

UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA
FACULTAD DE INGENIERÍA GEOLÓGICA, MINERA Y METALÚRGICA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE MINAS



**“NEGOCIACIÓN DE PROYECTOS MINEROS EN
PEQUEÑA MINERÍA. CASO: MINA CHINCHINGA”**

INFORME DE SUFICIENCIA

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INGENIERO DE MINAS**

PRESENTADO POR:

JESÚS CARLOS CÓRDOVA BLANCAS

Lima - Perú

2012

DEDICATORIA

A la memoria de mis padres, Dulita y Javier que en estos momentos no me acompañan físicamente pero desde donde están comparten conmigo este momento especial en mi vida.

AGRADECIMIENTO

A mis hermanos por todo el apoyo recibido de parte de cada uno de ellos a lo largo de mi vida. A mi esposa e hija por el amor que me brindan y su aliento para culminar lo empezado.

A la UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA, por su acogida durante los años de mi formación profesional y en particular a todos y cada uno de los catedráticos de la ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE MINAS, de quienes recibí sus conocimientos y quienes compartieron sus experiencias profesionales.

A Dios todopoderoso, ser supremo, creador del cielo y la tierra, al que no logramos ver, y sin embargo podemos sentir su presencia, quién nos guió en la culminación del informe de suficiencia.

Muchas gracias.

RESUMEN

El deseo de ser en algún momento el titular de una concesión minera para cualquier persona común y corriente no es nada difícil. La cosa se va complicando a través del tiempo cuando se empieza con los trabajos iniciales ya que cada vez más se necesita de una mayor inversión. Llega el momento en que esa persona común y corriente ya no puede cubrir dichos gastos y es ahí cuando se busca alguna forma de seguir adelante.

El presente trabajo describe la gestión realizada para buscar una sociedad y/o una venta a una empresa que tiene las posibilidades de invertir y continuar con el proyecto minero.

Se realizaron estudios previos y un informe con las características del yacimiento para poder exponerlos a los geólogos de la compañía minera Southern Perú entre otros. Es así como se genera el interés de parte de ellos y envían un equipo al terreno para una mejor idea de lo que se está hablando.

Con estas informaciones preliminares empieza el verdadero interés de parte de la compañía para llegar a un acuerdo. Aquí se describe el caso de Chinchinga que fue presentada a Southern Perú y terminó con un acuerdo para su venta.

ÍNDICE

	Página
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	iv
ÍNDICE	vi
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I: GENERALIDADES	
1.1 UBICACIÓN Y ACCESO A LA PROPIEDAD	3
1.2 DESCRIPCIÓN DE LA PROPIEDAD	5
1.3 CLIMA Y FISIOGRAFIA	6
1.4 AREA DE INFLUENCIA DEL PROYECTO	8
1.4.1 Influencia Hidrológica	8
1.4.2 Influencia Socio Económica	8
CAPITULO II: HISTORIA Y ANTECEDENTES	
CAPÍTULO III: GEOLOGÍA REGIONAL	

3.1 ROCAS SEDIMENTARIAS	14
3.2 ROCAS VOLCÁNICAS	16
3.3 ROCAS IGNEAS	17
3.4 METALOGENIA	19
CAPÍTULO IV: GEOLOGÍA LOCAL	
4.1 AMBIENTE LITOLÓGICO	20
4.2 AMBIENTE ESTRUCTURAL	22
4.3 ALTERACIONES / MINERALIZACIONES	24
4.4 OTRAS FORMAS DE OCURRENCIA	27
CAPÍTULO V: POTENCIAL DE EXPLORACIÓN	
5.1 POTENCIALES EN SKARN	32
5.2 POTENCIALES EN VETAS	38
5.2.1 Mina Santa Rosa y Mina Tijerillas	38
5.2.2 Mina Chinchinga	40
CAPÍTULO VI: PROGRAMA DE EXPLORACIÓN RECOMENDADO	
CAPÍTULO VII: DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS E INFRAESTRUCTURA	
7.1 TRANSMISIÓN ELÉCTRICA	44
7.2 FUENTES DE AGUA	47
7.3 ACCESIBILIDAD LOGÍSTICA	48
7.5 PLANTA METALÚRGICA	50
CAPÍTULO VIII: SIMULACIÓN DE OPERACIÓN MINERA	

8.1 POTENCIAL DE RESERVAS	52
8.2 MÉTODO DE MINADO	53
8.3 PLANEAMIENTO DE MINADO	53
8.4 DESARROLLO DE LA OPERACIÓN	54
8.5 PLANTA CONCENTRADORA	55
8.6 CAMPAMENTO	55
CAPÍTULO IX: ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO	
9.1 PRODUCCIÓN PROGRAMADA	56
9.2 VALOR DE MINERAL	57
9.3 VALOR DE LAS VENTAS	57
9.4 INVERSIÓN	58
9.5 COSTO DE OPERACIÓN	58
9.6 MARGEN BRUTO DE UTILIDAD	59
CAPÍTULO X: EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA	
10.1 CONSIDERACIONES GENERALES	60
10.2 PROYECCIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS	60
CONCLUSIONES	62
RECOMENDACIONES	64
BIBLIOGRAFÍA	67
ANEXOS	68