



# RESULTADOS CONSOLIDADOS TERCER TRIMESTRE 2023

## 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

Gabriel Ayllón  
Gerente Corporativo de Finanzas  
Email: [gabriel.ayllon@minsur.com](mailto:gabriel.ayllon@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 TERCER TRIMESTRE DEL AÑO 2023

Lima, 15 de noviembre de 2023 – MINSUR S.A. y subsidiarias (BVL: MINSURI1) (“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 tercer trimestre (“3T23”) del periodo terminado al 30 de setiembre de 2023. 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 3T23

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

Resultados Clave	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
<b>Producción</b>							
Estaño (Sn)	t	8,685	8,650	0%	21,378	24,261	-12%
Oro (Au)	oz	15,959	16,407	-3%	48,512	49,342	-2%
Ferroaleaciones (FeNb, FeTa, FeNbTa)	t	1,125	962	17%	3,349	2,883	16%
Cobre (Cu)	t	39,603	29,342	35%	115,397	86,531	33%
Plata (Oz)	oz	962,345	713,660	35%	2,924,630	2,061,061	42%
<b>Resultados Financieros</b>							
Ventas	US\$ MM	565.2	460.9	23%	1,624.1	1,610.8	1%
EBITDA	US\$ MM	299.8	229.0	31%	878.0	1,002.9	-12%
Margen EBITDA	%	53%	50%	-	54%	62%	-
Utilidad (Pérdida) Neta	US\$ MM	108.3	58.8	84%	393.5	453.7	-13%
Utilidad Neta Ajustada <sup>1</sup>	US\$ MM	118.4	73.5	61%	392.2	478.2	-18%

### Resumen Ejecutivo del Tercer Trimestre:

#### a. Resultados Operativos

Durante el 3T23, la producción de nuestros metales estuvo por encima del 3T22, a excepción del oro (-3%).

La producción de estaño refinado fue similar a la del 3T22; si bien la producción en Perú fue mayor a nivel de concentrados, leyes y recuperaciones, esto fue revertido con la menor producción en Brasil debido a problemas logísticos en el transporte fluvial relacionados a los bajos niveles de lluvias, lo que impidió la oportuna llegada de concentrado a la fundición en Sao Paulo durante las últimas semanas del trimestre.

En Mina Justa, la producción de cobre estuvo +35% por encima respecto al 3T22. La producción de cobre contenido en concentrado fue 37% mayor al 3T22 debido a mayores leyes tratadas y mayor recuperación en planta. De manera similar, la producción de cátodos fue +29% mayor al 3T22, debido al mayor avance del ramp-up de la planta de óxidos, que se encuentra a un avance del 92% (vs 67% 3T22).

Respecto al oro, la producción fue menor (-3%), debido principalmente a una menor ley de mineral puesto en el PAD, en línea con el depleción de la mina y el plan de producción.

Finalmente, la producción de ferroaleaciones en Pitinga alcanzó 1,125 toneladas, +17% por encima del 3T22, debido principalmente a una mayor recuperación en la metalurgia.

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

## b. Resultados Financieros

En el 3T23 se obtuvieron resultados financieros superiores al 3T22, debido principalmente a la mayor venta de cobre y estaño. Respecto al 3T22, los ingresos incrementaron 23% y el EBITDA se incrementó en +31%. Las mayores ventas son explicadas principalmente por el mayor volumen vendido de cobre, y los mayores precios de estaño y cobre. Con respecto al estaño, se vendieron +14% de toneladas refinadas respecto al 3T22, sumado a un incremento en el precio en 13%. En cuanto al cobre, en el mismo periodo se tuvo un mayor volumen vendido (+12%), a un precio promedio +8% por encima del mismo periodo del año anterior. Este resultado permitió alcanzar una utilidad neta de US\$ 108MM (+84% VS 3T22).

## II. ASPECTOS GENERALES:

### a. Cotización de los metales:

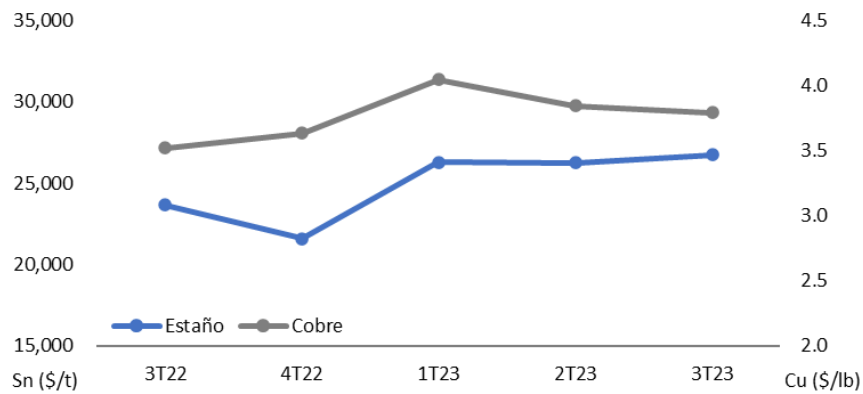
- **Estaño:** La cotización promedio del estaño en el 3T23 fue US\$ 26,733 por tonelada, +13% respecto al 3T22. De manera acumulada a 9M23, la cotización promedio fue de US\$ 26,417 por tonelada, -24% vs. 9M22.
- **Oro:** La cotización promedio del oro en el 3T23 fue US\$ 1,927 por onza, 12% mayor respecto al mismo periodo del año anterior. Acumulado al corte de 9M23, la cotización promedio fue de US\$ 1,931, +6% vs. 9M22.
- **Cobre:** La cotización promedio del cobre en el 3T23 fue de US\$ 3.79 por libra, +8% respecto al 3T22. De manera acumulada, al cierre de 9M23 la cotización promedio fue de US\$ 3.89 por libra, -6% vs. 9M22.

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

Cotizaciones Promedio	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Estaño	US\$/t	26,733	23,637	13%	26,417	34,582	-24%
Oro	US\$/oz	1,927	1,728	12%	1,931	1,826	6%
Cobre	US\$/lb	3.79	3.52	8%	3.89	4.12	-6%

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 Nuevo Sol Peruano en el 3T23 fue de S/ 3.68 por US\$ 1, -6% vs. 3T22 (S/ 3.89 por US\$ 1). En los primeros nueve meses del año, el tipo de cambio promedio fue de S/3.73 por US\$ 1, -2% respecto al mismo periodo del 2022.

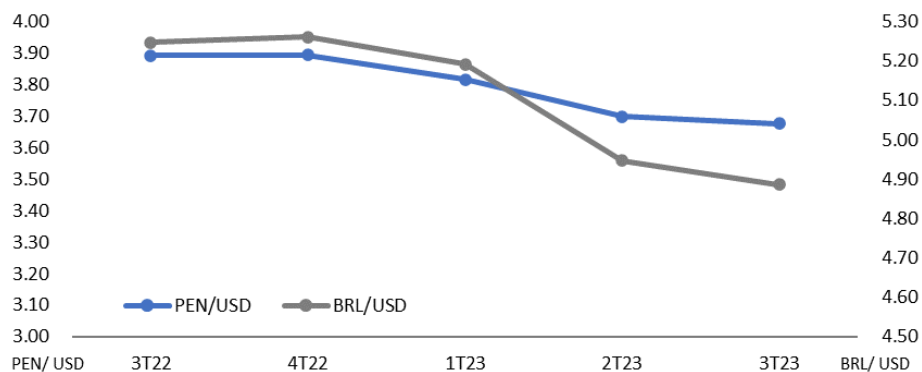
El tipo de cambio promedio del Real Brasileiro en el 3T23 fue R\$ 4.89 por US\$ 1, -7% vs. 3T22 (R\$ 5.25 por US\$ 1). Por otro lado, el promedio del año ha sido R\$ 5.01 por US\$ 1, -2% vs 9M22.

**Cuadro N° 3: Tipo de Cambio**

Tipo de Cambio Promedio	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
PEN/USD	S/	3.68	3.89	-6%	3.73	3.82	-2%
BRL/USD	R\$	4.89	5.25	-7%	5.01	5.13	-2%

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

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



## IV. Seguridad

**Cuadro N°4: Seguridad**

Detalle de indicadores de seguridad	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Accidentes con tiempo perdido (ATP)	#	5	7	-29%	13	22	-41%

Durante el 3T23 se registraron 5 accidentes con tiempo perdido vs. 7 en el 3T22. En consecuencia, el índice de frecuencia de accidentes con tiempo perdido al cierre del 3T23 fue de 0.61 vs. 0.91 en el mismo periodo del año anterior. Continuamos implementando mejoras a los estándares de seguridad en todas las unidades operativas.

## V. RESULTADOS DE OPERACIONES MINERAS:

### a. San Rafael – Pisco (Perú):

**Cuadro N°5: Resultados Operación San Rafael – Pisco**

San Rafael - Pisco	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Mineral Tratado	t	326,359	332,425	-2%	741,387	932,195	-20%
Ley de Mineral Alimentado a Planta	%	2.46	2.19	12%	2.34	2.21	6%
Producción Estaño (Sn) - San Rafael	t	6,371	5,631	13%	13,927	16,972	-18%
Producción Estaño (Sn) - B2	t	1,602	1,227	31%	3,725	3,771	-1%
Producción Estaño (Sn) - Pisco	t	7,657	7,361	4%	17,596	19,871	-11%
Cash Cost por Tonelada Tratada <sup>2</sup> - San Rafael	US\$/t	160	145	11%	145	146	-1%
Cash Cost por Tonelada Estaño <sup>3</sup>	US\$/t Sn	9,813	9,709	1%	9,244	10,399	-11%

En el 3T23, la producción de estaño contenido en San Rafael alcanzó 6,371 toneladas (+13% vs. 3T22), explicado por las mayores leyes del mineral tratado y la mayor recuperación en planta. En cuanto a B2, la producción alcanzó 1,602 toneladas (+31% vs. 3T22), explicada por la mejor calidad de mineral que permitió alcanzar una mayor recuperación, y el mayor mineral tratado en la planta. La producción de estaño refinado en Pisco alcanzó 7,657 toneladas (+4% vs. 3T22), explicado principalmente por el mayor concentrado alimentado (+1% vs. 3T22), y por mayor ley alimentada y recuperación.

El costo por tonelada tratada en San Rafael fue de 160 US\$/t (+11% vs. 3T22), debido al mayor costo de producción (+9% vs. 3T22) relacionado al mayor metraje de avances de preparación de mina y menor mineral tratado (-2% vs. 3T22).

El cash cost por tonelada de estaño fue de US\$ 9,813 en el 3T23 (+1% vs. 3T22), explicado por los mayores costos explicados previamente, compensado parcialmente por la mayor producción.

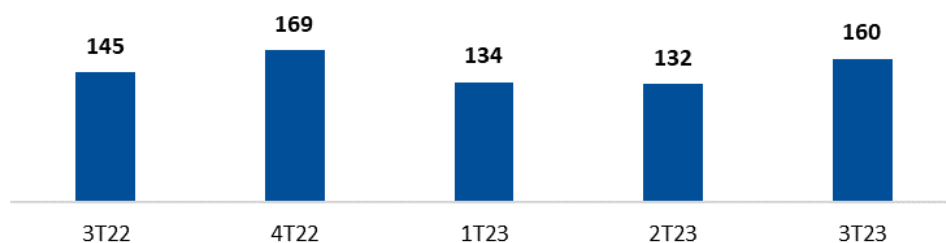
Durante el periodo 9M23, la producción de estaño refinado fue de 17,596 toneladas (-11% vs 9M22), debido principalmente a los menores días de operación asociado a la parada por las

<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 Ore Sorting)

<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)

protestas sociales ocurridas en el 1T23. El cash cost por tonelada tratada fue US\$ 145 (-1% vs. 9M22), en línea con el año anterior.

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



## b. Pucamarca (Perú):

**Cuadro N°6. Resultados Operación Pucamarca**

Pucamarca	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Mineral Puesto en PAD	t	1,995,079	1,898,170	5%	5,779,449	5,717,505	1%
Ley de Mineral Puesto en PAD	g/t	0.39	0.41	-6%	0.34	0.41	-16%
Producción Oro (Au)	oz	15,959	16,407	-3%	48,512	49,342	-2%
Cash Cost por Tonelada Tratada	US\$/t	6.9	7.3	-7%	6.3	6.9	-9%
Cash Cost por Onza de Oro <sup>4</sup>	US\$/oz Au	870	866	0%	765	821	-7%

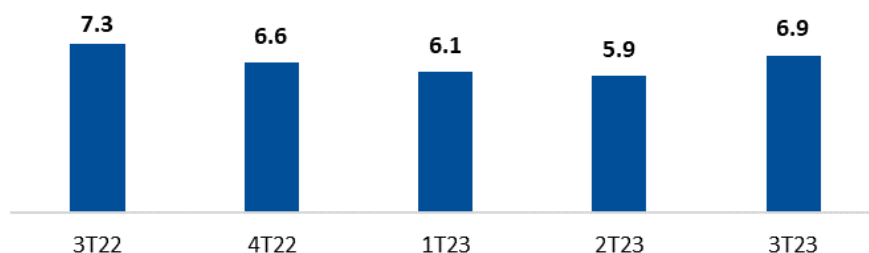
En el 3T23, la producción de oro fue de 15,959 onzas (-3% vs. 3T22), principalmente explicado por una menor ley mineral puesto en el PAD de lixiviación, en línea con el plan de minado y el depletion de la mina.

El cash cost por tonelada tratada fue US\$ 6.9 en el 3T23 (-7% vs. 3T22), explicado principalmente por el mayor mineral puesto en PAD y por menores costos en el periodo. Los menores costos están asociados principalmente a costos one-time reportados en el 3T22, relacionados al mayor movimiento de desmonte, el adelanto y cierre de usufructo para el abastecimiento de caliza, y el mayor costo de insumos debido a la inflación.

En el periodo 9M23, la producción de oro fue de 48,512 onzas, ligeramente por debajo del mismo periodo del año anterior. El cash cost por tonelada tratada estuvo -9% por debajo del 9M22, explicado por los menores costos comentados previamente, parcialmente compensados por la menor producción.

<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

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



El costo por onza de oro en el 3T23 fue de US\$ 870 en línea con lo registrado en el 3T22.

### **Pitinga – Pirapora (Brasil):**

**Cuadro N°7. Resultado Operación Pitinga – Pirapora**

Pitinga - Pirapora	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Mineral Tratado	t	1,607,800	1,672,894	-4%	4,302,828	4,740,122	-9%
Ley de Cabeza - Sn	%	0.18	0.17	7%	0.18	0.18	1%
Ley de Cabeza - NbTa	%	0.22	0.24	-8%	0.23	0.24	-7%
Producción Estaño (Sn) - Pitinga	t	1,514	1,574	-4%	4,082	4,693	-13%
Producción Estaño (Sn) - Pirapora	t	1,027	1,289	-20%	3,782	4,390	-14%
Producción Niobio y Tántalo (NbTa) - Liga	t	1,125	962	17%	3,349	2,883	16%
Cash Cost por Tonelada Tratada - Pitinga	US\$/t	29.8	22.6	32%	31.0	22.9	35%
By-product Credit Cash Cost por Tonelada Estaño <sup>5</sup>	US\$/t Sn	25,870	15,942	62%	22,766	15,180	50%

En el 3T23, la producción de estaño en Pitinga fue 1,514 Tm (-4% vs 3T22), debido principalmente a una menor cantidad de mineral tratado durante el periodo (-4%), debido a i) menor performance de la planta concentradora por fallas en el motor de uno de los molinos, que tiene programado ser reemplazado durante el 4T23 y 2) paradas de mantenimiento correctivos no programados que afectaron la recuperación.

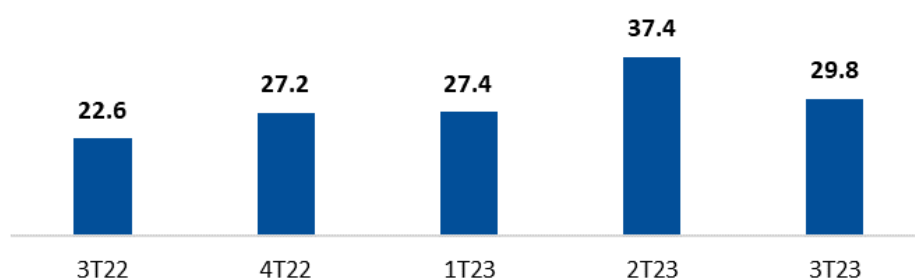
En Pirapora, la producción de estaño refinado fue 1,027 toneladas (-20% vs. 3T22), debido principalmente a la menor producción en Pitinga y a la menor recepción de concentrado debido al bajo nivel de lluvias que complicó el transporte fluvial.

En cuanto a la producción de ferroaleaciones, en el 3T23 fue 1,125 toneladas (+17% vs. 3T22), debido principalmente a una mayor recuperación en la metalurgia.

El cash cost por tonelada tratada en Pitinga en el 3T23 fue US\$ 29.8 (+32% vs. 3T22), explicado principalmente por mayores costos (+27%) y por el menor mineral tratado en el período según lo explicado líneas arriba. Respecto a los costos, las variaciones vs el 3T22 se encuentran explicadas principalmente por i) mayores costos de mantenimiento de mina y plantas; ii) mayor consumo de energía termoeléctrica debido a la baja precipitación de lluvias, y iii) por menor tipo de cambio (R\$ 4.89 vs 5.25).

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

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



Por otro lado, el cash cost incluyendo el crédito de la producción valorizada de los sub-productos, fue US\$ 25,870 por tonelada en el 3T23 (+62% vs. 3T22), explicado principalmente por el mayor costo de producción, la menor producción de estaño explicada líneas arriba y la menor producción valorizada de subproductos debido al menor precio de las ferroaleaciones.

### c. Mina Justa (Perú):

**Cuadro N°8. Resultados Operación Mina Justa**

Mina Justa	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Mineral Tratado	t	4,107,444	3,421,004	20%	11,693,098	9,901,569	18%
Mineral Tratado Sulfuros	t	1,525,528	1,636,127	-7%	4,696,610	5,038,376	-7%
Ley de cobre total (CuT)	%	2.05	1.44	42%	1.97	1.49	31%
Ley de Plata (Ag)	g/t	22.32	14.83	51%	21.75	14.26	53%
Mineral Tratado Cátodos	t	2,581,916	1,784,877	45%	6,996,488	4,863,193	44%
Ley de cobre soluble en ácido (CuAs)	%	0.56	0.61	-8%	0.58	0.58	-1%
Producción Cu - Cátodos	t	10,491	8,122	29%	29,643	19,206	54%
Producción Cu - Concentrado Cu	t	29,112	21,220	37%	85,754	67,325	27%
Producción Cu - Total	t	39,603	29,342	35%	115,397	86,531	33%
Producción Ag - Concentrado Cu	t	962,345	713,660	35%	2,924,630	2,061,061	42%
Cash Cost por Tonelada Tratada	US\$/t	25.9	26.9	-4%	26.7	24.0	11%
Cash Cost (C1) por Libra de Cobre <sup>6</sup>	US\$/lb	1.38	1.63	-15%	1.38	1.38	0%

En el 3T23, la producción de cobre en Mina Justa fue 39,603 toneladas finas (+35% vs. 3T22): 29,112 toneladas de cobre contenido en concentrados (+37% vs. 3T22) y 10,491 toneladas de cobre en cátodos (+29% vs. 3T22).

En el caso del cobre contenido en concentrado, fue +37% mayor al 3T22 debido principalmente a una mayor ley de cobre total procesada en la planta concentradora (+42%), asociado a la diferencia en la extracción de fases del tajo en comparación con el período anterior, y una mayor recuperación. Por otro lado, la producción de cátodos fue +29% mayor al mismo período del año anterior, debido principalmente al mayor avance del ramp-up de la planta de óxidos. Es importante mencionar que, al cierre de 9M23, el ramp-up de la planta de óxidos llegó a 92%.

<sup>6</sup> Cash Cost (C1) por libra de cobre = (Costo de producción de Mina Justa + Gasto Administrativo) / Cobre producido pagable en libras + (Gastos y descuentos comerciales – Producción valorizada de subproductos, excluyendo participación de trabajadores, depreciación y amortización) / (Cobre vendido pagable en libras)



El cash cost por tonelada tratada en el 3T23 fue US\$ 25.9 (-4% VS 3T22), debido principalmente al mayor mineral tratado (+20% vs. 3T22), parcialmente revertido por mayores costos principalmente en la planta de óxidos (mayor costo de ácido sulfúrico, gastos de mantenimiento, entre otros)

El C1 cash cost registrado en el 3T23 fue US\$ 1.38 por libra de cobre (-15% vs. 3T22), explicado por la mayor producción comentada líneas arriba, parcialmente revertido por los mayores costos.

## VI. INVERSIONES Y CRECIMIENTO:

### a. Inversiones de Capital

En el 3T23 el Capex fue US\$ 61.5 MM (-20% vs. 3T22). Esto se explica principalmente por menores inversiones de sostenimiento en San Rafael, Pisco, Pucamarca y Mina Justa, revertido parcialmente por mayor ejecución en Taboca.

**Cuadro N°9. CAPEX Ejecutado**

CAPEX	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
San Rafael + B2	US\$ MM	21.4	21.8	-2%	52.5	60.8	-14%
Pisco	US\$ MM	1.3	1.7	-22%	3.5	3.1	15%
Pucamarca	US\$ MM	0.5	9.3	-94%	2.6	19.2	-87%
Pitinga - Pirapora	US\$ MM	8.3	0.7	1103%	31.1	29.6	5%
Mina Justa	US\$ MM	29.1	30.6	-5%	57.6	65.7	-12%
Otros	US\$ MM	0.0	1.0	0%	0.2	2.9	-94%
<b>Capex Sostenimiento</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>60.7</b>	<b>65.0</b>	<b>-7%</b>	<b>147.4</b>	<b>181.1</b>	<b>-19%</b>
Mina Justa (Expansión)	US\$ MM	0.8	11.8	-93%	2.4	40.9	-94%
<b>Capex Expansión</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>0.8</b>	<b>11.8</b>	<b>-93%</b>	<b>2.4</b>	<b>40.9</b>	<b>-94%</b>
<b>Total Capex</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>61.5</b>	<b>76.8</b>	<b>-20%</b>	<b>149.9</b>	<b>222.1</b>	<b>-33%</b>

- **San Rafael – B2:** Relavera B4, proyecto de manejo de aguas
- **Pisco:** Proyectos normativos en planta, mantenimiento y reparación de equipos
- **Pucamarca:** Mantenimiento y reparación de equipos
- **Taboca:** Adecuaciones normativas de la presa de relaves, infraestructuras y mantenimiento y reposición de equipos
- **Mina Justa:** Mantenimiento y reposición de equipos y proyectos de infraestructuras

## II. RESULTADOS FINANCIEROS:

**Cuadro N°10. Ganancias y Pérdidas Consolidado**

Ganancias y Pérdidas	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Ventas Netas	US\$ MM	565.2	460.9	23%	1,624.1	1,610.8	1%
Costo de Ventas	US\$ MM	-290.1	-248.8	17%	-791.0	-644.3	23%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>275.1</b>	<b>212.1</b>	<b>30%</b>	<b>833.1</b>	<b>966.5</b>	<b>-14%</b>
Gastos de Ventas	US\$ MM	-9.4	-11.5	-18%	-34.3	-31.1	10%
Gastos de Administración	US\$ MM	-27.2	-22.2	22%	-71.1	-66.4	7%
Gastos de Exploración y Proyectos	US\$ MM	-16.2	-7.5	115%	-32.9	-20.7	59%
Otros Gastos Operativos, neto	US\$ MM	-4.5	-5.3	-14%	-17.7	-14.1	26%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>217.9</b>	<b>165.5</b>	<b>32%</b>	<b>677.2</b>	<b>834.3</b>	<b>-19%</b>
Ingresos (Gastos) Financieros y Otros, neto	US\$ MM	-15.6	-16.2	-4%	-47.4	-62.8	-24%
Resultados de las Asociadas	US\$ MM	-0.4	-7.0	-95%	0.2	-2.3	-
Diferencia en cambio, neta	US\$ MM	-9.8	-7.8	26%	1.0	-22.1	-
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>192.1</b>	<b>134.6</b>	<b>43%</b>	<b>631.0</b>	<b>747.0</b>	<b>-16%</b>
Impuesto a las ganancias corriente <sup>7</sup>	US\$ MM	-61.6	-37.2	65%	-226.3	-247.1	-8%
Impuesto a las ganancias diferido	US\$ MM	-22.2	-38.5	-42%	-11.2	-46.2	-76%
<b>Utilidad (Pérdida) Neta</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>108.3</b>	<b>58.8</b>	<b>84%</b>	<b>393.5</b>	<b>453.7</b>	<b>-13%</b>
Margen Neto	%	19%	13%	-	24%	28%	-
<b>EBITDA</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>299.8</b>	<b>229.0</b>	<b>31%</b>	<b>878.0</b>	<b>1,002.9</b>	<b>-12%</b>
Margen EBITDA	%	53%	50%	-	54%	62%	-
<b>Utilidad Neta Ajustada<sup>8</sup></b>	<b>US\$ MM</b>	<b>118.4</b>	<b>73.5</b>	<b>61%</b>	<b>392.2</b>	<b>478.2</b>	<b>-18%</b>

En el 3T23 se obtuvieron resultados financieros superiores al 3T22, principalmente por la mayor venta de cobre y estaño. Los ingresos se incrementaron 23% respecto al 3T22, reflejándose en una mayor utilidad operativa (+32%) y EBITDA (+31%). El mayor importe de ventas viene dado tanto por el mayor volumen vendido de estaño y cobre, así como por el alza en las cotizaciones de los metales. Por el lado del estaño, se vendieron +14% de Tm respecto al 3T22, acompañado de un incremento en el precio en 13%. En cuanto al cobre, en el mismo periodo, se tuvo un mayor volumen vendido (+12%) a un precio promedio 8% por encima del mismo periodo del año anterior. Finalmente, respecto al oro, aunque los volúmenes de ventas cayeron en -11%, ello fue contrarrestado por los mayores precios registrados (+12%) en el trimestre. El incremento en los niveles de ingresos y resultado operativo, se vio reflejado en un mayor impuesto a la renta corriente y en un resultado neto de US\$ 108MM (+84% VS 3T22).

**Cuadro N°11. Volumen de Ventas por Línea de Producto**

Volumen de Ventas	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Cobre	t	31,991	28,614	12%	101,439	85,211	19%
Estaño	t	8,986	7,895	14%	20,851	18,129	15%
Oro	oz	14,844	16,635	-11%	42,493	49,328	-14%

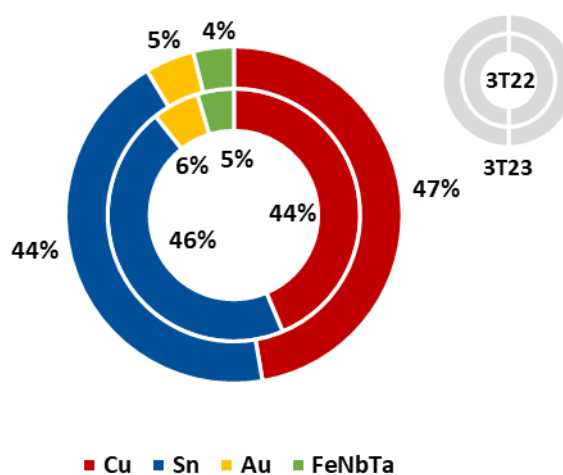
<sup>7</sup> Impuesto a las ganancias corriente incluye regalías mineras e Impuesto especial a la minería

<sup>8</sup> Utilidad Neta Ajustada = Utilidad Neta – Resultados en Asociadas – Diferencia en Cambio

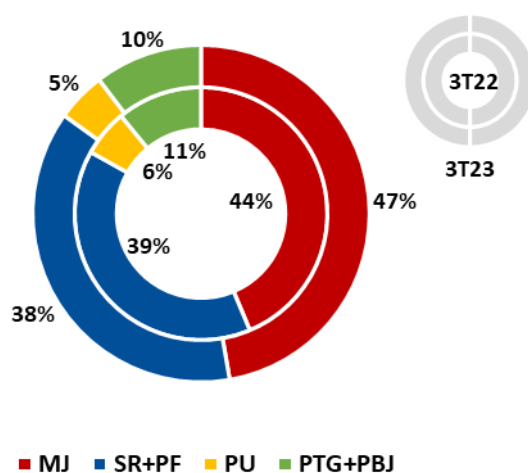
**Cuadro N°12. Ventas Netas en US\$ por Línea de Producto**

Ventas Netas por Metal	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Mina Justa	US\$ MM	267.2	201.4	33%	890.2	737.9	21%
Cátodos Cu	US\$ MM	97.4	53.2	83%	260.2	154.5	68%
Cu - Concentrado Cu	US\$ MM	155.9	136.1	15%	577.6	542.7	6%
Ag - Concentrado Cu	US\$ MM	13.9	12.1	15%	52.4	40.7	29%
Estaño	US\$ MM	249.2	210.3	18%	590.9	725.5	-19%
San Rafael - Pisco	US\$ MM	212.6	181.6	17%	468.0	593.7	-21%
Pitinga - Pirapora	US\$ MM	36.5	28.7	27%	122.9	131.9	-7%
Oro	US\$ MM	26.8	27.6	-3%	76.1	82.7	-8%
Niobio y Tántalo (Liga)	US\$ MM	22.0	21.6	2%	67.0	64.6	4%
<b>Total</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>565.2</b>	<b>460.9</b>	<b>23%</b>	<b>1,624.1</b>	<b>1,610.8</b>	<b>1%</b>

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



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



**a. Minsur Individual**

### Cuadro N°13. Ganancias y Pérdidas Minsur

Ganancias y Pérdidas	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Ventas Netas	US\$ MM	239.5	209.2	14%	544.1	676.4	-20%
Costo de Ventas	US\$ MM	-122.1	-126.7	-4%	-307.6	-302.0	2%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>117.4</b>	<b>82.5</b>	<b>42%</b>	<b>236.5</b>	<b>374.4</b>	<b>-37%</b>
Gastos de Ventas	US\$ MM	-1.8	-2.8	-37%	-5.1	-8.2	-37%
Gastos de Administración	US\$ MM	-19.4	-15.5	25%	-48.5	-48.8	0%
Gastos de Exploración y Proyectos	US\$ MM	-5.5	-4.0	39%	-11.9	-12.1	-2%
Otros Gastos Operativos, neto	US\$ MM	-4.4	-4.6	-4%	-8.5	-10.2	-16%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>86.3</b>	<b>55.5</b>	<b>55%</b>	<b>162.4</b>	<b>295.1</b>	<b>-45%</b>
Ingresos (Gastos) Financieros y Otros, neto	US\$ MM	-5.6	-6.0	-6%	-17.0	-17.5	-3%
Resultados de las Asociadas	US\$ MM	32.7	20.9	57%	193.1	199.9	-3%
Diferencia en cambio, neta	US\$ MM	-1.7	-1.9	-14%	-1.9	-12.7	-85%
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>111.7</b>	<b>68.5</b>	<b>63%</b>	<b>336.6</b>	<b>464.9</b>	<b>-28%</b>
Impuesto a las ganancias corriente	US\$ MM	-36.1	-22.9	58%	-78.9	-129.9	-39%
Impuesto a las ganancias diferido	US\$ MM	5.2	-8.2	-163%	10.8	9.9	9%
<b>Utilidad (Pérdida) Neta</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>80.7</b>	<b>37.4</b>	<b>116%</b>	<b>268.5</b>	<b>344.9</b>	<b>-22%</b>
Margen Neto	%	34%	18%	-	49%	51%	-
<b>EBITDA</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>119.3</b>	<b>84.1</b>	<b>42%</b>	<b>244.7</b>	<b>375.7</b>	<b>-35%</b>

Los resultados financieros obtenidos durante el 3T23 mejoraron respecto al 3T22. Las ventas, fueron mayores en +14% principalmente por el mayor precio del estaño (+13%). El EBITDA se incrementó en +42%, principalmente como resultado de (i) mayores ventas por efecto precio de estaño y oro, y (ii) menor costo de ventas asociado al menor volumen vendido de oro. Estos efectos fueron revertidos parcialmente por mayores gastos administrativos, debido a la mayor provisión de participación de trabajadores, y mayor gasto de exploraciones relacionados a San Rafael, en línea con el plan de exploraciones. La utilidad neta del 3T23 fue US\$ 80.7 MM vs. US\$ 37.4 MM del 3T22, (+116% vs 3T22), explicado principalmente por el mayor EBITDA y mejor resultado de la subsidiaria Cumbres Andinas.

### b. Taboca

#### Cuadro N°14. Ganancias y Pérdidas Taboca

Ganancias y Pérdidas	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Ventas Netas	US\$ MM	58.5	50.3	16%	189.9	196.4	-3%
Costo de Ventas	US\$ MM	-54.6	-43.0	27%	-159.1	-127.9	24%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>3.9</b>	<b>7.3</b>	<b>-46%</b>	<b>30.8</b>	<b>68.6</b>	<b>-55%</b>
Gastos de Ventas	US\$ MM	-0.7	-1.1	-35%	-2.4	-3.4	-28%
Gastos de Administración	US\$ MM	-4.0	-4.1	-2%	-12.1	-10.4	17%
Gastos de Exploración y Proyectos	US\$ MM	0.0	0.0	-	0.0	0.0	-
os Gastos Operativos, neto	US\$ MM	2.6	0.6	311%	-0.9	-0.7	32%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>1.8</b>	<b>2.7</b>	<b>-35%</b>	<b>15.3</b>	<b>54.1</b>	<b>-72%</b>
Ingresos (Gastos) Financieros y Otros, neto	US\$ MM	-4.8	-2.4	96%	-11.4	-3.3	247%
Resultados de las Asociadas	US\$ MM	0.0	0.0	0%	0.0	0.0	0%
Diferencia en cambio, neta	US\$ MM	-5.3	-4.5	-	5.1	2.7	87%
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>-8.3</b>	<b>-4.2</b>	<b>96%</b>	<b>9.0</b>	<b>53.6</b>	<b>-83%</b>
Impuesto a las ganancias corriente	US\$ MM	0.2	0.8	-	0.2	-6.0	-
Impuesto a las ganancias diferido	US\$ MM	1.3	0.5	155%	-1.5	-8.1	-81%
<b>Utilidad (Pérdida) Neta</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>-6.8</b>	<b>-2.9</b>	<b>134%</b>	<b>7.7</b>	<b>39.4</b>	<b>-81%</b>
Margen Neto	%	-12%	-6%	-	4%	20%	-
<b>EBITDA</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>15.4</b>	<b>9.0</b>	<b>72%</b>	<b>40.9</b>	<b>71.3</b>	<b>-43%</b>

Durante e 3T23 Taboca generó +16% de ventas respecto al 3T22, debido a una mayor cotización del estaño (+13%), contrarrestado por un menor volumen vendido (-16%). Asimismo, se registró una mayor venta de ferroaleaciones (+2%) como consecuencia del mayor volumen vendido (+22%).

La utilidad bruta fue -46% menor vs. el 3T22 a pesar del mayor precio del estaño, explicado principalmente por el mayor costo de ventas en línea con los mayores costos de producción y la mayor depreciación del periodo. El EBITDA en el 3T23 fue US\$ 15.4MM (+72% vs. 3T22).

Finalmente, se tuvo un resultado neto de -US\$ 6.8MM, impactado por (i) un mayor gasto financiero neto, y (ii) pérdida por diferencia en cambio (TC cierre 3T23: R\$ 5.03 por US\$ 1 vs. TC cierre 2T22: R\$ 5.4 por US\$ 1).

### c. Marcobre

**Cuadro N°15. Ganancias y Pérdidas Marcobre**

Ganancias y Pérdidas	Unidad	3T23	3T22	Var (%)	9M23	9M22	Var (%)
Ventas Netas	US\$ MM	267.2	201.4	33%	890.2	737.9	21%
Costo de Ventas	US\$ MM	-113.4	-79.0	43%	-324.3	-214.4	51%
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>153.9</b>	<b>122.4</b>	<b>26%</b>	<b>565.9</b>	<b>523.5</b>	<b>8%</b>
Gastos de Ventas	US\$ MM	-6.9	-7.6	-9%	-26.7	-19.4	37%
Gastos de Administración	US\$ MM	-4.7	-3.1	51%	-12.8	-7.9	63%
Gastos de Exploración y Proyectos	US\$ MM	-10.5	-2.8	277%	-20.5	-6.9	196%
Gastos Operativos, neto	US\$ MM	-1.0	-1.3	-22%	-4.2	-3.9	8%
<b>Utilidad Operativa</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>130.8</b>	<b>107.6</b>	<b>22%</b>	<b>501.7</b>	<b>485.4</b>	<b>3%</b>
Ingresos (Gastos) Financieros y Otros, neto	US\$ MM	-5.2	-8.2	-36%	-19.0	-41.9	-55%
Resultados de las Asociadas	US\$ MM	0.0	0.0	-	0.0	0.0	-
Diferencia en cambio, neta	US\$ MM	-2.3	-0.9	-	-2.2	-12.2	-
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>123.3</b>	<b>98.5</b>	<b>25%</b>	<b>480.5</b>	<b>431.3</b>	<b>11%</b>
Impuesto a las ganancias corriente	US\$ MM	-25.7	-15.2	70%	-147.6	-111.2	33%
Impuesto a las ganancias diferido	US\$ MM	-28.7	-30.8	-	-20.5	-48.0	-
<b>Utilidad (Pérdida) Neta</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>68.9</b>	<b>52.6</b>	<b>31%</b>	<b>312.4</b>	<b>272.1</b>	<b>15%</b>
Margen Neto	%	26%	26%	-	35%	37%	-
<b>EBITDA</b>	<b>US\$ MM</b>	<b>166.0</b>	<b>136.2</b>	<b>22%</b>	<b>594.5</b>	<b>556.3</b>	<b>7%</b>

Durante el 3T23, Marcobre registró ventas por US\$ 267.2 MM (+33% vs. 3T22), principalmente por el mayor volumen vendido de cátodos (+63%) y un precio promedio de cobre 8% por encima del mismo periodo del año anterior, revertido parcialmente por un menor volumen vendido de concentrado de cobre (-5%). La utilidad bruta fue de US\$ 153.9 MM, +26% vs. 3T22.

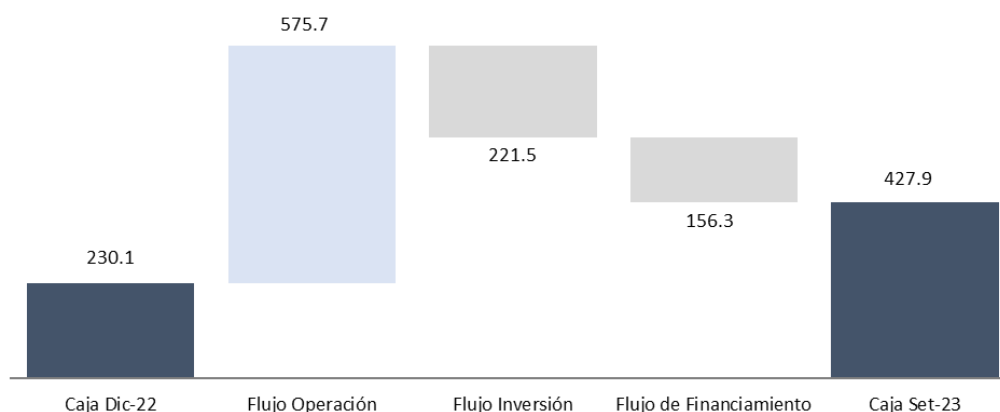
Por otro lado, se tuvieron mayores gastos de exploración y proyectos destinados al avance en el proyecto Mina Justa Subterránea. A pesar de los mayores gastos operativos, la mayor utilidad bruta permitió obtener una utilidad operativa +22% por encima del 3T22, reflejado en un mayor EBITDA (+22%).

Asimismo, se registraron menores gastos financieros netos (-36%), explicados principalmente por mayores ingresos financieros registrados durante el periodo y reducción de deuda de corto plazo (US\$ 66M). Finalmente, la utilidad neta fue de US\$ 68.9 MM, 31% por encima del 3T22, debido principalmente a los mejores resultados operativos del periodo.

## VIII. LIQUIDEZ:

Al 30 de setiembre del 2023, el saldo de caja y equivalente de caja fue de US\$ 427.9 MM, +86% mayor vs. el cierre del 2022 (US\$ 230.1 MM). Esta variación responde principalmente a la generación de flujos de operación por US\$ 575.7 MM, flujos de inversión por -US\$ 221.5MM y flujos de financiamiento por - US\$ 156.3MM.

**ráfico N°8: Reconciliación de Flujo de Caja**



**Cuadro N°16. Cambios en Flujo de Financiamiento**

Empresa	Concepto	Unidad	2023
<b>Financiamiento</b>		<b>US\$ MM</b>	<b>-83.4</b>
Marcobre	Amortización corto plazo Marcobre	US\$ MM	-66.0
Minsur	Amortización corto plazo Minsur	US\$ MM	-40.0
Taboca	Financiamiento corto plazo Taboca	US\$ MM	+22.6
<b>Dividendos</b>		<b>US\$ MM</b>	<b>-73.0</b>
Cumbres Andinas	Dividendos pagados Cumbres Andinas a Minsur*	US\$ MM	-111.0
Cumbres Andinas	Dividendos pagados Cumbres Andinas a Alxar	US\$ MM	-74.0
Minsur	Dividendos recibidos Minsur de Cumbres Andinas	US\$ MM	+111.0
Minsur	Dividendos recibidos Minsur de Rimac	US\$ MM	+1.0
<b>Total</b>		<b>US\$ MM</b>	<b>-156.3</b>

(\*) Para efectos de los estados financieros consolidados, el dividendo pagado de Cumbres Andinas a Minsur es eliminado

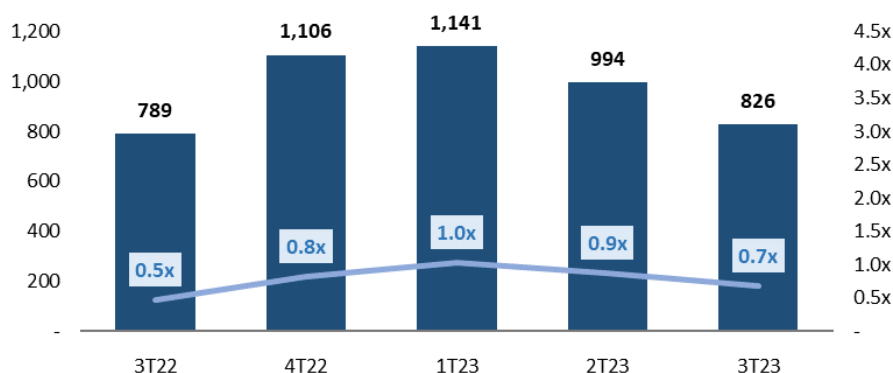
En cuanto a los niveles de endeudamiento, las obligaciones financieras bancarias al 30 de setiembre de 2023 ascendieron a US\$ 1,254.1 MM, -6% menor que al 31 de diciembre de 2022. Esto se explica por la amortización de deuda de corto plazo de Marcobre por US\$ 66MM cancelado en abr-23, y la amortización de deuda de Minsur por US\$ 40MM cancelado en jul-23, revertido parcialmente por un incremento de la deuda bancaria en Taboca (+US\$ 22.6MM). Por otro lado, Cumbres Andinas repartió dividendos por US\$ 185MM provenientes de Marcobre, de los cuales US\$ 74MM son atribuibles a Alxar.

El ratio de apalancamiento neto (Deuda Neta/Ebitda) pasó de 0.8x al cierre del 2022 a 0.7x al cierre de setiembre de 2023, debido al incremento de EBITDA, y la reducción de la deuda.

### Cuadro N°17: Deuda Neta Bancaria

Ratios Financieros	Unidad	Set-23	Dic-22	Var (%)
Obligaciones Financieras Bancarias	US\$ MM	1,254.1	1,335.7	-6%
Crédito Sindicado - Mina Justa		496.5	495.6	0%
Deuda Largo Plazo - Bono Minsur 2031		488.3	487.4	0%
Deuda Corto Plazo - Mina Justa		100.0	166.0	-40%
Deuda Corto Plazo - Minsur		0.0	40.0	-100%
Taboca		169.3	146.7	15%
Caja	US\$ MM	427.9	230.1	86%
Efectivo y equivalentes		427.9	230.1	86%
Deuda Neta	US\$ MM	826.2	1,105.6	-25%
Deuda / EBITDA	x	1.0x	1.0x	4%
Deuda Neta / EBITDA	x	0.7x	0.8x	-18%
Deuda / EBITDA (Atribuible) <sup>9</sup>	x	1.2x	1.0x	10%
Deuda Neta / EBITDA (Atribuible) <sup>9</sup>	x	0.8x	0.9x	-12%

### Gráfico N°9: Evolución Deuda Neta Bancaria y Ratio Deuda Neta/ EBITDA



### Cuadro N°18. Ratings Crediticios vigentes

Agencia Calificadora	Rating Vigente	Outlook
Fitch Ratings	BBB-	Estable
S&P Global Ratings	BB+	Estable

<sup>9</sup> Atribuible: considera el 60% de la caja, deuda y EBITDA de Mina Justa. Minsur es dueña del 60% de Mina Justa, mientras que nuestro socio Alxar tiene el 40% restante.

## IX. 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 Cumbres Andinas S.A.C., que a su vez posee el 99.9% de las acciones de Marcobre S.A.C. La última, opera la mina de cobre Mina Justa, que inició actividades comerciales en agosto 2021 y está ubicada 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.*