

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LA GERENCIA SOBRE LOS RESULTADOS OPERATIVOS Y FINANCIEROS INDIVIDUALES

MINSUR S.A.
SEGUNDO TRIMESTRE 2022

Para mayor información por favor visitar www.minsur.com o contactar a:

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

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

Relación con inversionistas
Email: contacto_IR@minsur.com

I. RESULTADOS DESTACADOS Y RESUMEN EJECUTIVO DEL 2T22

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

| Resultados Clave | Unidad | 2T22 | 2T21 | Var (%) | 6M22 | 6M21 | Var (%) |
|-------------------------------------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|
| Producción | | | | | | | |
| Estaño (Sn) | t | 6,606 | 5,322 | 24% | 12,509 | 11,659 | 7% |
| Oro (Au) | oz | 16,374 | 18,346 | -11% | 32,935 | 33,103 | -1% |
| Resultados Financieros | | | | | | | |
| Ventas | US\$ MM | 214.9 | 174.2 | 23% | 467.2 | 370.3 | 26% |
| EBITDA | US\$ MM | 120.3 | 109.2 | 10% | 291.6 | 226.3 | 29% |
| Margen EBITDA | % | 56% | 63% | - | 62% | 61% | - |
| Utilidad Neta | US\$ MM | 100.8 | 58.1 | 73% | 307.5 | 135.4 | 127% |
| Utilidad Neta Ajustada ¹ | US\$ MM | 55.7 | 39.7 | 40% | 139.1 | 117.8 | 18% |

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. En este contexto, las actividades del personal administrativo se siguen realizando de forma remota.

b. Resultados Operativos

Durante el 2T22, la producción de estaño refinado estuvo por encima del mismo período del año anterior (+24%) por una mayor cantidad de días de operación en Pisco, la parada de mantenimiento este año fue realizada en marzo mientras que en el 2021 fue realizada en abril. Respecto al oro, la producción fue menor (-11%) por menores leyes de oro puestas en el PAD; sin embargo, de manera acumulada, producción de oro fue -1% menor al primer semestre del 2021. Ambos resultados se encuentran en línea con nuestro plan de producción.

c. Resultados Financieros

Los resultados financieros obtenidos durante el 2T22 fueron superiores al 2T21. Las ventas y el EBITDA fueron mayores en 23% y 10%, respectivamente. Las mayores ventas durante el 2T22 se explican por el mayor volumen vendido (+26%) y precio de estaño (+19%), parcialmente compensado por un menor volumen vendido de oro (-12%). La utilidad neta del 2T22 fue US\$ 100.8 MM vs. US\$ 58.1 MM del 2T21 y estuvo favorecida principalmente por los mejores resultados de nuestras operaciones así como nuestra inversión en la subsidiaria Marcobre, que durante el 2T21 aún no iniciaba operaciones comerciales.

¹ Utilidad Neta Ajustada = Utilidad Neta – Resultados en Subsidiarias y Asociadas – Diferencia en Cambio – Efectos Extraordinarios

II. ASPECTOS GENERALES:

a. Cotización de los metales:

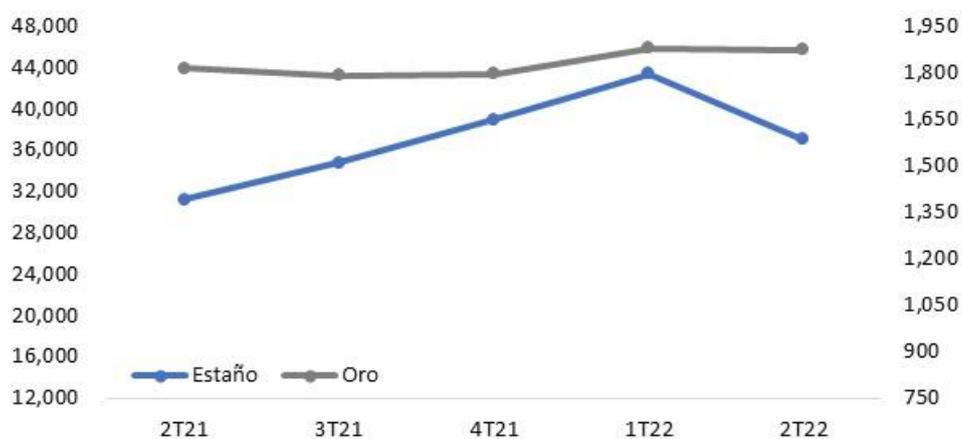
- **Estaño:** La cotización promedio del estaño en el 2T22 fue US\$ 37,041 por tonelada, lo cual representa un incremento del 19% con respecto al 2T21. En el primer semestre, la cotización promedio fue de US\$ 40,182 por tonelada +42% vs. 6M21.
- **Oro:** La cotización promedio del oro en el 2T22 fue US\$ 1,873 por onza, lo cual representa un aumento del 3% con respecto al 2T21. En el primer semestre, la cotización promedio fue de US\$ 1,876 por onza +4% vs. 6M21.

Cuadro N° 2: Cotizaciones de los metales

| Cotizaciones Promedio | Unidad | 2T22 | 2T21 | Var (%) | 6M22 | 6M21 | Var (%) |
|-----------------------|---------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|
| Estaño | US\$/t | 37,041 | 31,191 | 19% | 40,182 | 28,306 | 42% |
| Oro | US\$/oz | 1,873 | 1,814 | 3% | 1,876 | 1,806 | 4% |

Fuente: Bloomberg

Gráfico N° 1: Evolución de las cotizaciones promedio de los metales



Fuente: Bloomberg

b. Tipo de cambio:

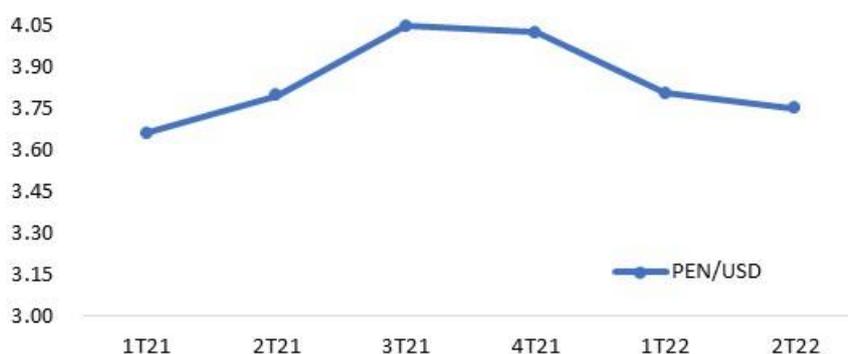
El tipo de cambio promedio del Sol Peruano en el 2T22 fue de S/ 3.75 por US\$ 1, -1% por debajo de la cotización promedio del 2T21 (S/ 3.79 por US\$ 1). En el primer semestre, el tipo de cambio promedio fue de S/ 3.78 por US\$ 1, +1% vs. 6M21.

Cuadro N° 3: Tipo de Cambio

| Tipo de Cambio Promedio | Unidad | 2T22 | 2T21 | Var (%) | 6M22 | 6M21 | Var (%) |
|-------------------------|--------|------|------|---------|------|------|---------|
| PEN/USD | S/. | 3.75 | 3.79 | -1% | 3.78 | 3.73 | 1% |

Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

Gráfico N° 2: Evolución del tipo de cambio promedio



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú

III. RESULTADOS DE OPERACIONES MINERAS:

a. San Rafael – Pisco (Perú):

Cuadro N°4: Resultados Operación San Rafael – Pisco

| San Rafael - Pisco | Unidad | 2T22 | 2T21 | Var (%) | 6M22 | 6M21 | Var (%) |
|--|-----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Mineral Tratado | t | 325,577 | 288,463 | 13% | 599,770 | 586,356 | 2% |
| Ley de Mineral Alimentado a Planta Concentradora | % | 2.26 | 2.13 | 6% | 2.22 | 2.07 | 7% |
| Producción Estaño (Sn) - San Rafael | t | 5,865 | 5,582 | 5% | 11,341 | 10,778 | 5% |
| Producción Estaño (Sn) - B2 | t | 1,201 | 1,262 | -5% | 2,544 | 2,502 | 2% |
| Producción Estaño (Sn) - Pisco | t | 6,606 | 5,322 | 24% | 12,509 | 11,659 | 7% |
| Cash Cost por Tonelada Tratada ² - San Rafael | US\$/t | 142 | 141 | 1% | 147 | 129 | 14% |
| Cash Cost por Tonelada Estaño ³ | US\$/t Sn | 10,631 | 11,421 | -7% | 10,805 | 9,700 | 11% |

En el 2T22, la producción de estaño contenido en San Rafael alcanzó 5,865 toneladas (+5% vs. 2T21) por mayor volumen de mineral alimentado y mayores leyes de Sn. El mayor tratamiento en planta concentradora en el 2T22 (+13% vs. 2T21) se debe a la menor capacidad de operación en la planta de pre-concentración durante el 2T21 ante la tercera ola de COVID-19 en el Perú.

La producción de B2 alcanzó 1,201 toneladas (-5% vs. 2T21) principalmente por menor recuperación en planta debido a que se procesó mineral de zonas con distinta granulometría, en línea con nuestro plan de minado.

La producción de estaño refinado en Pisco alcanzó 6,606 toneladas (+24% vs. 2T21) explicada por una mayor cantidad de días de operación debido a que la parada de mantenimiento del presente año fue realizada en el mes de marzo, la misma que en el año 2021 fue realizada en el mes de abril.

El costo por tonelada tratada en San Rafael fue de US\$ 142, +1% vs. 2T21, el cual se explica por mayores costos operativos parcialmente compensado con mayor tratamiento de mineral (+13% vs. 2T21). Los mayores costos están asociados al mayor costo de suministros por inflación, mejores

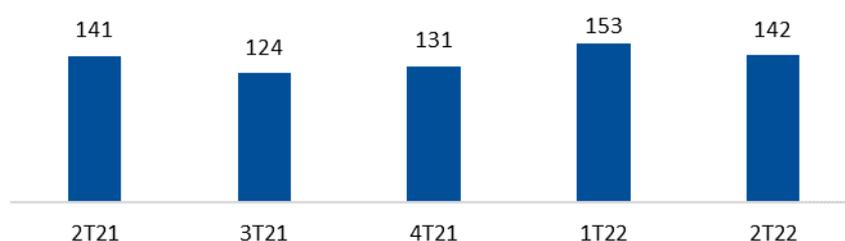
² Cash Cost por tonelada tratada = Costo de producción de San Rafael / Mineral Tratado (Mineral de Mina a Planta Concentradora + Mineral de Baja Ley a Planta de Pre-Concentración)

³ 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)

estándares de transporte de personal como parte de nuestros protocolos de respuesta al COVID-19 y avances de preparación de mina en línea con nuestro plan de producción.

En el primer semestre del año la producción de estaño refinado estuvo por encima del periodo del mismo año anterior, principalmente por mayores leyes de Sn junto con mayor tratamiento de mineral por mayor capacidad de operación vs. 6M21. El costo por tonelada tratada fue US\$ 147, +14% vs. 6M21 principalmente por los mayores costos explicados en el párrafo anterior.

Gráfico N°3: Evolución del Cash Cost por tonelada tratada - San Rafael (US\$/t)



El cash cost por tonelada de estaño fue de US\$ 10,631 en el 2T22, -7% vs. 2T21. Este menor costo se explica por la mayor producción de estaño refinado en Pisco (+24% vs. 2T21) a pesar de los mayores costos de las unidades operativas de San Rafael y Pisco junto con mayores gastos de venta. De manera acumulada el cash cost por tonelada de estaño fue US\$ 10,805, + 11% vs. 6M21.

b. Pucamarca (Perú):

Cuadro N°5. Resultados Operación Pucamarca

| Pucamarca | Unidad | 2T22 | 2T21 | Var (%) | 6M22 | 6M21 | Var (%) |
|--|------------|-----------|-----------|---------|-----------|-----------|---------|
| Mineral Puesto en PAD | t | 2,022,105 | 1,878,515 | 8% | 3,819,335 | 3,831,119 | 0% |
| Ley de Mineral Puesto en PAD | g/t | 0.43 | 0.55 | -21% | 0.41 | 0.52 | -21% |
| Producción Oro (Au) | oz | 16,374 | 18,346 | -11% | 32,935 | 33,103 | -1% |
| Cash Cost por Tonelada Tratada | US\$/t | 6.7 | 6.0 | 11% | 6.7 | 5.6 | 20% |
| Cash Cost por Onza de Oro ⁴ | US\$/oz Au | 846 | 638 | 33% | 799 | 667 | 20% |

En el 2T22, la producción de oro fue de 16,374 onzas, -11% vs. 2T21 por la menor ley de oro a pesar del mayor mineral puesto en el PAD. Las menores leyes (-21% vs. 2T21) se encuentran en línea con el plan de producción, asociadas a nuestro plan life of mine.

El cash cost por tonelada tratada fue US\$ 6.7 en el 2T22, +11% principalmente por el mayor costo de insumos debido a la inflación y mejores estándares de transporte de personal como parte de nuestros protocolos de respuesta al COVID-19 parcialmente compensados con mayor mineral puesto en el PAD (+8%).

⁴ 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

En el primer semestre del año, la producción de oro fue 32,935 onzas, en línea con el mismo período del año anterior. El cash cost por tonelada tratada fue US\$ 6.7, +20% vs. 6M21 por los mayores costos explicados en el párrafo anterior.

Gráfico N°4: Evolución del Cash Cost por tonelada tratada – Pucamarca (US\$/t)



El costo por onza de oro en el 2T22 fue de US\$ 846, +33% vs. 2T21 explicado por los mayores costos operativos junto con menor producción (-11% vs. 2T21). De manera acumulada, el costo por onza de oro fue US\$ 799, +20% vs. 6M21.

IV. CAPEX:

Cuadro N°6. Capex

| Capex | Unidad | 2T22 | 2T21 | Var (%) | 6M22 | 6M21 | Var (%) |
|--------------------|----------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------|
| San Rafael + B2 | US\$ MM | 18.9 | 17.8 | 7% | 39.0 | 26.2 | 49% |
| Pisco | US\$ MM | 0.4 | 0.5 | -20% | 1.4 | 1.0 | 36% |
| Pucamarca | US\$ MM | 7.1 | 13.4 | -47% | 9.8 | 21.6 | -54% |
| Otros | US\$ MM | 1.7 | 0.1 | 2891% | 1.9 | 0.1 | 3167% |
| Total Capex | US\$ MM | 28.1 | 31.7 | -11% | 52.1 | 48.8 | 7% |

En el 2T21, el capex fue US\$ 28.1 MM, -11% vs. 2T21. Dentro de los proyectos principales se encuentran nuestros proyectos de sostenimiento en las unidades, la construcción de la presa de relaves B4 así como el proyecto relacionado al manejo de aguas en San Rafael mientras que en Pucamarca la ejecución está relacionada a la ampliación del botadero, construcción del muro de contención del PAD 4 y mantenimiento de equipos.

V. RESULTADOS FINANCIEROS:

Cuadro N°7. Ganancias y Pérdidas

| Ganancias y Pérdidas | Unidad | 2T22 | 2T21 | Var (%) | 6M22 | 6M21 | Var (%) |
|---|----------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|-------------|
| Ventas Netas | US\$ MM | 214.9 | 174.2 | 23% | 467.2 | 370.3 | 26% |
| Costo de Ventas | US\$ MM | -95.7 | -69.2 | 38% | -175.3 | -157.2 | 11% |
| Utilidad Bruta | US\$ MM | 119.2 | 105.0 | 13% | 292.0 | 213.1 | 37% |
| Gastos de Ventas | US\$ MM | -2.5 | -1.1 | 123% | -5.4 | -2.6 | 105% |
| Gastos de Administración | US\$ MM | -17.3 | -11.1 | 55% | -33.2 | -22.9 | 45% |
| Gastos de Exploración y Proyectos | US\$ MM | -5.0 | -3.5 | 44% | -8.1 | -5.6 | 46% |
| Otros Gastos Operativos, neto | US\$ MM | -4.1 | -3.3 | 26% | -5.6 | 0.5 | - |
| Utilidad Operativa | US\$ MM | 90.2 | 86.0 | 5% | 239.6 | 182.5 | 31% |
| Ingresos (Gastos) Financieros y Otros, neto | US\$ MM | -5.8 | -7.1 | -19% | -11.6 | -14.7 | -21% |
| Resultados de las Subsidiarias y Asociadas | US\$ MM | 45.2 | 19.0 | 138% | 179.1 | 18.1 | 889% |
| Diferencia en cambio, neta | US\$ MM | -0.1 | -0.5 | -76% | -10.7 | -0.5 | 1929% |
| Utilidad Antes de Impuestos | US\$ MM | 129.6 | 97.3 | 33% | 396.4 | 185.4 | 114% |
| Impuesto a las ganancias corriente | US\$ MM | -43.4 | -32.4 | 34% | -107.0 | -66.6 | 61% |
| Impuesto a las ganancias diferido | US\$ MM | 14.6 | -6.8 | - | 18.1 | 16.6 | 9% |
| Utilidad Neta | US\$ MM | 100.8 | 58.1 | 73% | 307.5 | 135.4 | 127% |
| Margen Neto | % | 47% | 33% | - | 66% | 37% | - |
| EBITDA | US\$ MM | 120.3 | 109.2 | 10% | 291.6 | 226.3 | 29% |
| Margen EBITDA | % | 56% | 63% | - | 62% | 61% | - |
| Utilidad Neta Ajustada⁵ | US\$ MM | 55.7 | 39.7 | 40% | 139.1 | 117.8 | 18% |

a. Ventas Netas:

En el 2T22, las ventas netas alcanzaron US\$ 214.9 MM, +23% vs. 2T21. Este incremento se explica por i) mayores precios de estaño (+19%), ii) mayor volumen vendido de estaño (+26%) y iii) menor volumen vendido de oro (-12%) a pesar de mayores precios (+3%).

Cuadro N°8. Volumen de Ventas por Línea de Producto

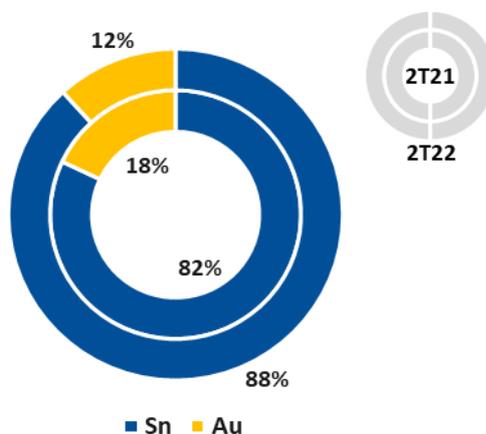
| Volumen de Ventas | Unidad | 2T22 | 2T21 | Var (%) | 6M22 | 6M21 | Var (%) |
|-------------------|--------|--------|--------|---------|--------|--------|---------|
| Estaño | t | 5,451 | 4,327 | 26% | 10,234 | 10,585 | -3% |
| Oro | oz | 16,137 | 18,341 | -12% | 32,693 | 34,426 | -5% |

Cuadro N°9. Ventas Netas en US\$ por Línea de Producto

| Ventas Netas por Metal | Unidad | 2T22 | 2T21 | Var (%) | 6M22 | 6M21 | Var (%) |
|------------------------|----------------|--------------|--------------|------------|--------------|--------------|------------|
| Estaño | US\$ MM | 189.6 | 142.9 | 33% | 412.0 | 312.5 | 32% |
| Oro | US\$ MM | 25.3 | 31.4 | -19% | 55.2 | 57.8 | -5% |
| Total | US\$ MM | 214.9 | 174.2 | 23% | 467.2 | 370.3 | 26% |

⁵ Utilidad Neta Ajustada = Utilidad Neta – Resultados en Subsidiarias y Asociadas – Diferencia en Cambio – Efectos Extraordinarios

Gráfico N°5: Pie de Ventas Netas en US\$ por Línea de Producto



Cuadro N°10. Detalle del Costo de Ventas

| Costo de Ventas | Unidad | 2T22 | 2T21 | Var (%) | 6M22 | 6M21 | Var (%) |
|-----------------------------|----------------|-------------|-------------|------------|--------------|--------------|------------|
| Costo de Producción | US\$ MM | 81.7 | 71.2 | 15% | 156.5 | 132.4 | 18% |
| Depreciación | US\$ MM | 29.7 | 21.9 | 35% | 51.2 | 43.0 | 19% |
| Participaciones | US\$ MM | 6.7 | 4.2 | 61% | 15.7 | 9.2 | 72% |
| Var. De Inventarios y Otros | US\$ MM | -22.4 | -28.1 | -20% | -48.3 | -27.4 | 76% |
| Total | US\$ MM | 95.7 | 69.2 | 38% | 175.3 | 157.2 | 11% |

b. Costo de Ventas:

El costo de ventas del 2T22 fue US\$ 95.7 MM, +38% vs. 2T21. Este efecto se explica principalmente por: i) mayores costos de producción, ii) mayor depreciación asociada a nuestras inversiones en capital de sostenimiento, iii) mayores participaciones a los trabajadores y (iv) menor variación de inventarios.

c. Utilidad Bruta:

La utilidad bruta del 2T22 fue US\$ 119.2 MM (+13% vs. 2T21) por las mayores ventas (+23% vs. 2T21). El margen bruto fue 55% en 2T22 vs. 60% alcanzado en el 2T21.

d. Gasto de Ventas:

El gasto de ventas en el 2T22 fue US\$ 2.5 MM, +US\$ 1.4 MM vs. 2T21 principalmente por el incremento de las tarifas de transporte marítimo.

e. Gastos Administrativos:

Los gastos administrativos en el 2T22 fueron US\$ 17.3 MM, +55% vs. 2T21 por mayores gastos relacionados al personal, mayores consultorías (principalmente asociadas a la implementación de nuestro programa Lingo: Lean Management en nuestras Unidades Operativas) y mayores servicios de terceros.

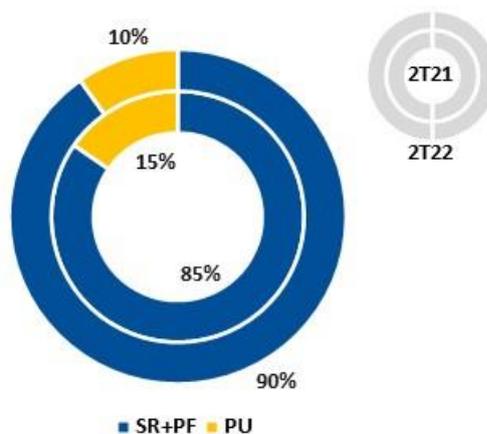
f. Gastos de Exploración y Proyectos:

En el 2T22, los gastos de exploración y proyectos fueron US\$ 5.0 MM (+US\$ 1.5 MM vs. 2T21) principalmente por la intensificación de nuestros programas de exploraciones en los alrededores de San Rafael, lo que nos permite darles continuidad a nuestras operaciones.

g. EBITDA:

El EBITDA en el 2T22 fue de US\$ 120.3 MM, +US\$ 11.1 MM vs. 2T21, principalmente por la mayor utilidad bruta explicada líneas arriba. El margen EBITDA de 2T22 fue de 56%, 7% menor al obtenido en el 2T21.

Gráfico N°6: Pie de EBITDA en US\$ por Unidad Operativa⁶



h. Gastos financieros netos:

Los gastos financieros netos del 2T22 fueron US\$ 5.8 MM vs. US\$ 7.1 MM en el 2T21. La diferencia se explica principalmente por la menor tasa cupón del Bono Minsur 2031 (4.5%) vs. el Bono Minsur 2024 (6.25%), que fue refinanciado durante el 2021.

i. Resultado en subsidiarias y asociadas:

En el 2T22 los resultados en subsidiarias y asociadas fueron US\$ 45.2 MM, vs. US\$ 19.0 MM en el 2T21. La diferencia se explica por el inicio de operación comercial de Marcobre, que en el 2T21 aún

⁶ Incluye SR + FR + B2

no iniciaba operaciones comerciales, parcialmente contrarrestado por un menor resultado en Taboca, debido a un efecto non-cash de menor ganancia por diferencia en cambio respecto al 2T21.

j. Impuesto a las ganancias:

En el 2T22, registramos impuesto a las ganancias corriente por US\$ 43.4 MM, +11.0 MM vs. 2T21, debido al mayor resultado operativo del periodo.

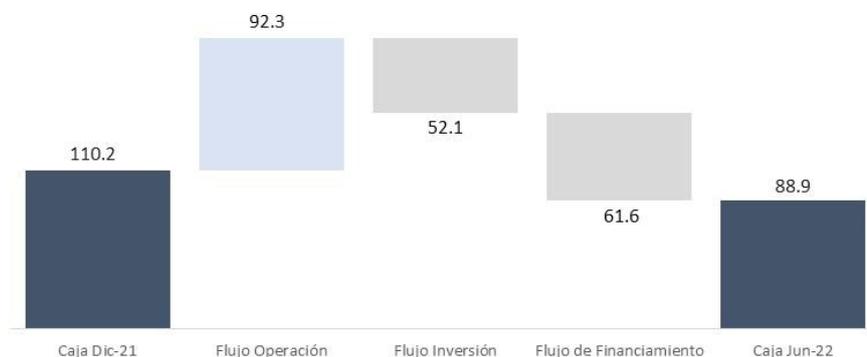
Por otro lado, se registró un beneficio relacionado al impuesto a la renta diferido por US\$ 14.6 MM, -21.0 MM vs. 2T21 por la diferencia en la estimación de la tasa efectiva anual de utilidad antes de impuestos en cada trimestre. Es importante mencionar que el impuesto a la renta diferido es un efecto non-cash.

k. Utilidad Neta y Utilidad Neta Ajustada:

La utilidad neta en el 2T22 fue US\$ 100.8 MM, vs. US\$ 58.1 MM 2T21, debido al mayor EBITDA generado y los mayores resultados en subsidiarias y asociadas. Si se excluyen: i) los resultados de subsidiarias y asociadas y ii) la diferencia de cambio, la utilidad neta ajustada en el 2T22 ascendería a US\$ 55.7 MM vs. US\$ 39.7 MM.

VI. LIQUIDEZ:

Al 30 de junio de 2022, el saldo de caja de la empresa y equivalente de caja fue de US\$ 88.9 MM, vs. US\$ 110.2 MM al cierre de 2021. La disminución se explica por: flujos de operación (+ US\$ 92.3 MM), flujos de inversión (- US\$ 52.1 MM) y flujos de financiamiento (- US\$ 61.6 MM). Es importante mencionar que el flujo operativo de US\$ 92.3 MM incluye el pago anual de impuestos del 2021 por US\$ 64.0 MM realizados durante el 1T22.



Al 30 de junio de 2022, las obligaciones financieras de la compañía ascendieron a US\$ 532.2 MM. La deuda está compuesta por el bono emitido con vencimiento al 2031 por valor neto de US\$ 486.8 MM y deuda de corto plazo por US\$ 45.4 MM. El ratio de apalancamiento neto (Deuda Neta / EBITDA) fue de 0.6x al cierre de junio de 2022 vs. 0.7x al cierre de diciembre de 2021.

Cuadro N°11. Cambios en Flujo de Financiamiento

| Concepto | Unidad | 2022 |
|--------------------------------------|----------------|--------------|
| Financiamiento | US\$ MM | -49.6 |
| Financiamiento corto plazo | US\$ MM | -49.6 |
| Dividendos/Aportes | | -11.9 |
| Aportes de Capital a Cumbres del Sur | US\$ MM | -11.9 |
| Total | US\$ MM | -61.6 |

Cuadro N°12. Deuda Neta

| Ratios Financieros | Unidad | Jun-22 | Dic-21 | Var (%) |
|--------------------------------------|---------|--------|--------|---------|
| Obligaciones Financieras bancarias | US\$ MM | 532.2 | 581.3 | -8% |
| Deuda Largo Plazo - Bono Minsur 2031 | US\$ MM | 486.8 | 486.3 | 0% |
| Deuda Corto Plazo | US\$ MM | 45.4 | 95.0 | -52% |
| Caja | US\$ MM | 88.9 | 110.2 | -19% |
| Efectivo y equivalentes | US\$ MM | 88.9 | 110.2 | -19% |
| Deuda Neta | US\$ MM | 443.3 | 471.0 | -6% |
| Deuda / EBITDA | x | 0.8x | 0.9x | -17% |
| Deuda Neta / EBITDA | x | 0.6x | 0.7x | -15% |

VII. 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.