de compra-venta internacional, solucionando los problemas derivados de las diversas interpretaciones que pueden darse según los países involucrados y reduciendo las incertidumbres derivadas de las múltiples legislaciones, usos y costumbres.

**Minerales metálicos:** Son compuestos inorgánicos que posee una composición química definida. Entre estos metales están: Aluminio, Bismuto, Berilio, Cobre, Cobalto, Cromo, Estaño, Hierro, Litio, Magnesio, Mercurio, Molibdeno, Níquel, Oro, Platino, Plomo, Plata, Selenio, Sodio, Uranio, Vanadio, Zinc

**Minerales no metálicos:** Un mineral es simplemente un compuesto inorgánico que posee una composición química definida, un simple concepto que nos define a los mismos. Ahora bien, en los minerales no metálicos hay muchos tipos que se engloban en ellos, los cuales no son un mineral propiamente dicho, algunos son rocas (conformadas por varios minerales), puesto que hay muchos tipos que se engloban en ellos, los cuales no son un mineral propiamente dicho, algunos son rocas (conformadas por varios minerales)

Argón, Bromo, Carbono, Cloro, Helio, Flúor, Fósforo, Nitrógeno, Oxígeno

Como también:

- Azufre y Pirita. (Para la elaboración de H<sub>2</sub>SO<sub>4</sub>.)
- Nitratos, Fosfatos y Potasa (Hidróxido de Potasio) Para fertilizantes.
- Asbesto, Mica, Grafito, Yeso, Caolín, Tiza, Sal.
- Fluorita, Dolomita, Marquesita, Cridita (En procesos metalúrgicos).