



# RESULTADOS CONSOLIDADOS SEGUNDO TRIMESTRE 2021

## MINSUR S.A. Y SUBSIDIARIAS

Para mayor información por favor visitar [www.minsur.com](http://www.minsur.com) o contactar:

Joaquín Larrea  
Director de Adm. & Finanzas  
Email: [joaquin.larrea@minsur.com](mailto:joaquin.larrea@minsur.com)  
Tel: (511) 215-8300 Ext. 8444

Javier La Torre  
Gerente de Finanzas Corporativas  
Email: [javier.latorre@minsur.com](mailto:javier.latorre@minsur.com)  
Tel: (511) 215-8300 Ext. 8090

Relación con Inversionistas  
Email: [contacto\\_IR@minsur.com](mailto:contacto_IR@minsur.com)

# MINSUR S.A. Y SUBSIDIARIAS ANUNCIA RESULTADOS CONSOLIDADOS PARA EL SEGUNDO TRIMESTRE DEL AÑO 2021

Lima, 13 de agosto de 2021 – MINSUR S.A. y subsidiarias (BVL: MINSUR11) (“la Compañía” o “Minsur”) compañía minera peruana dedicada a la explotación, procesamiento y comercialización de estaño y otros minerales, anuncia sus resultados consolidados para el segundo trimestre (“2T21”) del periodo terminado al 30 de junio de 2021. Estos resultados son reportados en forma consolidada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y se expresan en Dólares Americanos (US\$).

## I. RESULTADOS DESTACADOS Y RESUMEN EJECUTIVO DEL 2T21

**Cuadro N° 1: Resumen de Resultados Operativos y Financieros Clave**

Resultados Clave	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
<b>Producción</b>							
Estaño (Sn)	t	6,718	4,021	67%	14,627	9,543	53%
Oro (Au)	oz	18,346	19,354	-5%	33,103	38,458	-14%
FerroNiobio (FeNb) y FerroTántalo (FeTa)	t	1,024	571	79%	2,059	1,541	34%
<b>Resultados Financieros</b>							
Ventas	US\$ MM	227.5	104.6	117%	476.2	266.1	79%
EBITDA	US\$ MM	122.1	41.5	194%	258.3	99.5	160%
Margen EBITDA	%	54%	40%	-	54%	37%	-
Utilidad Neta	US\$ MM	67.1	-8.2	-	143.5	-61.3	-
Utilidad Neta Ajustada <sup>1</sup>	US\$ MM	54.4	-0.9	-	140.4	-18.5	-

### Resumen Ejecutivo del Segundo Trimestre:

#### a. Priorización de la Salud y Seguridad – Respuesta ante Pandemia COVID-19

Todas las operaciones se encuentran cumpliendo de manera estricta los protocolos requeridos en el contexto de la pandemia del COVID-19 para trabajar de manera segura. Estos protocolos representan costos adicionales para la operación; sin embargo, es fundamental y prioritario el mantener la salud y seguridad de nuestros trabajadores. Por otro lado, las actividades del personal administrativo se siguen realizando de forma remota.

#### b. Resultados Operativos

Durante el 2T21 la producción de estaño refinado y ferroaleaciones estuvieron por encima a las del mismo periodo del año anterior en 67% y 79%, respectivamente. Esto es debido principalmente a que en el 2T20 la producción fue impactada por la suspensión temporal de las actividades de producción, de acuerdo con las restricciones del gobierno asociadas al COVID-19. Por otro lado, la producción de oro estuvo por debajo 5% en comparación con el 2T20 por las menores leyes del plan de producción, las cuales se encuentran en línea con nuestro life of mine.

#### c. Resultados Financieros

Los resultados financieros obtenidos durante el 2T21 fueron superiores a los del 2T20; las ventas y el EBITDA fueron mayores en 117% y 194%, respectivamente. Las mayores ventas durante el 2T21 se deben principalmente al mayor volumen vendido de estaño (+82%) y a sus mejores precios (+98%). Asimismo, el volumen de ferroaleaciones vendido fue mayor (+63%). Por su parte, el

<sup>1</sup> Utilidad Neta Ajustada = Utilidad Neta – Resultados en Asociadas – Diferencia en Cambio

volumen de oro vendido cayó 21% mientras que precio se incrementó en 6%. Finalmente, la utilidad neta fue US\$ 67.1 MM y estuvo favorecida por la ganancia de tipo de cambio que se logró principalmente por una menor devaluación tipo de cambio del Real Brasileiro (R\$/US\$) respecto al mismo período del año anterior, proveniente de nuestra subsidiaria Taboca. Esto fue compensado por un mayor impuesto producto de un mayor resultado operativo del periodo.

## II. ASPECTOS GENERALES:

### a. Cotización de los metales:

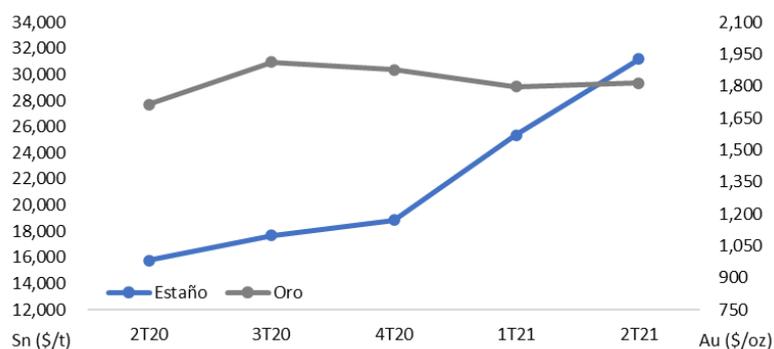
- **Estaño:** La cotización promedio del estaño en el 2T21 fue US\$ 31,191 por tonelada, lo cual representa un incremento del 98% con respecto al 2T20. En el primer semestre, la cotización promedio fue de US\$ 28,306 por tonelada, +77% vs. 6M20.
- **Oro:** La cotización promedio del oro en el 2T21 fue US\$ 1,814 por onza, lo cual representa un incremento del 6% con respecto al 2T20. En el primer semestre, la cotización promedio fue de US\$ 1,806 por onza, +10% vs. 6M20.

**Cuadro N° 2: Cotizaciones de los metales**

Cotizaciones Promedio	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Estaño	US\$/t	31,191	15,760	98%	28,306	16,023	77%
Oro	US\$/oz	1,814	1,714	6%	1,806	1,648	10%

Fuente: Bloomberg

**Gráfico N° 1: Evolución de las Cotizaciones promedio de los metales**



Fuente: Bloomberg

## b. Tipo de cambio:

El tipo de cambio promedio del Sol Peruano en el 2T21 fue de S/ 3.79 por US\$ 1, 11% por encima de la cotización promedio del 2T20 (S/ 3.43 por US\$ 1). En el primer semestre, el tipo de cambio promedio fue de S/3.73 por US\$ 1, +9% vs. 6M20.

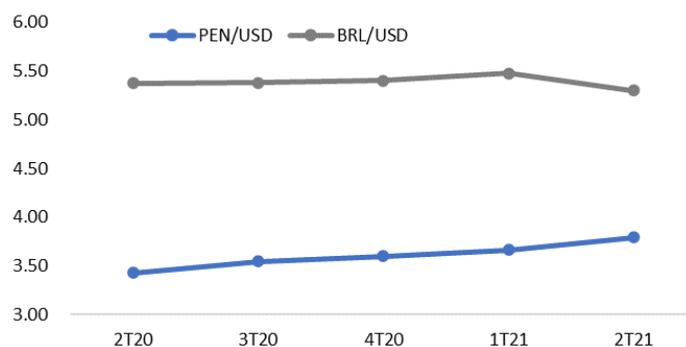
El tipo de cambio promedio del Real Brasileiro en el 2T21 fue de R\$ 5.30 por US\$ 1, lo cual representa una depreciación de 1% en comparación con el promedio del 2T20 (R\$ 5.38 por US\$ 1). En el primer semestre, el tipo de cambio promedio fue de R\$ 5.39 por US\$ 1, +9% vs. 6M20.

**Cuadro N° 3: Tipo de Cambio**

Tipo de Cambio Promedio	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
PEN/USD	S/	3.79	3.43	11%	3.73	3.42	9%
BRL/USD	R\$	5.30	5.38	-1%	5.39	4.92	9%

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú, Banco Central do Brasil

**Gráfico N° 2: Evolución del tipo de cambio promedio**



## III. Seguridad

**Cuadro N°11: Seguridad**

Detalle de indicadores de seguridad	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Accidentes incapacitantes	#	3	1	200%	6	5	20%

En el 2T21 se registraron 3 accidentes incapacitantes, 2 en unidades operativas y 1 en proyectos. Los accidentes ocurrieron en Pisco, Pucamarca y Mina Justa. Cada uno de ellos ha sido revisado y se han tomado las medidas correspondientes de control.

Por otro lado, se siguen reforzando y cumpliendo los protocolos sanitarios para la mitigación y prevención del COVID-19.

## IV. RESULTADOS DE OPERACIONES MINERAS:

### a. San Rafael – Pisco (Perú):

**Cuadro N°4: Resultados Operación San Rafael – Pisco**

San Rafael - Pisco	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Mineral Tratado	t	288,463	145,127	99%	586,356	415,730	41%
Ley de Mineral Alimentado a Planta	%	2.13	1.64	30%	2.07	1.82	13%
Producción Estaño (Sn) - San Rafael	t	5,582	2,568	117%	10,778	6,933	55%
Producción Estaño (Sn) - B2	t	1,262	111	1032%	2,502	725	245%
Producción Estaño (Sn) - Pisco	t	5,322	3,422	56%	11,659	7,755	50%
Cash Cost por Tonelada Tratada <sup>2</sup> - San Rafael	US\$/t	141	94	50%	129	97	34%
Cash Cost por Tonelada Estaño <sup>3</sup>	US\$/t Sn	11,421	6,251	83%	9,700	7,701	26%

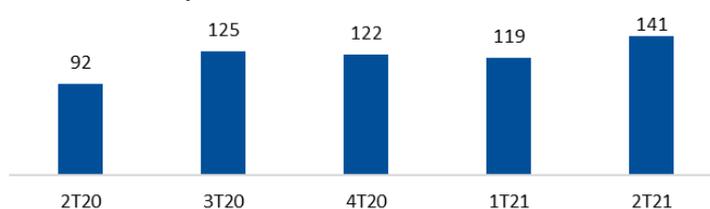
2 3

En el 2T21, la producción de estaño contenido en San Rafael alcanzó 5,582 toneladas, +117% vs. 2T20. La producción de B2 alcanzó 1,262 toneladas de estaño contenido, +1032% vs. 2T20. La producción de estaño refinado en Pisco fue de 5,322 toneladas, +56% vs. 2T20. El aumento de producción del 2T21 respecto al estaño se explica por las restricciones relacionadas al COVID-19 durante el 2T20, así como la mayor ley de mineral del 2T21, +30% vs. 2T20.

El costo por tonelada tratada en San Rafael fue de US\$ 141, +50% vs. 2T20, principalmente por: i) el mayor costo relacionado a protocolos y restricciones de seguridad del COVID-19 y ii) postergaciones en costos de exploración y geología en el periodo 2T20. Es importante mencionar que, debido a la parada de operaciones por cuarentena en el 2T20, los costos fijos indirectos no absorbidos por la producción fueron clasificados directamente al costo de ventas (NIC 2).

En el primer semestre del año la producción de estaño fue 11,659 toneladas, 50% por encima del mismo periodo del año anterior, principalmente por la paralización de actividades por el COVID-19 en el último periodo en mención. El costo por tonelada tratada fue US\$ 129, 34% vs. 6M20 principalmente por los costos relacionados a protocolos y restricciones de seguridad del COVID-19 comentados anteriormente.

**Gráfico N°3: Evolución del Cash Cost por tonelada tratada - San Rafael**



El cash cost por tonelada de estaño fue de US\$ 11,421 en el 2T21, +83% vs. 2T20. Este mayor costo

<sup>2</sup> Cash Cost por tonelada tratada = Costo de producción de San Rafael / Mineral Tratado (Mineral de Mina a Planta Concentradora + Mineral de Baja Ley a Planta de Pre-Concentración)

<sup>3</sup> Cash Cost por tonelada de estaño = (Costo de producción de San Rafael, B2 y Pisco + gasto de ventas + movimiento de concentrados de estaño, excluyendo participación de trabajadores, depreciación y amortización) / (Producción de estaño en toneladas)

se explica por: i) los mayores costos incurridos en el 2T21 relacionados con protocolos de salud y seguridad del COVID-19, ii) mayores costos de exploración y geología y iii) operación al 100% de capacidad en B2. Asimismo, la fundición obtuvo recuperaciones por encima del promedio en el periodo 2T20 debido a la alimentación de semielaborados al ciclo productivo.

Por su parte, el mayor tonelaje tratado en el periodo 2T21 debido a la producción continua en todo el trimestre de la planta B2, impulsó la producción de estaño refinado en Pisco en 56%. De manera acumulada, el cash cost por tonelada de estaño fue US\$ 9,700, +26% vs. 6M20.

## b. Pucamarca (Perú):

**Cuadro N°5. Resultados Operación Pucamarca**

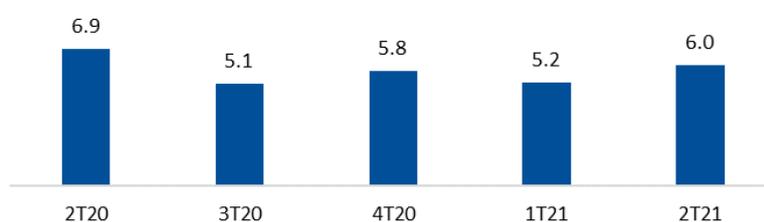
Pucamarca	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Mineral Puesto en PAD	t	1,878,515	1,196,860	57%	3,831,119	3,044,066	26%
Ley de Mineral Puesto en PAD	g/t	0.55	0.37	48%	0.52	0.47	11%
Producción Oro (Au)	oz	18,346	19,354	-5%	33,103	38,458	-14%
Cash Cost por Tonelada Tratada	US\$/t	6.0	6.9	-12%	5.6	5.4	3%
Cash Cost por Onza de Oro <sup>4</sup>	US\$/oz Au	638	443	44%	667	446	49%

En el 2T21, la producción de oro fue de 18,346 onzas, -5% vs. 2T20. Esta menor producción se debe a que en abril 2020 se produjo el stock en proceso generado en marzo 2020 por la disrupción del proceso productivo debido a las paralizaciones por COVID-19 así como a la mayor recuperación obtenida durante el mismo período.

El cash cost por tonelada tratada fue US\$ 6.0 en el 2T21, -12% vs. 2T20 principalmente por el mayor tonelaje tratado (+57% vs. 2T20), el cual fue compensado parcialmente por los mayores costos relacionados a la implementación de protocolos del COVID-19.

En el primer semestre la producción de oro fue de 33,103 onzas, -14% vs. 6M20. El cash cost por tonelada tratada fue de US\$ 5.6, +3% vs. 6M20 por la implementación de protocolos de salud y seguridad por el COVID-19. Este efecto fue parcialmente compensado por el mayor volumen de mineral tratado, +26% vs. 6M20.

**Gráfico N°4: Evolución del Cash Cost por tonelada tratada – Pucamarca**



<sup>4</sup> Cash cost por onza de oro = (Costo de producción de Pucamarca + gasto de ventas, excluyendo participación de trabajadores, depreciación y amortización) / Producción de oro en onzas

El costo por onza de oro en el 2T21 fue de US\$ 638, +44% vs. 2T20, debido a la menor producción y los mayores costos (protocolos COVID-19). De manera acumulada, el costo por onza de oro fue US\$ 667, +49% vs. 6M20.

### c. Pitinga – Pirapora (Brasil):

#### Cuadro N°6. Resultado Operación Pitinga - Pirapora

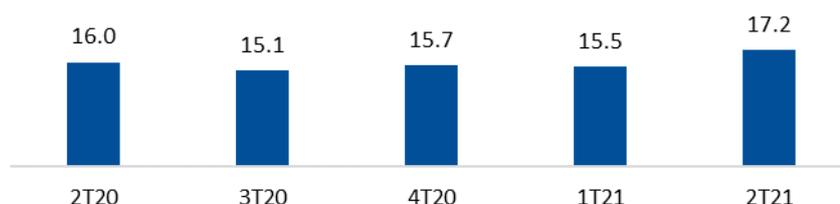
Pitinga - Pirapora	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Mineral Tratado	t	1,644,789	1,024,082	61%	3,273,365	2,689,513	22%
Ley de Cabeza - Sn	%	0.18	0.21	-12%	0.19	0.20	-7%
Ley de Cabeza - NbTa	%	0.25	0.27	-8%	0.25	0.27	-5%
Producción Estaño (Sn) - Pitinga	t	1,600	1,035	55%	3,329	2,762	21%
Producción Estaño (Sn) - Pirapora	t	1,395	599	133%	2,969	1,788	66%
Producción Niobio y Tántalo (NbTa) - Liga	t	1,024	571	79%	2,059	1,541	34%
Cash Cost por Tonelada Tratada - Pitinga	US\$/t	17.2	16.0	8%	16.4	16.3	0%
By-product Credit Cash Cost por Tonelada Estaño <sup>5</sup>	US\$/t Sn	12,977	20,278	-36%	11,617	17,256	-33%

En el 2T21 la producción de estaño en Pitinga alcanzó 1,600 toneladas, +55% vs. 2T20. En Pirapora, la producción de estaño refinado fue de 1,395 toneladas, +133% vs. 2T20. Finalmente, la producción de ferroaleaciones del 2T21 fue 1,024 toneladas, +79% vs. 2T20. La mayor producción en el periodo 2T21 se explica por la paralización de las operaciones en la última semana de marzo del 2020 por las restricciones del COVID-19.

El cash cost por tonelada tratada de Pitinga en el 2T21 fue US\$ 17.2, +8% vs. 2T20 y se explica principalmente por: i) los mayores costos incurridos en el 2T21 relacionados con protocolos de salud y seguridad del COVID-19, ii) mayores costos relacionados a las inundaciones causadas por las lluvias en Manaus en el 2T21 y iii) mayores precios de insumos, tales como diesel y aluminio. Es importante mencionar que por a las normas contables, en el periodo 2T20, debido a la parada de operaciones, los costos fijos indirectos no absorbidos por la producción fueron clasificados directamente al costo de ventas.

En el primer semestre del año, la producción de Pitinga y Pirapora fueron mayores al mismo periodo del año anterior en 21% y 66% respectivamente por el mayor número de días de operación efectiva. El costo por tonelada tratada de Pitinga fue US\$ 16.4, en línea con el periodo 6M20.

#### Gráfico N°5: Evolución del Cash Cost por tonelada tratada – Pitinga



<sup>5</sup> By-product Credit Cash Cost por tonelada de estaño = (Costo de producción de Pitinga y Pirapora – Producción valorizada de ferroaleaciones + gasto de ventas, excluyendo participación de trabajadores, depreciación y amortización) / (Producción de estaño en toneladas)

Por otro lado, el by-product cash cost, el cual toma como crédito la producción valorizada de los subproductos, cerró en US\$ 12,977 por tonelada en el 2T21, -36% vs. 2T20, principalmente por la mayor producción de ligas. De manera acumulada, el by-product cash cost cerró en US\$ 11,617, 33% por debajo del mismo período del año anterior.

## V. INVERSIONES Y CRECIMIENTO:

### a. Inversiones de Capital

En el 2T21, el capex fue de US\$ 88.3 MM, lo que representa una disminución del 16% con respecto a lo invertido en el 2T20. Los desembolsos de capital por la ejecución de nuestro proyecto Mina Justa fueron menores en 48% con respecto al mismo periodo de año anterior, en línea con el plan de ejecución. En cuanto a las unidades operativas, el incremento se debe a mayores inversiones de capex de sostenimiento.

**Cuadro N°7. CAPEX Ejecutado**

CAPEX	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
San Rafael + B2	US\$ MM	17.8	3.0	492%	26.2	5.4	390%
Pisco	US\$ MM	0.5	1.7	-71%	1.0	2.2	-52%
Pucamarca	US\$ MM	13.4	0.6	2009%	21.6	1.4	1406%
Pitinga - Pirapora	US\$ MM	4.2	2.2	91%	5.4	6.4	-15%
Otros	US\$ MM	0.1	0.0	49%	0.1	0.2	-64%
<b>Capex Sostenimiento</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>36.0</b>	<b>7.6</b>	<b>371%</b>	<b>54.3</b>	<b>15.5</b>	<b>251%</b>
Mina Justa	US\$ MM	47.3	91.0	-48%	123.5	212.9	-42%
<b>Capex Expansión</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>47.3</b>	<b>91.0</b>	<b>-48%</b>	<b>123.5</b>	<b>212.9</b>	<b>-42%</b>
<b>Total Capex</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>83.3</b>	<b>98.7</b>	<b>-16%</b>	<b>177.8</b>	<b>228.4</b>	<b>-22%</b>

- **San Rafael – B2:** Relavera B4
- **Pisco:** Renovación y mantenimiento de equipos de equipos
- **Pucamarca:** Construcción de Pad Fase 4
- **Taboca:** Renovación y mantenimiento de equipos
- **Mina Justa:** Finalización de ejecución del proyecto

### i. Proyecto Mina Justa

- **Objetivo:** Minar, tratar y recuperar cobre en el depósito conocido como Mina Justa
- **Descripción:** La mineralización de Mina Justa consta de dos tipos de mineral: una capa de óxidos de cobre de poca profundidad y una capa de sulfuros de cobre de mayor profundidad ubicada por debajo del óxido de cobre a 180-200 metros. En la actualidad se está desarrollando la etapa de Ejecución de infraestructura de procesamiento de minerales, así como actividades de pre minado; adicionalmente, se está construyendo el depósito de relaves



- **Ubicación:** San Juan de Marcona, Ica
- **Recursos:** Recurso Medido e Indicado 381 Mt @0.74% Cu
- **Producción:** ~640 Kt de Cu fino en cátodos y ~828 Kt de Cu fino en concentrados
- **Vida de mina:** 16 años
- **Cash cost promedio LOM:** ~ US\$ 1.38 / libra fina
- **Capex incurrido:** US\$ 1,552 MM (no incluye costos de financiamiento y working capital) vs. US\$ 1,610 MM plan
- **Avance:** Al 2T21 el proyecto presentó un avance de 100.0% real vs 100.0% plan
- **Seguridad:** En el 2T21 se registró 1 accidente incapacitante
- **Hechos relevantes a junio:**
  - ✓ Se logró un tratamiento de 2,168K toneladas y se logró una producción 18,809 toneladas de cobre
  - ✓ El ramp up de la planta concentradora y de óxidos continúan en ejecución, logrando los siguientes avances:
    - El ramp up de la planta concentradora se encuentra en 80% vs. 75% a lo planificado
    - El ramp up de la planta de óxidos se encuentra en 29% vs. 57% a lo planificado

## VI. RESULTADOS FINANCIEROS:

### Cuadro N°9. Ganancias y Pérdidas

Ganancias y Pérdidas	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Ventas Netas	US\$ MM	227.5	104.6	117%	476.2	266.1	79%
Costo de Ventas	US\$ MM	-106.2	-74.3	43%	-230.5	-184.2	25%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>121.3</b>	<b>30.4</b>	<b>299%</b>	<b>245.8</b>	<b>82.0</b>	<b>200%</b>
Gastos de Ventas	US\$ MM	-3.4	-1.1	211%	-5.5	-3.1	75%
Gastos de Administración	US\$ MM	-15.5	-8.1	90%	-29.8	-20.6	44%
Gastos de Exploración y Proyectos	US\$ MM	-5.0	-1.6	205%	-7.9	-6.7	17%
Otros Gastos Operativos, neto	US\$ MM	-2.6	3.1	-	2.2	3.2	-32%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>94.8</b>	<b>22.6</b>	<b>319%</b>	<b>204.8</b>	<b>54.7</b>	<b>274%</b>
Ingresos (Gastos) Financieros y Otros, neto	US\$ MM	-9.6	-12.5	-23%	-21.9	-24.2	-10%
Resultados de las Asociadas	US\$ MM	2.2	1.5	40%	7.1	1.2	494%
Diferencia en cambio, neta	US\$ MM	10.5	-8.8	-	-4.0	-44.0	-91%
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>97.9</b>	<b>2.9</b>	<b>3279%</b>	<b>186.0</b>	<b>-12.4</b>	<b>-</b>
Impuesto a las ganancias	US\$ MM	-30.8	-11.1	178%	-42.5	-49.0	-13%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>67.1</b>	<b>-8.2</b>	<b>-</b>	<b>143.5</b>	<b>-61.3</b>	<b>-</b>
Margen Neto	%	30%	-8%	-	30%	-23%	-
<b>EBITDA</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>122.1</b>	<b>41.5</b>	<b>194%</b>	<b>258.3</b>	<b>99.5</b>	<b>160%</b>
Margen EBITDA	%	54%	40%	-	54%	37%	-
Depreciación	US\$ MM	27.2	18.8	45%	53.5	44.8	19%
<b>Utilidad Neta Ajustada<sup>6</sup></b>	<b>US\$ MM</b>	<b>54.4</b>	<b>-0.9</b>	<b>-</b>	<b>140.4</b>	<b>-18.5</b>	<b>-</b>

A efectos comparativos, como resultado de la evaluación contable de la metodología de cálculo del impuesto a las ganancias de acuerdo con NIC 34 "Información Financiera Intermedia", nuestros estados financieros intermedios del segundo trimestre 2020 han sido re-expresados, por lo cual presentan valores distintos respecto a lo reportado en el 2T20, sin embargo, no generarán variación en el comparativo anual debido a que las variaciones se darán sólo en los EEFF intermedios.

<sup>6</sup> Utilidad Neta Ajustada = Utilidad Neta – Resultados en Asociadas – Diferencia en Cambio

### a. Ventas Netas:

En el 2T21, las ventas netas alcanzaron US\$ 227.5 MM, lo cual representó un incremento de 117% con respecto a lo reportado en el 2T20. Este incremento se explica por el mayor volumen vendido de estaño (+82%) y mayor precio (+98%). La menor venta de oro se debe al menor volumen vendido (-21%) que fue parcialmente compensado por un mayor precio (+6%). Finalmente, la mayor venta de las ferroaleaciones es explicada por el volumen vendido (+63%).

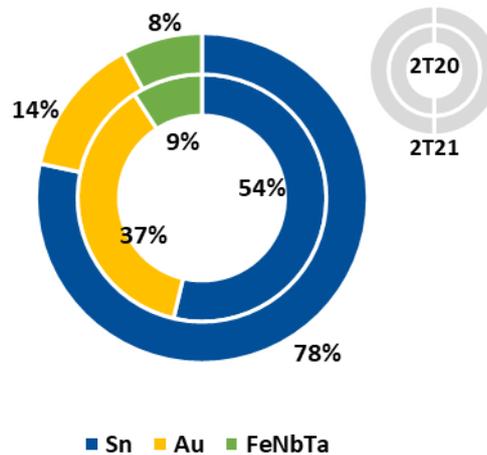
#### Cuadro N°10. Volumen de Ventas por Línea de Producto

Volumen de Ventas	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Estaño	t	5,772	3,180	82%	13,655	10,455	31%
San Rafael - Pisco	t	4,327	2,513	72%	10,585	8,610	23%
Pitinga - Pirapora	t	1,445	667	117%	3,069	1,846	66%
Oro	oz	18,341	23,314	-21%	34,426	40,362	-15%
Niobio y Tántalo (Liga)	t	1,170	718	63%	2,513	1,698	48%

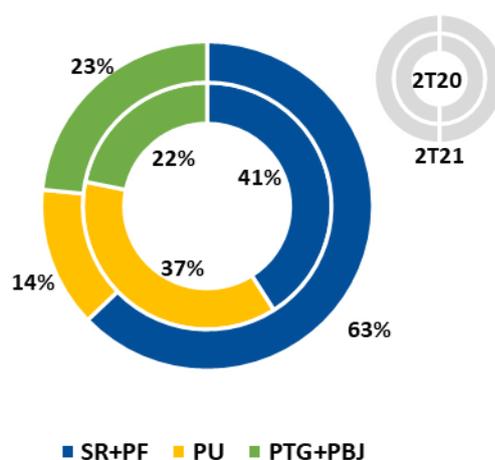
#### Cuadro N°11. Ventas Netas en US\$ por Línea de Producto

Ventas Netas por Metal	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Estaño	US\$ MM	178.2	56.2	217%	382.4	176.3	117%
San Rafael - Pisco	US\$ MM	142.9	42.9	233%	312.5	140.2	123%
Pitinga - Pirapora	US\$ MM	35.4	13.3	166%	69.8	36.1	94%
Oro	US\$ MM	31.4	38.9	-19%	57.8	66.4	-13%
Niobio y Tántalo (Liga)	US\$ MM	17.9	9.6	87%	36.1	23.4	54%
<b>Total</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>227.5</b>	<b>104.6</b>	<b>117%</b>	<b>476.2</b>	<b>266.1</b>	<b>79%</b>

#### Gráfico N°6: Pie de Ventas Netas en US\$ por Línea de Producto



**Gráfico N°7: Pie de Ventas Netas en US\$ por Unidad Minera**



## b. Costo de Ventas:

**Cuadro N°12. Detalle del Costo de Ventas**

Costo de Ventas	Unidad	2T21	2T20	Var (%)	6M21	6M20	Var (%)
Costo de Producción	US\$ MM	101.6	45.0	126%	189.8	118.9	60%
Depreciación	US\$ MM	24.7	10.0	146%	49.2	32.9	50%
Participaciones	US\$ MM	4.2	-0.1	-	9.2	1.8	399%
Var. De Inventarios y Otros <sup>7</sup>	US\$ MM	-24.2	19.3	-	-17.7	30.6	-
<b>Total</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>106.2</b>	<b>74.3</b>	<b>43%</b>	<b>230.5</b>	<b>184.2</b>	<b>25%</b>

El costo de ventas del 2T21 fue US\$ 106.2 MM, +43% vs. 2T20. Este efecto se explica principalmente por: i) mayor volumen vendido de estaño y ligas, ii) implementación de nuevos protocolos de salud y seguridad relacionado al COVID-19 y iii) mayor participación de los trabajadores y iv) una mayor depreciación. Estos efectos negativos fueron compensados por la venta de inventarios finales, principalmente de estaño refinado en el 2T20.

## c. Utilidad Bruta:

La utilidad bruta del 2T21 fue US\$ 121.3 MM, lo que significó un incremento de US\$ 90.9 MM con respecto al mismo periodo del 2020, debido principalmente al mayor volumen vendido de estaño y mejor precio. El margen bruto alcanzado en el 2T21 fue 53% vs. 29% alcanzado en el 2T20.

## d. Gasto de Ventas:

El gasto de ventas en el 2T21 fue US\$ 3.4 MM, +211% vs. 2T20 principalmente por: i) mayor volumen vendido de estaño y ii) incremento en los fletes de navieras.

<sup>7</sup> Variación de inventarios y otros incluye costos no absorbidos por la capacidad normal de producción

**e. Gastos Administrativos:**

Los gastos administrativos en el 2T21 fueron US\$ 15.5 MM, +90% vs. 2T20 por la mayor participación de los trabajadores y el diferimiento de gastos administrativos en el 2T20 como decisión estratégica para preservar liquidez.

**f. Gastos de Exploración y Proyectos:**

En el 2T21, los gastos de exploración y proyectos fueron US\$ 5.0 MM (+US\$ 3.4 MM vs. 2T20). Este incremento se dio por la reactivación de ciertas actividades de exploración que en el 2T20 fueron postergadas para preservar capital luego del inicio del COVID-19.

**g. Otros Ingresos Operativos (Gastos), neto:**

En el 2T21, los otros gastos operativos (neto) fueron - US\$ 2.6 MM, -US\$ 5.7 MM vs. 2T20, principalmente por extornos en el gasto de personal en el 2T20 y ajustes contables en el 2T21.

**h. EBITDA:**

El EBITDA en el 2T21 fue de US\$ 122.1 MM, lo que significó un incremento de US\$ 80.6 MM respecto al mismo período del año anterior, debido principalmente a la mayor utilidad bruta explicada líneas arriba. El margen EBITDA del 2T21 fue 54% y estuvo por encima del margen alcanzado en el mismo periodo del 2020 (40%).

**i. Ingresos y gastos financieros**

En el 2T21 los gastos financieros netos alcanzaron US\$ 9.6 MM, mientras que en el 2T20 se registró US\$ 12.5 MM. La diferencia se explica principalmente por el menor impacto del hedge de moneda en Taboca 2T21 (la empresa mantiene la moneda funcional en reales).

**j. Diferencia en cambio, neta:**

En el 2T21 la diferencia en cambio fue + US\$ 10.5 MM, mientras que en el 2T20 se registró - US\$ 8.8 MM. Estos resultados se generan por los saldos de los activos y pasivos monetarios que las compañías del grupo mantienen en una moneda distinta a su moneda funcional. El principal efecto que genera la ganancia por diferencia de cambio se da y por una menor devaluación del real respecto al dólar en la subsidiaria Taboca, la cual mantiene deuda promedio en dólares de US\$ 130.8 MM

**k. Impuesto a las ganancias:**

En el 2T21 el gasto por impuesto a la renta fue US\$ 30.8 MM vs. US\$ 11.1 MM 2T20, debido principalmente al mayor resultado operativo del periodo y a las diferencias en las proyecciones de las tasas efectivas contables anuales del impuesto a las ganancias aplicadas sobre los resultados antes de impuestos de ambos trimestres. La proyección de los resultados 2021 incluye el efecto de la futura entrada de producción de Mina Justa.

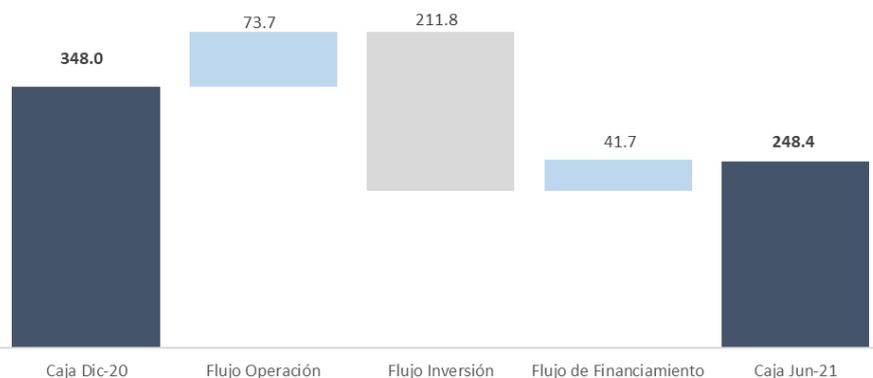
## I. Utilidad Neta y Utilidad Neta Ajustada:

La utilidad neta en el 2T21 fue US\$ 67.1 MM, vs. US\$ -8.2 MM en el 2T20. El resultado neto se vio favorecido por: i) mayor EBITDA (+ US\$ 80.6 MM), ii) menor pérdida por diferencia en cambio por la menor devaluación del real respecto al dólar (+ US\$ 19.3 MM) y iii) mejor resultado de nuestras asociadas (+ US\$ 0.6 MM). Si se excluyen resultados de asociadas y diferencia de cambio, la utilidad neta ajustada en el 2T21 ascendería a US\$ 54.4 MM vs - US\$ 0.9 MM 2T20.

## VII. LIQUIDEZ:

Al 30 de junio de 2021, el saldo de caja y equivalente de caja fue de US\$ 248.4 MM, -19% menor al cierre del 2020 (US\$ 348.0 MM). Esta variación responde principalmente a la generación de flujos de operación por + US\$ 73.7 MM, flujos de inversión por - US\$ 211.8 MM y flujos de financiamiento por + US\$ 41.7 MM. Los flujos de financiamiento consideran + US\$ 174 MM del financiamiento bancario del proyecto Mina Justa, + US\$ 41 MM de aportes de capital de Alxar, - US\$ 18 MM de amortización de deuda de Taboca, incremento de deuda de corto plazo + US\$ 95 MM en Minsur y pago de dividendos a accionistas por - US\$ 250 MM.

Gráfico N°8: Reconciliación de Flujo de Caja

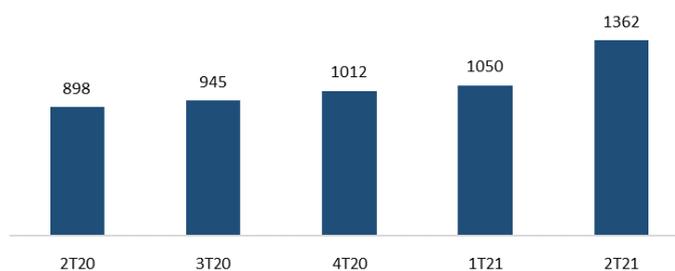


En cuanto a los niveles de endeudamiento, las obligaciones financieras bancarias al 30 de junio de 2021 ascendieron a US\$ 1,610.8 MM, 18% por encima del cierre del 2020 (US\$ 1,359.8 MM), principalmente por el financiamiento de nuestro proyecto Mina Justa. El ratio deuda neta EBITDA alcanzó 3.2x al 30 de junio de 2021 vs 3.8x al cierre de 2020.

### Cuadro N°13. Deuda Neta Bancaria

Ratios Financieros	Unidad	Jun-21	Dic-20	Var (%)
Obligaciones Financieras Bancarias	US\$ MM	1,610.8	1,359.8	18%
Deuda Largo Plazo - Bono Minsur 2024	US\$ MM	445.6	444.9	0%
Deuda Corto Plazo - Minsur	US\$ MM	95.0	0.0	0%
Taboca	US\$ MM	130.8	149.0	-12%
Marcobre	US\$ MM	939.4	765.9	23%
Caja	US\$ MM	248.4	348.0	-29%
Efectivo y equivalentes	US\$ MM	177.8	257.4	-31%
Depósito a plazo con vencimiento original mayor a 90 días	US\$ MM	70.7	90.6	-22%
Deuda Neta	US\$ MM	1,362.3	1,011.8	35%
Deuda / EBITDA	x	3.8x	5.1x	-26%
Deuda Neta / EBITDA	x	3.2x	3.8x	-16%
Deuda / EBITDA (Atribuible) <sup>8</sup>	x	2.7x	3.9x	-32%
Deuda Neta / EBITDA (Atribuible) <sup>8</sup>	x	2.1x	2.7x	-20%

### Gráfico N°9: Evolución Deuda Neta Bancaria



### Cuadro N°14. Ratings Crediticios vigentes

Rating Agency	Given Rating	Outlook
Fitch Ratings	BBB-	Estable
S&P Global Ratings	BB+	Positivo

<sup>8</sup> Atribuible: considera el 60% de la caja, deuda y EBITDA de Marcobre. Minsur es dueña del 60% de Marcobre, mientras que nuestro socio Alxar tiene el 40% restante.

## **VIII. Gestión de riesgos**

La compañía cuenta con un área de Contraloría, la cual valida de forma permanente que la información financiera a ser difundida al mercado esté de acuerdo con las NIIF y dicha información esté libre de errores materiales.

Los controles internos asociados a los riesgos de esta función son evaluados y verificados por un auditor externo independiente quienes de manera anual emiten opinión sobre la razonabilidad de los Estados Financieros y la evaluación y verificación del sistema de control interno para mitigar riesgos vinculados a la integridad y fiabilidad de la información financiera.

Asimismo, de manera periódica, el Auditor Interno da cuenta al Comité de Auditoría del avance de los trabajos realizados y del cumplimiento de plazos en lo referido a la implementación de las observaciones de Auditoría Interna y Externa de acuerdo con el plan de auditoría.

Finalmente, la compañía cuenta con un área de Riesgos, a cargo de la gestión de la matriz de riesgos identificados, así como de la evaluación y seguimiento a las propuestas de planes de mitigación.

## DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA:

MINSUR se fundó en el año 1977, luego de la transformación de la sucursal peruana de la minera MINSUR Partnership Limited de Bahamas, denominada MINSUR Sociedad Limitada, que operaba en el Perú desde 1966.

Dedicada principalmente a la exploración, explotación y beneficio de yacimientos de minerales, MINSUR es líder en el mercado internacional del estaño. Ha incursionado recientemente en el mercado del oro a través de la mina Pucamarca, la cual inició sus operaciones en Febrero del 2013. Las otras dos unidades de producción de la empresa son la mina San Rafael y la Planta de Fundición y Refinería de Pisco.

MINSUR también es accionista mayoritaria de Minera Latinoamericana S.A.C. que, a su vez, es accionista principal de Mineração Taboca S.A., empresa que opera en el estado de Amazonas (Brasil) la mina Pitinga, de la que se extraen estaño, niobio y tantalio. Taboca es también propietaria de la Planta de Fundición de Pirapora en Sao Paulo. A través de su subsidiaria, Minera Latinoamericana S.A.C., es propietaria del 73.9% de Melón, empresa líder en la producción y comercialización de cementos, hormigones, morteros y áridos en el mercado chileno.

Finalmente, MINSUR, por medio de su subsidiaria Cumbres Andinas S.A., posee el 60% de las acciones de Marcobre S.A.C., y maneja un proyecto de mineral de cobre denominado Mina Justa, ubicado en el distrito de San Juan de Marcona, en Ica.

*Este comunicado de prensa puede contener en las declaraciones ciertas estimaciones. Estas declaraciones son hechos no históricos, y se basan en la visión actual de la administración de Minsur S.A. y en estimaciones de circunstancias económicas futuras, de las condiciones de la industria, el desempeño de la Compañía y resultados financieros. Asimismo, se han efectuado ciertas reclasificaciones para que las cifras de los períodos sean comparables. Las palabras “anticipada”, “cree”, “estima”, “espera”, “planea” y otras expresiones similares, relacionadas con la Compañía, tienen la intención de identificar estimaciones o previsiones. Las manifestaciones relacionadas a la declaración o el pago de dividendos, la implementación de la operación principal y estrategias financieras y los planes de inversión de capital, la dirección de operaciones futuras y los factores o las tendencias que afectan la condición financiera, la liquidez o los resultados de operaciones son ejemplos de estimaciones declaradas. Tales declaraciones reflejan la visión actual de la gerencia y están sujetas a varios riesgos e incertidumbres. No hay garantía que los eventos esperados, tendencias o resultados ocurrirán realmente. Las declaraciones están basadas en varias suposiciones y factores, inclusive las condiciones generales económicas y de mercado, condiciones de la industria y los factores de operación. Cualquier cambio en tales suposiciones o factores podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de las expectativas actuales.*