

TALLER

Cómo mejorar la rentabilidad y probabilidades de éxito como proveedor minero

Claves de la Gestión Comercial y de Contratos para un crecimiento sostenible



SE ENTREGARÁ CERTIFICADO



**Viernes 13
de noviembre**



7:30 a.m. a 6:00 p.m.



Calle Bolognesi 180, 8vo piso - Miraflores



EXPOSITOR

EFRAÍN GARCÍA-POLO

Consultor y Director Independiente, Experto en Optimización de Gestión Comercial

Ingeniero Civil, MBA por INCAE Business School y cuenta con una especialización en Marketing y Dirección de Ventas. Tiene 25 años de experiencia en desarrollo de negocios, gestión comercial, transformación y mejora continua.

Actualmente se desempeña como Consultor en Gestión Comercial y Planeamiento Estratégico, así como Director Independiente de Transber y C. Mejía Contratistas Generales. Cuenta con experiencia tanto como consultor, como ejecutivo en empresas de los sectores de minería, infraestructura, construcción y servicios. Se desempeñó durante 11 años como Gerente Comercial de San Martín Contratistas Generales, trabajando con las principales compañías mineras del país. También ha desarrollado experiencia directa en compañías mineras como Bear Creek Mining y Yanacocha.

Su experiencia integra dirección estratégica, gestión comercial, desarrollo de negocios, negociación y generación de relaciones de largo plazo, con un fuerte enfoque en rentabilidad y productividad.



MODERADOR

ENRIQUE ALANIA

Director de Negocios Corporativos en
la escuela de Postgrado de ESAN

Ingeniero Industrial, PhD, DBA, Mphil y MBA. Tiene más de 40 años de trayectoria profesional, de los cuales, 35 años han estado vinculados a grandes empresas mineras en Perú, como Southern Perú Copper Corporation y Compañía Minera Antamina, de las cuales, en esta última desarrolló sus últimos 24 años de su trayectoria ejecutiva. Actualmente es Director de Negocios Corporativos en la escuela de Postgrado de ESAN, desde donde lidera importantes consultorías de optimización de procesos logísticos en busca de generar eficiencias operativas.

Participación empresarial e institucional:

- Miembro del Comité APEC del Colegio de Ingenieros del Perú.
- Profesor de la Escuela de Posgrado de ESAN.
- Ha sido profesor en la Universidad del Pacífico, Centrum Católica, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) y en la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI).
- Presidente de EXTEMIN – PERUMIN ediciones 2022, 2023 y 2025 y en el próximo del 2027
- Presidente del Encuentro Logístico en el Perumin, 2009, 2013, 2022, 2023, 2025 y en el próximo del 2027.
- Miembro del Comité Organizador del Congreso Mundial de Minería 2026.
- Miembro del Comité Organizador del Encuentro Internacional de Gestión Social y Sostenibilidad – GESS 2026.
- Presidente de la Asociación Profesional de Profesionales en Logística (Approlog), período 2010-2012.





PANELISTA

MIGUEL AGUIRRE

**Superintendente de Compras
y Contratos CAPEX en Nexa Resources**

Ingeniero Industrial, MBA por el IE Business School de Madrid, cuenta con un máster en Supply Chain por INCAE y especializaciones en compras y logística en ESAN y CENTRUM PUCP. Tiene más de 15 años de experiencia en Gestión de Cadena de Suministro en la industria minera en proyectos y operaciones.

Actualmente se desempeña como Superintendente de Compras y Contratos CAPEX en Nexa Resources S.A. Cuenta con experiencia en Procura, Gestión de Contratos y Logística para proyectos Greenfield y Brownfield desde la fase de estudios, construcción y puesta en operación en el sector minero.

Los últimos años ha actuado liderando la procura y contratos de los proyectos Magistral, Shalipayco y Pukaqaqa en fases de prefactibilidad y factibilidad, así como en la fase ingeniería y construcción del proyecto de Integración del Complejo Pasco. Su experiencia integra también la gestión de Cadena de Suministro en operaciones mineras, habiendo desarrollado experiencia directa en empresas como Vale-Miski Mayo, Hudbay Minerals y Doe Run Perú.





PANELISTA

FÉLIX MARTÍNEZ

Jefe de Contratos de Proyectos en Compañía Minera Antamina y fundador de PREVERIX

Ingeniero Industrial y MBA por CENTRUM PUCP. Cuenta con más de 18 años de experiencia en gestión contractual, cadena de suministro y proyectos de inversión de gran envergadura.

Actualmente se desempeña como Jefe de Contratos de Proyectos en Compañía Minera Antamina y es fundador de PREVERIX, una plataforma digital que funciona como asistente para la administración de contratos de obras y servicios, desarrollada especialmente para PYMEs. A lo largo de su trayectoria ha ocupado posiciones de liderazgo en empresas como Antamina, Yanacocha y Petroperú, desarrollando su carrera principalmente en los sectores de minería, construcción e infraestructura.

Se ha especializado en el diseño de estrategias de contratación, definición de modelos contractuales, asignación de riesgos, negociación, gestión de cambios y administración de contratos a lo largo del ciclo de vida de los proyectos. Con PREVERIX busca acercar a las PYMEs herramientas y buenas prácticas de administración contractual utilizadas en proyectos de gran envergadura.





PANELISTA

ANIBAL LA PUENTE

**Subgerente de Logística & Costos
de CIA Minera Poderosa**

Ingeniero de minas y MBA por la Universidad Adolfo Ibáñez y ejecutivo especializado en logística, costos, planeamiento y gestión minera durante sus 23 años de experiencia profesional.

Su experiencia abarca planeamiento e ingeniería, evaluación de proyectos, gestión de costos y dirección de procesos logísticos y abastecimiento. Actualmente es el Sub Gerente de Logística & Costos de CIA Minera Poderosa SAA.

En los últimos años ha orientado su actividad profesional hacia la optimización de costos, la modernización de la cadena de suministros minera mediante digitalización, automatización, IA, optimización de inventarios y desarrollo de cadenas de abastecimiento resilientes.





PANELISTA

OSCAR URCIA

**Gerente de Cadena de Suministro
en Catalina Huanca Sociedad Minera**

Ingeniero Industrial por la UPC y Magíster en Supply Chain Management por la Universidad del Pacífico, con estudios en la Universidad Politécnica de Cataluña y la Escola Europea. Cuenta con 25 años de experiencia en cadena de suministro, compras y contratos en minería de tajo abierto y subterránea.

Actualmente se desempeña como Supply Chain Manager en Catalina Huanca Sociedad Minera, del Grupo Trafigura, desde donde también da soporte a otras operaciones del grupo. Antes fue Mining Group Head of Procurement de Trafigura Global Mining, desde donde dió soporte la cadena de abastecimiento a minas en Estados Unidos, Canadá, Brasil, México, Cuba y Congo, reportando al Mining Board global. A lo largo de su trayectoria ha trabajado en Antamina, Condestable, Impala Terminals y Catalina Huanca; y se ha especializado en estrategias de abastecimiento con enfoque en costo total de propiedad (TCO), en la administración de contratos de obras y servicios, en la gestión de proveedores y en la transformación digital de la cadena de suministro minera.





Descripción del taller

Taller práctico de un día dirigido a empresas que venden o buscan vender bienes y servicios a la minería en el Perú, diseñado para fortalecer su gestión comercial, mejorar su rentabilidad e incrementar sus oportunidades de crecimiento en el sector.

A través de herramientas estratégicas, buenas prácticas y experiencias reales, los participantes conocerán las exigencias del estándar minero, aprenderán a gestionar contratos con mayor rigor y descubrirán cómo optimizar recursos, eliminar barreras de crecimiento y alinear a sus equipos para alcanzar mejores resultados comerciales.

El programa incluye un conversatorio con representantes de áreas logísticas de compañías mineras, quienes compartirán sus experiencias y lecciones aprendidas, además de un espacio de networking para generar conexiones estratégicas y construir relaciones comerciales de largo plazo.

Objetivo general:

- Fortalecer la gestión comercial de las empresas proveedoras de la minería

Objetivos específicos:

- Sensibilizar sobre el estándar minero para generar utilidades
- Administrar contratos con rigor
- Incrementar la eficiencia comercial
- Generar sinergias entre áreas
- Instalar una cultura de indicadores
- Habilitar mejores decisiones

Contenido:

TEMA 1

Entendimiento del Estándar Minero

- Introducción – Generando utilidades o pérdidas
- Seguridad, Salud y Medio Ambiente (SSOMA)
- Relaciones comunitarias
- Qué exigen la minera a sus contratistas

TEMA 2

Eliminando Barreras de Crecimiento

- Cambio cultural “Todos Somos Comercial”
- Eliminando Silos y Optimizando Recursos
- Estructura del área comercial por tipo de organización.
- Cuentas claves, Upselling y Cross Selling

TEMA 3

Administración de Contratos y Conversatorio Logístico

- Estándar contractual en minería
- Consideraciones comerciales clave
- Cumplimiento de calidad, plazo y costo
- Conversatorio con logísticos: aprendiendo de casos reales

TEMA 4

Seguimiento, Control Comercial y Post Venta

- Prospección
- Presencia comercial ante la minera
- Licitar, negociar y ejecutar con enfoque en el largo plazo
- Indicadores y control comercial

Agenda

Registro, apertura y bienvenida

07:30 a.m. a 08:00 a.m.



08:00 a.m. a
09:30 a.m.

Módulo 1
Entendimiento del Estándar Minero

Coffee Break

09:30 a.m. a 09:45 a.m.



10:00 a.m. a
12:00 m.

Módulo 2
Eliminando Barreras de Crecimiento

Libre

12:00 m. a 01:30 p.m.



01:30 p.m. a
2:00 p.m.

Módulo 3
Administración de Contratos



02:00 p.m. a
03:30 p.m.

Conversatorio Logístico

Networking Extendido

3:30 p.m. a 4:00 p.m.



04:00 p.m. a
05:30 p.m.

Módulo 4
Seguimiento, Control Comercial y Post Venta



05:30 p.m. a
06:00 p.m.

Cierre y conclusiones

