

# CÓMO SER UN INTERMEDIARIO EN EL NEGOCIO DE LA MINERÍA Y NO MORIR EN EL INTENTO

Guía práctica para principiantes y profesionales





# Cómo ser un Intermediario en el Negocio de la Minería y No Morir en el Intento

Autor: Oscar Esteban Chinchilla

# **Agradecimiento**

### A Romina,

porque cuando todo parecía decirme que pare, vos me susurraste que siga.

Porque entre tantas voces de duda, tu fe fue el único mapa que me llevó adelante.

Este libro existe porque vos creíste en mí antes que yo mismo.

Si algún día mis palabras sirven para abrir un camino en la vida de otro, será porque primero me abriste el camino vos, con tu amor paciente, terco y luminoso.

A vos, que sos la certeza cuando todo lo demás es incertidumbre. El amor de mi vida, mi raíz y mi futuro.

## A Santiago,

que apareció en mi camino no por azar, sino por esa lógica secreta que tiene la vida cuando dos voluntades se cruzan.

Vos me diste la mano desde el primer día, no con cálculo, sino con el corazón abierto. Y en este negocio áspero, lleno de humo y de promesas rotas, eso vale más que cualquier contrato.

Desde entonces vamos sumando, piedra sobre piedra, palabra sobre palabra, con esa fe obstinada de los que creen que todo se puede construir si no se rinde nadie.

# INTRODUCCIÓN DEL AUTOR

Muchos llegan a la minería pensando que ser intermediario es un camino rápido hacia la riqueza. Ven cifras millonarias en proyectos de litio, cobre u oro, y creen que con un par de llamadas se puede cerrar un negocio que les cambie la vida.

Yo también pensé así alguna vez. Y no voy a mentirte: esa ilusión es real, porque la intermediación minera **puede generar dinero de verdad**. Pero la diferencia entre los que ganan y los que se quedan en el camino no está en la suerte, sino en **saber cómo moverse**.

Este libro lo escribí pensando en vos, que quizás estás empezando, que te sumaste a grupos de WhatsApp donde todo el mundo ofrece minas "mágicas" y compradores "chinos", y que te ilusionaste con comisiones de seis ceros. Sé lo que sentís: entusiasmo mezclado con ansiedad, y esa pregunta constante de "¿será posible?".

La respuesta es **sí, es posible**. Pero también es duro, lleno de humo y de gente que no tiene nada real para mostrar. Vas a recibir documentos falsos, te van a ofrecer minas inexistentes, vas a perder tiempo en decenas de conversaciones que no llevan a nada. Y más de una vez vas a querer abandonar.

Pero si entendés las **leyes inquebrantables del intermediario**, si aprendés a diferenciar lo real del humo, y si insistís el tiempo suficiente, vas a descubrir que este negocio paga. Y paga muy bien.

Mi objetivo es guiarte para que no mueras en el intento. Para que entiendas cómo hablar, qué mostrar, qué pedir, cómo cuidarte y cómo prepararte para cuando la oportunidad real aparezca. Porque aparecer, aparece. Y cuando llegue, tenés que estar listo.



CAPÍTULO 1

# LEYES INQUEBRANTABLES

# CAPÍTULO 1 – LAS 7 LEYES INQUEBRANTABLES DEL INTERMEDIARIO MINERO

## Ley 1 – Sin papeles, no hay mina

Si un proyecto no tiene título de concesión y un informe técnico básico, no es un proyecto: es un cuento. Presentar humo te quema para siempre.

# Ley 2 – No exagerarás lo que no podés probar

Decir que un yacimiento tiene reservas infinitas sin respaldo es la forma más rápida de perder credibilidad. La transparencia vende más que el show.

## Ley 3 – Cuidarás la trazabilidad

El dueño debe estar claro y verificado en el catastro. Si no se puede seguir la línea de propiedad, no hay nada que ofrecer.

## Ley 4 – Compartirás lo justo, no todo

Dar demasiada información sensible puede costarte el negocio. Si entregás nombre completo, ubicación exacta y hasta el número de expediente sin protección, alguien más puede saltarte y cerrar directo con el dueño.

## **Ley 5 – Rumores no son contratos**

"Tengo un comprador chino" o "me hablaron de un fondo suizo" no sirven sin papeles. Lo que no se puede documentar, no existe.

# Ley 6 – Entenderás que el tiempo es dinero

Seguir tras proyectos flojos es perder meses. Si no hay papeles en orden, cortá rápido y buscá otro.

se hunde. Cada	vez que present	ás algo real, tu	nombre vale ma	ís.

# **CAPÍTULO 2**

# CONOCE AL VENDEDOR



# CAPÍTULO 2 – EL LENGUAJE DEL SECTOR MINERO

Uno de los errores más grandes de un intermediario es hablar sin entender. En minería, **el lenguaje técnico es la primera prueba**: si lo dominás, generás respeto; si no, te descartan al minuto.

### Recursos vs. Reservas

- **Recurso:** lo que se estima que existe en el subsuelo, pero aún no está probado económicamente.
- **Reserva:** la parte del recurso que ya se demostró que se puede extraer con rentabilidad.

Ejemplo claro: "Sé que debajo de mi patio hay agua (recurso), pero hasta que no cavo un pozo y lo puedo usar (reserva), es solo una suposición".

# ♦ Ley de mineral (Grade)

La **ley** es la concentración del mineral en la roca.

- Se expresa en **g/t** (gramos por tonelada) para metales preciosos.
- En % para metales industriales como cobre o níquel.
- En **ppm** (partes por millón) para litio, tierras raras, uranio.

Ejemplo: 5 g/t Au significa que por cada tonelada de roca, hay 5 gramos de oro. Puede sonar poco, pero es excelente para una mina de oro.

# Normas técnicas: NI 43-101 y JORC

- NI 43-101: estándar canadiense, usado mucho en Latinoamérica.
- **JORC:** estándar australiano, fuerte en mercados asiáticos. Ambos sirven para dar **credibilidad internacional** a un proyecto. Sin alguno de estos, los fondos grandes ni miran la carpeta.

Ejemplo: mostrar una mina sin NI 43-101 es como querer vender una casa sin escritura.

- Estudios básicos que un comprador espera ver
  - 1. Informe geológico (muestras, leyes, mapas).
  - 2. Informe ambiental básico.
  - 3. Título de concesión vigente.

No hace falta mostrar todo desde el inicio. Lo clave es demostrar que existe documentación real.

# Cómo hablar sin parecer amateur

- No digas "hay mucho oro" → decí "las muestras indican X g/t Au".
- No digas "es una mina gigante" → decí "los recursos inferidos son de X toneladas con X% de cobre".
- No digas "tengo un chino que compra" → decí "tenemos un comprador institucional interesado, con historial en fundiciones".

La diferencia entre sonar serio o sonar como humo está en las palabras que elegís



# 📑 Mini-Glosario Express del Intermediario Minero

- 1.  $\mathbf{Au} \rightarrow \mathbf{Simbolo}$  del oro.
- 2.  $Ag \rightarrow Símbolo de la plata$ .
- 3.  $Cu \rightarrow Símbolo del cobre.$
- 4. Li  $\rightarrow$  Símbolo del litio.
- 5.  $Ni \rightarrow Símbolo del níquel.$
- 6.  $U \rightarrow Símbolo del uranio$ .
- 7.  $g/t \rightarrow$  Gramos por tonelada (se usa para metales preciosos como oro y plata).
- 8. % → Porcentaje de concentración (se usa para cobre, níquel, zinc, etc.).
- 9. **ppm** → Partes por millón (usado en litio, uranio, tierras raras).
- 10. **Recurso inferido** → Estimación preliminar, aún con alto margen de error.
- 11. **Recurso medido** → Estimación más confiable, con datos de muestreo.
- 12. **Reserva probada** → Volumen confirmado que puede explotarse con rentabilidad.
- 13. NI 43-101 → Estándar canadiense para validar proyectos mineros.
- 14. **JORC** → Estándar australiano de clasificación de recursos y reservas.
- 15. Concesión minera → Derecho legal otorgado por el Estado para explorar/explotar un área.
- 16. **Muestreo** → Extracción de muestras de roca para análisis.
- 17. Ensayo químico (Assay) → Estudio en laboratorio para conocer la ley del mineral.
- 18. **Drill holes**  $\rightarrow$  Perforaciones realizadas para explorar el subsuelo.
- 19. Capex → Inversión inicial de capital requerida para poner la mina en producción.
- 20. **Opex**  $\rightarrow$  Costos operativos de mantener la mina funcionando.

# **✓** Conclusión del Capítulo 2: El intermediario que se toma el tiempo de aprender este vocabulario básico deja de sonar a improvisado. No es necesario ser geólogo ni ingeniero, pero sí hablar en el idioma de la minería. Con estas palabras clave, pasás de ser "uno más" a alguien que entiende cómo funciona la mesa de negociación.

# CAPÍTULO 3

# LOS MÉTODOS COMERCIALES





# CAPÍTULO 3 – LA CADENA REAL DEL NEGOCIO

Uno de los mayores errores del intermediario novato es creer que **él es el protagonista**.

La verdad es que en minería el intermediario es **una pieza más de una cadena larga**, y solo funciona si respeta su lugar.

Vamos a desarmar esa cadena paso a paso:

♦ 1. El Dueño de la Mina

Es la **fuente original**.

Puede ser:

- Una empresa junior (exploración).
- Una empresa mediana o familiar con concesiones.
- El Estado (en países donde la minería es nacionalizada).

El dueño es quien realmente puede firmar contratos, dar acceso a informes y cerrar acuerdos.

El problema: muchos intermediarios nunca hablan con el dueño, sino con "contactos de contactos" que se alejan cada vez más de la fuente.

### ♦ 2. Los Intermediarios

Son los "brokers" o facilitadores.

• Algunos tienen acceso directo al dueño (los valiosos).

• Otros son "pasamanos" que solo reenvían PDFs y WhatsApps sin control (los que ensucian el mercado).

Tu trabajo es **no convertirte en otro pasamanos**. Si no podés hablar con el dueño o con un representante verificado, tu rol se diluye y tu credibilidad desaparece.

### ♦ 3. El Inversor

Es quien pone el dinero para **desarrollar** o **comprar parte de la mina**. Ejemplos:

- Fondos de inversión (Canadá, USA, Europa).
- Empresas mineras más grandes que buscan expandirse.
- Bancos o family offices con apetito en commodities.

El inversor no se mueve por fe, se mueve por **informes técnicos** serios (NI 43-101, JORC, estudios ambientales).

Si vos llevás humo, no solo te descartan, sino que no te atienden nunca más.

# ♦ 4. El Comprador

Es distinto al inversor.

- El comprador compra producción (concentrados, mineral, metales refinados).
- Ejemplos: fundiciones de cobre en China, traders de oro en Suiza, fabricantes de baterías en Corea o USA.

El comprador no quiere la mina, quiere el producto que sale de ella. Por eso siempre pregunta: "¿Cuánto producen al mes?" y no "¿cuántos recursos tienen?".

# ♦ 5. Las Fundiciones y Refinerías

Son las que transforman el mineral en producto final. Ejemplo:

- Una fundición de cobre convierte concentrado en cátodos Cu 99,99%.
- Una refinería de oro convierte doré en lingotes certificados LBMA.

Muchas veces, el comprador serio ya tiene convenio con fundiciones. El intermediario que promete "yo te consigo refinería" queda pintado si no sabe de qué habla.

### ♠ 6. El Mercado

Finalmente, el producto llega a:

- Bolsas de metales (LME London Metal Exchange, COMEX en Nueva York).
- Empresas industriales (Tesla, Samsung, etc.).
- Gobiernos (para reservas estratégicas).

Entender el mercado te ayuda a hablar en serio de precios, descuentos y tendencias.

⚠ ¿Dónde entra el intermediario realmente?

### El intermediario:

- No es dueño de mina.
- No es inversor.

### No es comprador final.

Su rol verdadero es **conectar a un dueño real con un inversor o comprador real**, cuidando que la información circule lo justo y protegiendo su comisión.

El problema es que muchos intermediarios creen que son "mandatos exclusivos" cuando en realidad solo son el tercer contacto en una cadena de WhatsApp. Y ahí es donde mueren.

# Ejemplo práctico

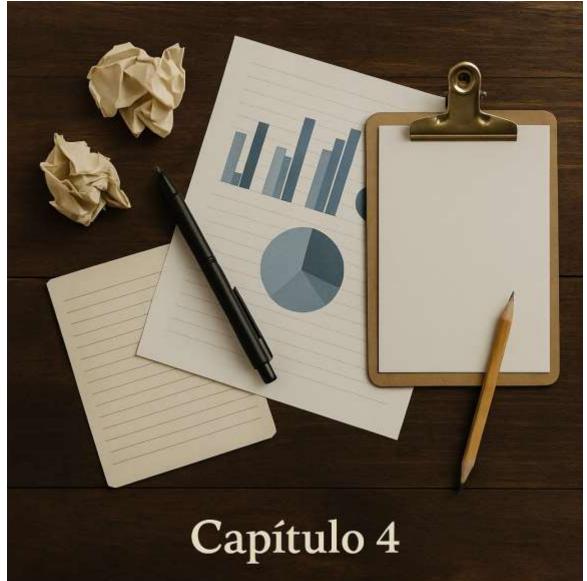
Un dueño de mina de cobre en Perú tiene 20.000 toneladas de recursos.

- El **intermediario serio** arma un paquete de información básica (título + NI 43-101 + resumen ambiental) y lo presenta a un fondo canadiense interesado en juniors. Cobra su comisión si se firma la inversión.
- El **pasamanos** reenvía un PDF sin verificar a 20 grupos de WhatsApp y promete "cientos de miles de toneladas". Resultado: nadie lo toma en serio.

# ✓ Conclusión

La cadena minera es larga y compleja, pero solo hay un lugar donde el intermediario realmente tiene poder: cuando filtra lo falso, protege lo real y conecta a las partes correctas.

El que respeta su lugar gana. El que quiere ser protagonista sin papeles, muere en el intento.



Capítulo 4

LAS
HERRAMIENTAS
DOCUMENTALES

# CAPÍTULO 4 – LOS DOCUMENTOS QUE VALEN

En minería los documentos son la frontera entre lo **real** y lo **imaginario**. Un intermediario serio se distingue del amateur porque **pide**, **revisa y entiende papeles**.

Si no lo hacés, no solo perdés tiempo: quedás marcado como alguien que no sabe lo que hace.

♦ 1. El Título de Concesión Minera

Es el documento **más importante**.

- Lo emite el Estado, es oficial y aparece en el catastro minero.
- Define quién es el dueño legal del área.

Si no existe título, no hay mina. Así de simple.

- ♦ 2. Informes Técnicos: NI 43-101 y JORC
  - NI 43-101 (Canadá): Estándar de divulgación técnica usado en todo el mundo.
  - JORC (Australia): Equivalente, fuerte en Asia y Oceanía.

Ambos garantizan que los recursos y reservas reportados tienen **validez internacional**.

Un proyecto sin estos informes es visto como preliminar o "junior".

Ejemplo: un inversor canadiense jamás pone dinero sin un NI 43-101.

# ♦ 3. Informes Geológicos y de Ensayos

- Muestreos, sondajes, mapas, laboratorios certificados.
- Aunque no sean un NI 43-101 completo, sirven como base para mostrar que el proyecto es real.

Ojo: si no hay **laboratorio acreditado**, los números no valen.

### ♦ 4. Estudios Ambientales

- El **Estudio de Impacto Ambiental (EIA)** o similar es clave para saber si el proyecto es viable.
- Sin permisos ambientales, un proyecto puede quedar bloqueado aunque tenga millones en recursos.

# ♦ 5. Cartas de Intención (LOI)

- Una **LOI** muestra interés, pero no es garantía de nada.
- Puede servir como punto de partida, siempre que venga de una empresa real.

Una LOI falsa es la trampa favorita de los que quieren parecer serios sin serlo.

- ♦ 6. Acuerdos de Confidencialidad (NDA/NCNDA)
  - Sirven para proteger la información sensible.
  - Pero ojo: un NDA **no convierte en real** a un proyecto. Solo protege lo que compartís.
- Nunca entregues toda la información sin firmar uno.
- ♦ 7. Acuerdos de Comisión (IMFPA)
  - Documento que fija cómo se paga la comisión del intermediario.
  - No es magia: solo funciona si el contrato principal se firma.
- El error común es creer que un IMFPA te asegura cobrar. No. Te asegura que, si se cierra el deal, tu parte está reconocida.

# Conclusión

El intermediario serio sabe distinguir entre papeles que abren puertas (título, NI 43-101, informes ambientales) y papeles que son solo "relleno" (LOIs sin sentido, NDAs firmados al aire). Si aprendés a filtrar, ganás tiempo, credibilidad y evitás que te usen para pasear información.

# Checklist de Documentos Clave para un Proyecto Minero

- ♦ Paso 1 Lo que demuestra la propiedad
  - 1. Título de Concesión Minera
    - o Documento oficial, verificado en catastro.
    - o Es el cimiento de todo proyecto.

Paso	2 – Lo que protege la información antes de mostrar más					
2. <b>A</b>	cuerdo de Confidencialidad (NDA / NCNDA)					
	<ul> <li>Firmado antes de entregar NI 43-101, JORC o informes</li> </ul>					
	técnicos completos.					
	o Garantiza que tu rol como intermediario esté protegido y qu					
	la información no se use para saltarte.					
Paso	3 – Lo que demuestra el potencial geológico					
3. <b>I</b> r	forme geológico preliminar					
4 17	Mapas, muestreos, sondajes iniciales.					
4. <b>L</b>	nsayos de laboratorio certificados <a></a> <ul><li>Resultados de muestras de roca o salmuera.</li></ul>					
5 Ir	forme NI 43-101 o JORC (si existe)					
J. 11	<ul> <li>Solo después del NDA.</li> </ul>					
	<ul> <li>Documento estrella frente a fondos e instituciones.</li> </ul>					
◆ Paso	o 4 – Lo que demuestra viabilidad legal y ambiental					
6. <b>E</b>	studio de Impacto Ambiental (EIA)					
	o Completo o en trámite.					
7. <b>P</b>	ermisos ambientales básicos 🗸					

	Paso	5 –	Lo	que	asegura	tu	comisión
--	------	-----	----	-----	---------	----	----------

# 8. IMFPA / Fee Agreement

- Firmado cuando ya hay interés real y se sientan las partes.
- Nunca antes: pedilo demasiado temprano y mostrás inseguridad.

- 1. **Título de concesión** (para validar existencia).
- 2. **NDA** (antes de soltar detalles sensibles).
- 3. **Informe geológico + ensayos** (primer respaldo técnico).
- 4. NI 43-101 / JORC (solo si hay NDA firmado).
- 5. Estudio ambiental + permisos (cuando ya hay interés real).
- 6. IMFPA (cuando el deal está en negociación avanzada).

Con este orden, el lector entiende cómo proteger su rol y no regalar información crítica.



# CAPÍTULO 5 – EL DINERO Y LAS COMISIONES

La mayoría de los que entran al negocio minero lo hacen atraídos por las cifras de las comisiones. Se habla de millones en fees, pero casi nadie entiende cómo se estructuran y, sobre todo, **cuándo se cobran realmente**.

- ♦ 1. ¿Cómo funciona una comisión en minería?
  - Normalmente se fija entre el 1% y el 10% del valor del deal.
  - Puede ser sobre el total (ej. una venta de mina) o sobre la inversión que entra (ej. un fondo que financia exploración).
  - Nunca es automática: solo se paga si se firma contrato y se ejecuta el desembolso.

## **/**⊋ Ejemplo:

Un fondo invierte USD 10 millones en una mina de litio. Si tu fee es 3%, cobrás USD 300.000. Pero si el deal no se cierra, no cobrás nada.

- ♦ 2. Documentos que aseguran tu comisión
  - 1. NCNDA (Non-Circumvention, Non-Disclosure Agreement):
    - o Protege contra que te salten y cierren directo con el dueño.
    - Es útil, pero no es garantía absoluta: hay que hacerlo cumplir.
  - 2. IMFPA (Irrevocable Master Fee Protection Agreement):

- Documento donde todas las partes reconocen tu fee y el banco lo paga al cierre.
- Sirve solo si se adjunta al contrato principal (SPA, JV o inversión).

Error común: creer que un IMFPA firmado solo ya te asegura cobrar. Sin contrato principal, es letra muerta.

### 

- Venta de mina: fee entre 2% y 10%.
- Joint Venture / Inversión: fee entre 1% y 3% sobre lo invertido.
- Compra de producción (offtake): fee entre 0,5% y 2% sobre la facturación.

# ♦ 4. Los errores que te dejan sin cobrar

- Querer cobrar antes de que el deal cierre.
- Inflar tu fee a niveles absurdos (nadie paga 10%).
- No firmar NCNDA/IMFPA y confiar en "la palabra".
- Meterte en deals donde ni conocés al dueño ni al inversor.

### ♦ 5. La verdad incómoda: el 90% nunca cobra

La mayoría de los intermediarios nunca ven un dólar porque:

- No validan los proyectos.
- No filtran a los compradores.
- No se protegen legalmente.
- Quieren cerrar millones en la primera operación.

El que cobra es el que **entiende el proceso y tiene paciencia**.

# Conclusión

El dinero en minería está, y es grande. Pero solo se materializa si el intermediario juega bien sus cartas:

- 1. Trae proyectos reales.
- 2. Los conecta con inversores/compradores reales.
- 3. Se protege con NCNDA/IMFPA.
- 4. Tiene la paciencia para esperar que el deal cierre.

# El resto es humo.



# CAPÍTULO 6 LOS ERRORES QUE QUEMAN AN UNTERMEDIARIO

# CAPÍTULO 6 – LOS ERRORES QUE QUEMAN A UN INTERMEDIARIO

En minería, más que en ningún otro sector, **tu nombre es tu mayor activo**. Una vez que lo quemaste, no hay vuelta atrás.

Muchos aspirantes a intermediarios se pierden no porque no tengan contactos, sino porque cometen errores que los dejan fuera del juego.

# ♦ Error 1 – Prometer toneladas imposibles

Decir que "tengo un comprador que quiere 1 millón de toneladas" o "esta mina produce 10.000 toneladas de oro" es la forma más rápida de que nadie te tome en serio.

En minería, lo real siempre se mide en informes, no en promesas.

### Error 2 – Ofrecer sin validar

Reenviar un PDF sin saber de dónde salió, sin verificar en catastro o sin hablar con el dueño, es el error más común.

Resultado: perdiste tu tiempo, el tiempo de otros y tu reputación.

♦ Error 3 – Inflar comisiones

Pedir un 15% sobre una venta de mina multimillonaria es igual a pintarte la frente con la palabra "amateur".

El mercado tiene reglas no escritas: pedir demasiado es igual a quedar afuera.

♦ Error 4 – No usar NDA/NCNDA antes de entregar información sensible

Mostrar un NI 43-101 o dar el nombre completo del dueño sin protección legal es invitar a que te salten.

Si te pasa, nadie te va a devolver tu lugar en la mesa.

♦ Error 5 – No tener paciencia

Los deals mineros **llevan meses o años**. El intermediario que espera cerrar en semanas termina frustrado y se quema por impaciencia.

♦ Error 6 – Quemar al contacto

Pasar el mismo proyecto a veinte grupos de WhatsApp hace que el dueño se entere, se enoje y te cierre la puerta.

En minería, la discreción es más valiosa que la publicidad.

♦ Error 7 – Creer que "más intermediarios" significa más chances

Cuando un deal tiene 6, 7, 10 intermediarios en la cadena, nunca se cierra.

Cuantos más intermediarios hay, más humo y menos confianza.

# Conclusión

El intermediario que aprende a **evitar estos errores** ya tiene medio camino ganado.

La clave no es solo tener proyectos, sino saber moverse con respeto, paciencia y estrategia.

En este negocio, los que sobreviven son los que entienden que el prestigio vale más que un fee rápido.

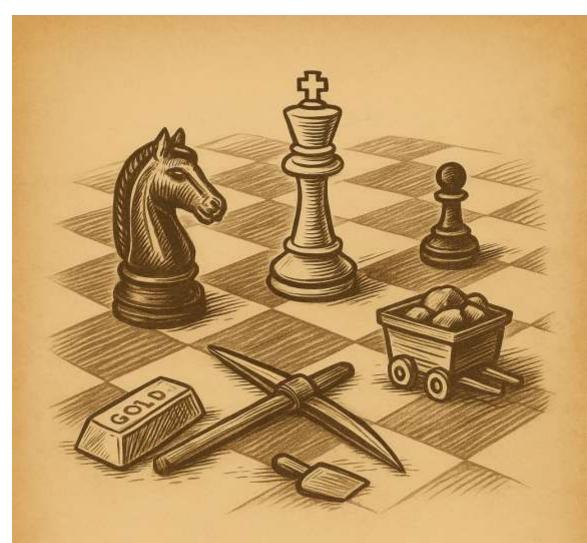
# CHECKLIST DE AUTODIAGNÓSTICO DEL INTERMEDIARIO

## Antes de avanzar con un proyecto, preguntate:

- 1. El proyecto tiene título de concesión vigente?
- 2. ☐ ¿Existen informes técnicos reales (geología, ensayos, NI 43-101 / JORC)?
- 3. Se firmó un NDA/NCNDA antes de entregar información sensible?
- 4. (5) ¿La comisión que se pide está dentro de rangos razonables (1%–10% la mayoría de los casos)?
- 5. Z ¿Se está respetando el tiempo natural de un deal minero (meses, no días)?
- 6. El contacto se maneja con discreción o está circulando en 20 grupos de WhatsApp?
- 7. ¿La cadena de intermediarios es corta y clara, o hay demasiados eslabones?

# **✓** Regla de oro del autodiagnóstico:

- Si el proyecto falla en 3 o más preguntas, salí corriendo: es humo.
- Si cumple en la mayoría, vale la pena avanzar y dedicarle tiempo.



# CAPÍTULO 7 CASOS Y EJERCICICOS

# CAPÍTULO 7 – CASOS Y EJERCICIOS

La diferencia entre un intermediario amateur y uno profesional está en cómo analiza la información.

Por eso, en este capítulo vamos a practicar con casos reales (ficticios pero inspirados en situaciones comunes) y ejercicios simples para entrenar el ojo.

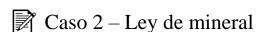


Recibís una LOI de un supuesto comprador de litio. El documento:

- No tiene membrete oficial.
- La empresa no aparece en ningún registro.
- El nombre del firmante es un Gmail genérico.
- **?** Ejercicio: ¿Qué harías?

# **✓** Respuesta esperada:

- Verificar si la empresa existe en registros oficiales.
- Descartar el documento si no hay datos reales.
- Nunca presentar al dueño con un comprador así.



Un proyecto de oro presenta la siguiente información:

- Ley: 3 g/t Au.
- Recursos: 500.000 toneladas.

**Ejercicio:** Calculá cuántos gramos de oro tendría el yacimiento en total.

# **✓** Resultado:

3 g/t x 500.000 t = 1.500.000 gramos de oro.

- = 1.500 kg de oro.
- $\approx$  48.200 onzas (valor a precio spot  $\approx$  USD 100M, aprox.).

Aprendé a hacer cuentas rápidas: un buen intermediario sabe traducir "g/t" en dinero.

# 

Un fondo pide ver el NI 43-101 completo antes de firmar el NDA.

**?** Ejercicio: ¿Qué hacés?

# **✓** Respuesta esperada:

- No entregás el NI completo sin NDA.
- Mostrás un resumen ejecutivo controlado.
- Explicás que la información sensible solo se comparte tras confidencialidad.

# **⊘** Caso 4 – El deal imposible

Un broker dice: "Tengo un comprador chino que paga 20% más que el mercado y adelanta todo en efectivo".

**?** Ejercicio: ¿Qué pensás?

### **✓** Respuesta esperada:

- Nadie paga sobreprecio en commodities (se pagan a mercado, con pequeños descuentos o primas).
- Promesa de adelanto total en efectivo = fraude clásico.
- Se descarta de inmediato.

### 

Un dueño de mina de cobre te da un informe preliminar y te pide que lo conectes con un fondo. Tenés que:

- 1. Armar un resumen ejecutivo en 1 página.
- 2. Pedir NDA al fondo antes de entregar más.
- 3. Definir tu fee (ej. 3%).

Este ejercicio entrena la **estructura mínima de presentación** que te puede salvar de quedar como improvisado.

### KIT EXPRESS DE EJERCICIOS DEL INTERMEDIARIO

### 5 Cuentas Rápidas que Tenés que Saber

- 1. Oro (g/t  $\rightarrow$  onzas):
  - $_{\odot}$  Ejemplo: 2 g/t Au en 1.000.000 t → 2.000.000 g = 2.000 kg  $_{\approx}$  64.300 onzas.
- 2. Plata ( $g/t \rightarrow toneladas$ ):
  - $_{\odot}$  Ejemplo: 100 g/t Ag en 500.000 t → 50.000.000 g = 50.000 kg = 50 t.
- 3. Cobre ( $\% \rightarrow \text{toneladas}$ ):
  - $_{\odot}$  Ejemplo: 1% Cu en 100.000 t → 1.000 t de cobre.
- 4. Litio (ppm  $\rightarrow$  toneladas de carbonato):
  - ∘ Ejemplo: 800 ppm Li en 1.000.000 t → 800 kg de Li →  $\approx$  4,25 t LCE (Li<sub>2</sub>CO<sub>3</sub> eq).
- 5. Valor rápido:
  - $_{\circ}$  1 onza de oro  $\approx$  USD 2.000.
  - $\circ$  1 tonelada de cobre ≈ USD 8.500.
  - $\circ$  1 tonelada de LCE ≈ USD 12.000.
- Saber hacer estas cuentas al vuelo te da credibilidad instantánea.

### 

- 1. Una LOI sin membrete ni empresa verificable. 🕰
- 2. Promesas de "precios mágicos" (20% más o menos que el mercado).
- 3. Comisiones absurdas (10%–20%) en deals grandes.

- 4. Demasiados intermediarios en la cadena.
- 5. Pedidos de dinero adelantado "para gastos de gestión". 🕰

Si ves 2 o más de estos red flags, salí corriendo.

### ✓ Conclusión del Capítulo 7

Este kit no reemplaza la experiencia, pero sí te prepara.

El que practica estas cuentas y aprende a detectar red flags **ahorra** meses de frustración y protege su nombre.

El intermediario exitoso es el que llega a la oportunidad **listo para** decidir en minutos, no en semanas



CAPÍTULO 8 EL CAMINO DEL INTERMEDIARIO PROFESIONAL

### CAPÍTULO 8 – EL CAMINO DEL INTERMEDIARIO PROFESIONAL

Hay un momento en la vida de cada intermediario en que se pregunta: "¿Vale la pena seguir?"

Después de meses de perseguir proyectos que no existen, de recibir LOIs truchas, de hablar con compradores fantasmas, de esperar respuestas que nunca llegan, la tentación de abandonar es enorme.

Y ahí es donde se define tu destino.

La mayoría se queda en el camino.

El 90% se quema, se frustra y termina diciendo que "esto es todo humo". Pero ese 10% que sigue insistiendo, que se forma, que filtra, que aprende a protegerse... ese 10% cobra. Y no cobra poco. Cobra comisiones que pueden cambiar una vida.

### De amateur a profesional

Ser intermediario no es reenviar PDFs ni hablar de millones que no viste nunca.

Ser intermediario es saber filtrar.

Es animarte a decir: "esto no sirve" aunque te duela.

Es cuidar tu nombre como tu capital más grande.

Un profesional no necesita hablar de más: habla poco, pero con papeles reales en la mano. Y en minería, eso vale oro.

### De El precio de la paciencia

Los negocios mineros son lentos. Son como sembrar en la montaña: la semilla tarda, el clima es duro, la tierra es difícil.

Pero cuando la cosecha llega, paga para generaciones.

El intermediario profesional entiende que cada día que aguanta, que cada contacto que cuida, que cada documento que valida, lo acerca un paso más al cierre real.

### De El sentido de este camino

No se trata solo de dinero, aunque el dinero es grande.

Se trata de **dignidad profesional**, de haber logrado entrar en una industria que no perdona improvisados.

Se trata de ganarte un lugar en una mesa donde pocos llegan.

### El mensaje final

Si estás leyendo esto y todavía dudás, quedate con esta idea:

El secreto no es la suerte.

El secreto es estar listo cuando la oportunidad aparezca.

Ese cliente real, ese fondo serio, esa mina con papeles en orden... tarde o temprano llegan.

Y cuando lleguen, tu tarea es simple: no dudar, no improvisar, no quemarte.

Estar preparado.



CAPÍTULO 9
CÓMO RECIBIR Y
ASEGURAR
TU PAGO

### CAPÍTULO 9 – CÓMO RECIBIR Y ASEGURAR TU PAGO

En minería (y en cualquier commodity), cerrar un deal no significa cobrar.

El verdadero desafío empieza cuando tenés que asegurarte de que tu comisión llegue a tu cuenta, limpia y legal.

### ♦ 1. El acuerdo por escrito

- IMFPA (Irrevocable Master Fee Protection Agreement): firmado entre comprador, vendedor y vos.
- NCNDA: protege contra bypass.
- Siempre ligado al contrato principal (SPA, JV, Offtake).

Sin esto, tu fee es solo una promesa de palabra.

#### 2. Los canales de cobro más usados

- Transferencia bancaria internacional (SWIFT): la más común. Requiere cuenta bancaria seria, preferible en dólares.
- Escrow account (cuenta de depósito en garantía): un tercero (banco, estudio legal) retiene el dinero y lo libera al cumplirse las condiciones.
- Trust o fiduciaria: en deals grandes, se usan estructuras de confianza para repartir los pagos automáticamente.

### ♦ 3. Bancos y jurisdicciones

- Bancos tradicionales (HSBC, Citi, Santander) → seguros pero estrictos con compliance.
- Bancos boutique y fiduciarias en Suiza, Panamá, Miami, Dubái.
- Siempre evaluar **KYC / AML** (compliance contra lavado).

Abrir una cuenta offshore puede ser clave para manejar montos altos y recibir pagos sin trabas.

#### ♦ 4. Estructuras recomendadas

- LLC en USA (Delaware, Wyoming): práctica y aceptada globalmente.
- Sociedad en Panamá o Uruguay: flexible, buena para LatAm.
- Holding en Europa (Estonia, Irlanda): útil para facturación digital y menor carga fiscal.

No se trata de evadir, sino de **estructurar** para que tu comisión pueda entrar legal y sin riesgos.

#### ♦ 5. Errores a evitar

- Dar tu cuenta personal: riesgo de bloqueos.
- Aceptar pagos en cripto sin contrato: podés perder todo.
- No declarar ingresos donde corresponde: tarde o temprano explota.

#### ♦ 6. El mantra del intermediario

Un deal no está cerrado hasta que la comisión está en tu cuenta. Y la comisión no llega sola: hay que **blindarla con contratos**, **estructuras y bancos confiables**.

### Conclusión

Ser intermediario no es solo conectar partes: es también aprender a cobrar sin que se pierda en el camino.

Quien no arma su estructura de pagos, tarde o temprano se queda mirando cómo otros disfrutan el fruto de su esfuerzo.

BONUS TRACK
CAPÍTULO 10

# ANÉCDOTAS REALES

HISTORIAS QUE PARECEN DE PELÍCULA... ¡PERO SON VERDAD!

RELATADAS POR EL AUTOR

### CAPÍTULO 10

#### **Bonus Track: Anécdotas Reales**

Este capítulo es diferente. Lo podés tomar como un **bonus track** dentro de este libro.

Hasta aquí hablamos de conceptos, estructuras, contratos, estrategias y realidades del comercio exterior y de la intermediación minera. Pero ahora quiero invitarte a entrar en otra dimensión: la de las **anécdotas** reales.

Quiero dejarlo en claro desde el inicio: aunque algunas de estas historias puedan sonar a película, todas sucedieron de verdad. Son experiencias relatadas por mandatarios, vendedores e intermediarios que han estado en el campo de batalla, en negociaciones que mezclan oportunidades millonarias, egos desbordados, riesgos legales y hasta situaciones casi absurdas.

No daré nombres ni apellidos. La confidencialidad y el respeto son fundamentales en este rubro. Pero detrás de cada relato hay un protagonista real y un escenario verídico. Lo que vas a leer refleja lo imprevisible que puede ser este mundo: promesas que desaparecen de un día para otro, compradores que en realidad no tenían capacidad de compra, empresarios que llegaban en jets privados para firmar acuerdos que nunca se concretaron, minas valuadas en cientos de millones ofrecidas en servilletas, y acuerdos cerrados con un apretón de manos que duraron más que contratos notariales.

Si estás pensando en sumergirte en la intermediación minera y en el comercio exterior, este capítulo es también un **aviso**: debés estar preparado para convivir con lo inesperado. Porque no solo se trata de contratos y estructuras financieras, sino de lidiar con personas, contextos, culturas y egos que a veces parecen salidos de una novela.

mañana vos	mismo tenga	s tu propia a	anécdota pa	ra contar.	

### ANÉCDOTA 1

El trato de hierro que nunca se dio

Todo empezó con un mensaje prometedor: "Tengo comprador directo de hierro, requiere 200.000 toneladas por mes en contrato anual". La frase sonaba a negocio épico, de esos que podían marcar un antes y un después.

Con mi socio decidimos avanzar. A los pocos días, nos llega una **LOI membretada**; dudosa en su procedencia, pero con lo suficiente para abrir la puerta. Había un broker de nombre extraño, no conocido en el circuito. Decidimos darle el beneficio de la duda.

Movilizamos lo que parecía imposible: mineros, logística, contratos preliminares, reuniones maratónicas. Todo estaba encaminado hacia la gran definición. El último paso: cerrar detalles de precio y embarque, discutir si sería CIF o FOB, ajustar el costo de los envíos. Todo parecía un guion impecable... hasta que apareció la trampa.

En plena reunión, uno de ellos lanza la bomba:
—"Bueno, ¿cómo vamos a repartir las comisiones?"

Nos miramos. La respuesta era clara: **grupo vendedor y grupo comprador, cada cual con su parte**. Pero aquel hombre insistió: —"No, nosotros también estamos en su grupo".

El desconcierto fue absoluto. ¿Cómo podían ser compradores y al mismo tiempo exigir parte de la comisión del lado vendedor? La explicación fue un enredo digno de novela: que si el cuñado del dueño de la fábrica en China quería cobrar por separado, que si había cuatro personas más en la operación, que si las comisiones se repartían de otro modo.

La realidad era otra: **tres de esos supuestos actores nunca hablaron en las llamadas**, ni aportaron nada. Eran simples sombras conectadas a Zoom o WhatsApp, esperando el golpe de suerte para quedarse con un pedazo del pastel.

El trato, como era previsible, se desmoronó. No hubo hierro, no hubo contrato, no hubo envío. Solo una lección grabada a fuego:

"Siempre, pero siempre, definí las comisiones desde el inicio. Si no, podés pasar semanas montando un negocio que al final nunca existió".

### ANÉCDOTA 2

El grupo empresario que terminó siendo una estafa

Nos contactó un supuesto **grupo empresario con más de 20 años en el mercado minero**. El hombre al frente del grupo hablaba con una seguridad impresionante. Proyectaba la imagen de un magnate: un día desde Perú, otro desde México, después desde Brasil. Su vida parecía un jet-set permanente. Fotos en aeropuertos, llamadas desde hoteles de lujo, relatos de millones en operaciones pasadas. Todo el show estaba montado para generar confianza.

Al principio, la fachada funcionaba. El tipo prometía comprar y vender concesiones mineras, hablaba de capitales internacionales y de operaciones inmediatas. Su discurso era convincente, y durante un tiempo, nos hizo pensar que detrás había un respaldo real.

Pero tarde o temprano, la máscara cayó. El supuesto "empresario" no compraba ni vendía nada. Su verdadera jugada era otra: la **moda** reciente de las monetizaciones de concesiones mineras.

El día que se cayó la máscara

La mentira quedó en evidencia en una de las tantas llamadas. Nos dijo que nos iba a presentar a una **plataforma de inversión internacional**, y que allí estaba el representante legal que se encargaría de formalizar el contrato.

Cuando el hombre apareció en pantalla, el escenario se volvió grotesco. Era un señor mayor, de origen mexicano, que **no sabía ni articular una**  **explicación clara**. Cada vez que preguntábamos por el contrato, respondía con evasivas:

- —"No, el contrato se ve solo cuando el dueño de la mina vaya a firmar".
- —"No, antes no podemos mostrar nada".

El halo de misterio que intentaban crear era en realidad la confirmación de que todo era una farsa. Si en serio tuvieran capital, contratos o respaldo, no habría razón para ocultar los documentos básicos de una operación. Esa fue la señal inequívoca: **estábamos ante una estafa bien maquillada**.

¿Cómo funciona la estafa de la monetización?

#### El esquema es así:

- 1. Le prometen al dueño de una mina que pueden **monetizar su concesión bursátilmente**, es decir, usar el valor de los recursos estimados en un informe (NI 43-101 o similar) para generar un "instrumento financiero".
- 2. Le ofrecen un trato irresistible: "Te pagamos el 1% del valor de tu mina cada mes", durante años, sin que el dueño tenga que mover una piedra.
- 3. Lo que no explican es la letra chica: los contratos los obligan a ceder derechos de explotación, representación, e incluso hipotecar parcialmente la concesión. En algunos casos, piden adelantos o comisiones iniciales para "cubrir gastos de estructuración".
- 4. El resultado casi siempre es el mismo: **el dueño nunca ve ese 1% mensual prometido**, o si lo ve, es solo el primer pago como carnada. Después, el flujo se corta, la mina queda atrapada en un esquema financiero turbio y el concesionario pierde tiempo, oportunidades y credibilidad.

#### El daño colateral

Este falso empresario jugaba justamente a eso. Cuando le presentábamos a dueños de concesiones, él **prometía ser comprador**. Hablaba de cerrar operaciones millonarias, de pagos inmediatos, de inversores esperando. Pero a último momento cambiaba la jugada: en lugar de comprar, intentaba "colocarles" un esquema de monetización.

El resultado fue desastroso. **Quedamos mal con varios dueños de concesiones** que confiaron en nuestra palabra. Lo que esperaban era un comprador serio, y lo que recibieron fue un estafador disfrazado de empresario global.

#### La lección

En minería, como en todo, las apariencias engañan. Los trajes caros, los viajes en avión y las palabras de grandeza no garantizan nada. Si alguien promete dinero mensual a cambio de "monetizar" recursos no explotados, hay que leer la letra chica y entender que probablemente se trate de humo financiero.

#### La enseñanza es clara:

Cuando alguien promete demasiado y esconde los contratos, lo único que busca es quedarse con lo tuyo sin darte nada.

### ANÉCDOTA 3

Los francotiradores de la mina de antimonio

El viaje era a México. La cita: visitar una concesión minera de **antimonio**. El plan parecía sencillo: llegar, hablar con los mineros, revisar el terreno y empezar conversaciones formales. Todo en orden, hasta que apareció el detalle que convirtió la escena en una película.

En el camino, el supuesto guía de la operación nos mira con seriedad y suelta la frase inesperada:

—"Cada uno debe poner 150 dólares."

Lo miramos con sorpresa. ¿Por qué?

La respuesta fue un balde de agua fría envuelto en absurdo:

—"Es para cubrir los gastos de los francotiradores."

El silencio se hizo eterno. ¿Francotiradores? El hombre lo dijo con orgullo, como si fuera la medida más natural del mundo.

—"Sí, francotiradores. Estarán en las colinas para cuidarles la espalda. México está peligroso por el tema del cartel. Si algo sale mal, ellos los van a proteger."

El aire se cargó de tensión. La escena parecía sacada de una película de Tarantino: un viaje a una mina, un guía misterioso y francotiradores escondidos en la sierra como garantía de seguridad.

Entre miradas cómplices, la mezcla de sorpresa y risa contenida nos atravesó. La conclusión fue inmediata:

-- "Gracias, pero pasamos de esta."

#### Reflexión

La situación era tan surrealista como peligrosa. Porque, ¿qué clase de negocio necesita francotiradores para proteger una negociación? Lo más probable es que ni existieran francotiradores ni mina. Tal vez todo era un montaje para sacarnos dinero y llevarnos a un destino incierto.

La enseñanza fue clara: cuando un negocio empieza a sonar más a guion de cine que a operación minera, lo más sensato es levantarse y marcharse.

### ANÉCDOTA 4

La compra de oro más grande de la historia de la humanidad

Todo comenzó con una mujer con la que había tenido varias charlas. Siempre aparecía ofreciéndome concesiones mineras, pero algo no cerraba. Cada vez que me mandaba documentos por WhatsApp, aparecía el mensaje: "Reenviado muchas veces".

Ese detalle técnico ya era una alarma. Para quien no lo sepa: **WhatsApp muestra "reenviado muchas veces" cuando un mismo mensaje ha sido reenviado más de 5 veces**. Es un aviso de que lo que estás recibiendo probablemente sea spam o información dudosa.

Un día la conversación cambió de rumbo. Me preguntó: —"¿Vos vendés oro?"

Le respondí que sí, pero aclarando: **oro bancarizado**, con procedencia clara y respaldo legal.

Su respuesta fue la primera señal de que la cosa se venía abajo:

—"No, necesito oro que no esté bancarizado. Oro físico en lingotes. Y tiene que ser de América Latina, preferentemente de Perú."

Ok, hasta ahí, la típica solicitud de oro dore. Pero la conversación explotó cuando agregó:

—"Mirá, el pedido es de una persona muy rica, un sultán de Dubái."

Ahí la risa me salió sola. En este negocio, cuando escuchás "un sultán de Dubái", tenés que saber que hay un 99,9% de probabilidades de que sea mentira.

Lo mejor vino después:

—"Tengo la LOI del comprador directo. El pedido es de **500.000** toneladas de oro en lingotes por mes, durante un año."

Me quedé mirando el celular y pensé: "No hace mal estudiar un poco antes de quedar como un burro."

#### La magnitud del disparate

Para entender lo ridículo del pedido, veamos las **reservas oficiales de oro**:

- Estados Unidos: ~8.133 toneladas
- Inglaterra (Reino Unido, vía Banco de Inglaterra): ~310 toneladas (custodiadas, la mayor parte de reservas globales no son propias)
- España: ~282 toneladas

En otras palabras: lo que pedía esta mujer equivalía a más de 60 veces todas las reservas de oro de Estados Unidos juntas, cada mes. Una cifra imposible, fuera de toda lógica económica, geológica y hasta física.

#### El cierre de la historia

En lugar de ignorarla, intenté darle una lección. Le expliqué con datos básicos por qué lo que pedía era irreal. Que ni juntando las reservas de oro de todos los países del planeta alcanzaría para cumplir con su "contrato".

Después de esa charla, tomé la decisión más sensata: **bloquearla**. Cada mensaje que enviaba era un spam más, y la vida es muy corta para perder tiempo con delirios de esa magnitud.

	no tenía mala i absurdos. Y est	_			⁄aba a
-	o, el consejo es		_	ioraneia.	
	lien. No se met os, primero ap	_	_		

### ANÉCDOTA 5

En los negocios internacionales, no todo lo que brilla es oro... y no todo lo que se ofrece como cemento existe realmente.

Un día apareció un supuesto **vendedor chino de cemento**, con documentos que parecían sólidos: contratos redactados, certificados de calidad y hasta un calendario de embarques. Sus condiciones eran "excepcionales", pero con una cláusula insalvable: pedía un **adelanto del 30%** para liberar la carga.

A primera vista, muchos podrían haber caído. Los documentos lucían convincentes, las palabras sonaban técnicas y hasta el logo de la empresa parecía real. Pero aquí es donde entra en juego la verdadera herramienta que separa al profesional del ingenuo: el **due diligence**.

Cuando se investigó más a fondo, el castillo de naipes se vino abajo. El "vendedor chino" no era chino, sino **un coreano que administraba un pequeño supermercado de barrio** y que arrastraba deudas enormes. Su "empresa cementera" no existía, sus contratos eran copias mal editadas y el supuesto embarque jamás había sido programado. Era, en realidad, un intento de **fraude clásico**, disfrazado de gran negocio internacional.

Gracias al proceso de verificación —comprobación de la existencia legal de la compañía, análisis de los documentos bancarios y confirmación de contactos reales en puertos y navieras— se evitó una pérdida millonaria.

### Moraleja

El *due diligence* no es un trámite burocrático: es un **escudo**. Sin él, el 30% pedido como adelanto se hubiera convertido en dinero perdido y reputación dañada. Con él, la estafa quedó al descubierto antes de firmar nada.

En minería y en comercio exterior, el *due diligence* es el equivalente a analizar la roca antes de declararla mina: el paso que separa un negocio rentable de una trampa perfecta.

### EPÍLOGO — PALABRAS DEL AUTOR

No me propuse ser intermediario minero.

La verdad es que llegué como llegan muchos: de casualidad. Buscando una oportunidad, buscando algo distinto, buscando un lugar en un mundo que parecía reservado para otros.

Al principio fue un caos.

Me encontré con documentos falsos, con proyectos inventados, con promesas gigantescas que se evaporaban en cuestión de días. Y me pasó lo mismo que te puede estar pasando a vos: la frustración. Esa sensación de estar corriendo atrás de algo que nunca se alcanza.

Pensé más de una vez en abandonar.

Porque no es fácil enfrentarse todos los días al humo, a la mentira y a la desilusión. Porque la paciencia se agota, y la fe en uno mismo también.

Pero entendí algo: el secreto no era la suerte, ni el contacto mágico, ni el golpe de fortuna.

El secreto era insistir.

Levantarme un día más, hacer una llamada más, leer un informe más, y sobre todo: aprender a filtrar.

Con el tiempo, descubrí que este negocio sí paga. Que detrás de tanto ruido, aparecen las oportunidades reales. Y que el día que llegan, cambian todo.

Yo empecé como vos, desde abajo, sin saber nada, cometiendo errores. Y si llegué hasta acá, no es porque haya tenido ventaja, sino porque decidí no rendirme.

Si estás leyendo esto, quiero que lo sepas: se puede.

Se puede construir un nombre, se puede ganar dinero, se puede crecer en un mundo que parece cerrado.

Pero solo si hacés lo que la mayoría no está dispuesta a hacer: tener paciencia, cuidar tu reputación y estar listo cuando la puerta se abra.

No sé dónde estás hoy en tu camino.

Tal vez frustrado, tal vez lleno de ilusión.

Pero si algo quiero dejarte, es esta certeza: si yo pude, vos también podés.

Porque al final, la minería no es solo piedras, papeles y contratos. Es una prueba de carácter. Y en esa prueba, lo único que se te pide es que no abandones antes de tiempo.

### Oscar Esteban Chinchilla-Advisor en Minería & Commodities



## **APÉNDICES**



### **Apéndices**

### Glosario Minero Express

 $Au \rightarrow Oro$ . Metal precioso cotizado en onzas troy.

 $Ag \rightarrow Plata$ . Se mide en g/t o en onzas.

 $Cu \rightarrow Cobre$ . Se expresa en %.

 $Li \rightarrow Litio$ . Usado en baterías, se mide en ppm o % de  $Li_2O$ .

Ni → Níquel. Usado en acero inoxidable, en %.

 $U \rightarrow Uranio$ . Se mide en ppm o % U<sub>3</sub>O<sub>8</sub>.

 $g/t \rightarrow$  Gramos por tonelada. Indicador de ley en metales preciosos.

**ppm** → Partes por millón. Medida de concentración en litio, uranio, etc.

**Recurso inferido** → Estimación preliminar, aún incierta.

**Recurso indicado** → Estimación más confiable.

**Reserva probada** → Volumen confirmado y rentable.

NI 43-101 → Estándar canadiense de informes mineros.

**JORC** → Estándar australiano de clasificación de recursos.

**EIA** → Estudio de Impacto Ambiental.

**Capex** → Inversión inicial de capital.

**Opex** → Costos de operación.

Offtake → Contrato de compra futura de producción.

**NDA / NCNDA** → Acuerdo de confidencialidad (y de no elusión).

**IMFPA** → Acuerdo de protección de fee (comisión).

**LOI** → Carta de intención.

### Bibliografía y Fuentes de Referencia

- **Mining.com** Noticias y reportes globales.
- **Kitco.com** Precios en tiempo real de metales.
- **SEDAR**+ (**Canadá**) Registro oficial de NI 43-101.
- JORC.org Estándares JORC.
- USGS (United States Geological Survey) Datos y reportes minerales globales.
- Camimex (México), CAEM (Argentina), Cochilco
   (Chile) Cámaras mineras nacionales.
- Revista SEG (Society of Economic Geologists).