



RESULTADOS CONSOLIDADOS CUARTO TRIMESTRE

MINSUR S.A. Y SUBSIDIARIAS

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

En Lima:

Diego Molina
Director de Adm. & Finanzas
Email: diego.molina@minsur.com
Tel: (511) 215-8300 Ext. 8069

Vladimiro Berrocal
Gerente de Finanzas Corporativas
Email: vladimiro.berrocal@minsur.com
Tel: (511) 215-8300 Ext. 8354

En New York:

Rafael Borja
i-advize Corporate Communications, Inc.
Email: rborja@i-advize.com
Tel: (212) 406-3693

MINSUR S.A. Y SUBSIDIARIAS ANUNCIA RESULTADOS CONSOLIDADOS PARA EL CUARTO TRIMESTRE DEL AÑO 2017

Lima, 01 de marzo de 2018 – 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 cuarto trimestre (“4T17”) y doce meses (“2017”) periodo terminado a Diciembre 31, 2017. Estos resultados son reportados en forma consolidada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y se expresan en Dólares Americanos (US\$).

RESUMEN EJECUTIVO 2017

El 2017 significó para Minsur un año de grandes retos, en el cual alcanzamos algunos hitos claves:

- **Seguridad:** Cero accidentes fatales y el menor número de accidentes incapacitantes histórico.
- **Operaciones:** Producción de estaño, oro, y ferroaleaciones en línea con el último guidance.
- **Proyectos:** Aprobación del DPS de los proyectos Mina Justa y B2, e inicio de la etapa de ejecución de este último proyecto.
- **Exploraciones:** Incremento de recursos minerales en San Rafael.
- **Costos:** Reducción de costos en San Rafael por optimización en el plan de minado. Pucamarca se mantiene como una de las minas de oro de menor costo en el mundo.
- **Taboca:** Logró EBITDA positivo con récord de producción de estaño y ferroaleaciones.

El año 2017 fue un año en el que cuyo foco continuó siendo mejorar la productividad y reducir los costos y gastos en todas las unidades operativas. Producto de ello, se obtuvieron resultados financieros positivos, y resultados operativos en línea con nuestros planes de minado. Adicionalmente, los precios realizados durante el 2017 favorecieron nuestros resultados del ejercicio y nos permitieron mantener una sólida posición financiera.

Así mismo, durante el año 2017 se registraron operaciones extraordinarias concretándose la venta de un paquete de acciones de Rímac S.A., y revalorizaciones de unidades operativas al cierre del ejercicio. Estas revalorizaciones fueron en la subsidiaria Marcobre, resultando en la restitución parcial de valor respecto del deterioro registrado en 2015, considerando las mejoras en las condiciones de mercado así como también la aprobación del Estudio de Factibilidad de su proyecto Mina Justa. La otra unidad revalorizada fue Taboca, en que se revisó el valor del activo respecto de su valor en libros registrándose un deterioro. Estos efectos de impairment fueron compensados por la utilidad generada por venta de acciones de Rímac S.A. y son reflejados en los estados financieros del cuarto trimestre del año.

En términos de ingresos, las ventas netas alcanzaron US\$ 672.1 MM en el 2017, 9% por encima de lo reportado en el 2016 (US\$ 617.0 MM). Este resultado, en comparación a lo reportado en el 2016, es consecuencia del mayor precio promedio de estaño (+12%), y la mayor venta de ferroaleaciones (US\$ 20.7 MM); cabe destacar que Taboca vendió el 2017 US\$ 55.7 MM por encima de lo vendido el 2016. A nivel EBITDA, cerramos el año con un acumulado de US\$ 253.8 MM, lo que representa un crecimiento de 22% con respecto a lo reportado en 2016; es importante resaltar el EBITDA alcanzado

por Taboca de US\$ 9.3 MM, es decir, US\$ 30.9 MM por encima de lo reportado en 2016 (-US\$ 21.6 MM).

I. RESULTADOS DESTACADOS Y RESUMEN EJECUTIVO DEL 4T17

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

Resultados Clave	Unidad	4T17	4T16	Var (%)	2017	2016	Var (%)
Producción							
Estaño (Sn)	t	6,331	6,743	-6%	24,615	25,445	-3%
Oro (Au)	oz	24,583	19,551	26%	100,010	105,659	-5%
Ferroaleaciones (Nb y Ta)	t	1,232	489	152%	3,252	1,840	77%
Resultados Financieros							
Ventas	US\$ MM	167.5	173.0	-3%	672.1	617.0	9%
EBITDA	US\$ MM	55.4	48.0	15%	253.8	207.4	22%
Margen EBITDA	%	33%	28%	19%	38%	34%	12%
Utilidad Neta	US\$ MM	-8.8	38.5	-	80.7	87.8	-8%
Utilidad Neta Ajustada ¹	US\$ MM	18.6	-5.2	-	101.2	44.2	129%

Resumen Ejecutivo del Cuarto Trimestre:

Durante el cuarto trimestre del año, obtuvimos resultados operativos mixtos alcanzando una menor producción en estaño (-6%) y una mayor producción en oro (+26%) y en ferroaleaciones (+152%) en comparación al 4T16. En todos los metales logramos producciones en línea con nuestro plan de producción anual y dentro del rango del último guidance anunciado. El EBITDA alcanzado en el 4T17 fue US\$ 55.4 MM, 15% por encima de lo reportado en el 4T16, esta diferencia responde básicamente a la mejora en el resultado reportado por Taboca en el trimestre, en donde se alcanzó un EBITDA mayor en US\$ 19.3 MM con respecto a lo reportado en el 4T16 (-US\$ 14.2 MM).

Por otro lado, la utilidad neta fue -US\$ 8.8 MM, es decir, US\$ 47.3 MM por debajo de lo logrado en el mismo trimestre del año anterior. La menor utilidad neta se debe principalmente al impacto neto por pérdida por deterioro por el ejercicio de impairment del 2017 (-US\$ 26.9 MM), y por el menor resultado en asociadas (US\$ 37.8 MM) respecto del año anterior.

a. Resultados Operativos

Durante el 4T17 alcanzamos una menor producción de estaño (-6%), y una mayor producción en oro (+26%) y ferroaleaciones (+152%); en todos los casos en línea con el último guidance de producción, y en línea con el plan de minado de cada unidad.

b. Resultados Financieros

Durante el cuarto trimestre, alcanzamos ventas por US\$ 167.5 MM, 3% por debajo del mismo

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

trimestre del año anterior, debido al menor volumen vendido en estaño (-16%) y en oro (-5%), y parcialmente compensado por la mayor venta de ferroaleaciones (+217%), y por el mayor precio promedio de oro (+5%). El EBITDA alcanzado en el 4T17 fue US\$ 55.4 MM, 15% por encima de lo reportado en el 4T16, debido principalmente al resultado de Taboca, que alcanzó un EBITDA de US\$ 5.0 MM en el 4T17, mayor en US\$ 19.3 MM a lo reportado en el 4T16 (-US\$ 14.2 MM).

En términos netos, alcanzamos una utilidad neta de -US\$ 8.8 MM vs US\$ 38.5 MM reportado en el 4T16, debido principalmente al efecto neto de las revalorizaciones realizadas en el cuarto trimestre 2017, y a los resultados en asociadas reportados en el 4T16. La utilidad neta ajustada, que excluye los resultados en subsidiarias y asociadas, la diferencia en cambio, y la pérdida por deterioro, resulta en US\$ 18.6 MM vs - US\$ 5.2 MM en el 4T16, resultados impactados por la revalorización en 2017 y por los ajustes contables de cierre en Taboca en el 2016.

II. ASPECTOS GENERALES:

a. Cotización de los metales:

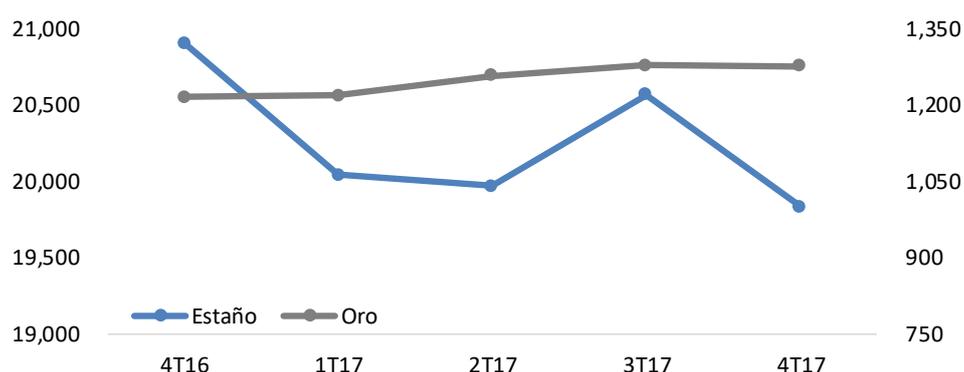
- **Estaño:** La cotización promedio del estaño (Sn) en el 4T17 alcanzó los US\$ 19,833 por tonelada, lo cual representa una disminución del 5% con respecto al 4T16.
- **Oro:** La cotización promedio del oro (Au) estuvo en US\$ 1,277 por onza en el 4T17, 5% por encima de la cotización del 4T16.

Cuadro N° 2: Cotizaciones de los metales

Cotizaciones Promedio	Unidad	4T17	4T16	Var (%)	2017	2016	Var (%)
Estaño	US\$/t	19,833	20,911	-5%	20,103	18,009	12%
Oro	US\$/oz	1,277	1,216	5%	1,258	1,248	1%

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 4T17 fue de S/. 3.25 por US\$ 1, lo cual representa una apreciación de 4%, comparada con la cotización promedio del 4T16 (S/. 3.39 por US\$ 1). Por otro

lado, al cierre del 2016, el tipo de cambio estaba en S/.3.36 por US\$ 1, mientras que al cierre del 4T17 estaba en S/. 3.24.

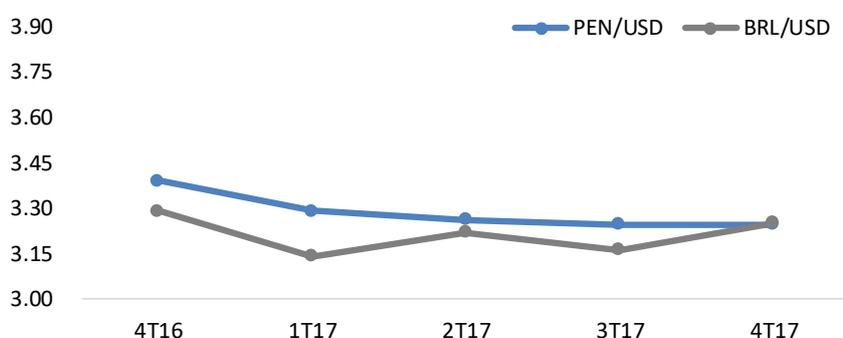
El tipo de cambio promedio del Real Brasileiro en el 4T17 fue de R\$ 3.25 por US\$ 1, lo cual representa una apreciación de 1% comparada con la cotización promedio del 4T16 (R\$ 3.29 por US\$ 1). Al cierre del 2016, el tipo de cambio alcanzó los R\$ 3.19 por US\$ 1, mientras que al cierre del 4T17 estaba en R\$ 3.48.

Cuadro N° 3: Tipo de Cambio

Tipo de Cambio Promedio	Unidad	4T17	4T16	Var (%)	2017	2016	Var (%)
PEN/USD	S/.	3.25	3.39	-4%	3.26	3.37	-3%
BRL/USD	R\$	3.25	3.29	-1%	3.19	3.48	-8%

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

Gráfico N° 2: Evolución del tipo de cambio promedio



III. RESULTADOS DE OPERACIONES MINERAS:

a. San Rafael – Pisco (Perú):

Cuadro N°4: Resultados Operación San Rafael – Pisco

San Rafael - Pisco	Unidad	4T17	4T16	Var (%)	2017	2016	Var (%)
Mineral Tratado	t	281,980	488,889	-42%	1,700,444	1,434,808	19%
Ley de Mineral Alimentado a Planta	%	1.63	1.80	-10%	1.75	1.97	-11%
Producción Estaño (Sn) - San Rafael	t	4,136	4,828	-14%	17,791	18,789	-5%
Producción Estaño (Sn) - Pisco	t	4,735	5,023	-6%	18,033	19,573	-8%
Cash Cost por Tonelada Tratada ² - San Rafael	US\$/t	97	68	44%	70	82	-14%
Cash Cost por Tonelada Estaño ³	US\$/t Sn	8,712	8,918	-2%	8,827	8,152	8%

En el 4T17, la producción de estaño refinado en la fundición Pisco alcanzó 4,735 toneladas, lo que representa una disminución del 6% con respecto al mismo periodo del año anterior. Esta menor producción es explicada principalmente por una menor ley de mineral alimentado a la planta de San Rafael (-10%) y por la reparación de la planta de Ore-Sorting a raíz del incendio ocurrido en

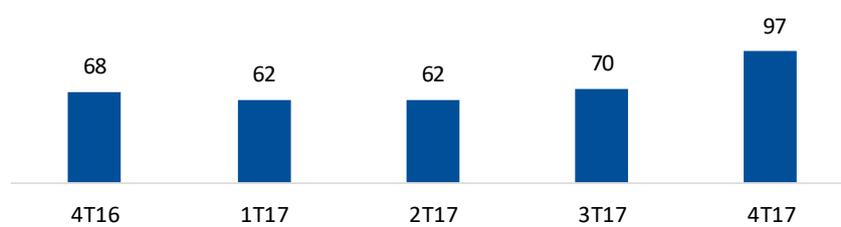
² Cash cost por tonelada tratada = Costo de producción de San Rafael / Mineral Tratado (Mineral de Mina a Planta Concentradora + Mineral de Baja Ley a Planta de Pre- Concentración)

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

setiembre; al haber alimentado únicamente a la concentradora desde la mina, el mineral pre-concentrado que dejó de ingresar a la concentradora con mayor ley, impactó a la producción de estaño en San Rafael, la cual fue menor en 14% con respecto al 4T16; sin embargo, es preciso indicar que a pesar de ello, la producción del año cerró dentro del guidance, principalmente por un mejor desempeño al previsto de la planta de Ore Sorting en los meses previos.

El cash cost por tonelada tratada de San Rafael en el 4T17 alcanzó los US\$ 97 vs US\$ 68 en el 4T16, lo que representa un aumento del 44% debido a la ausencia del mineral que recupera la planta de Ore Sorting. Cabe mencionar que excluyendo los efectos de volumen de la planta de Ore-Sorting sobre el cash cost por tonelada tratada, el de 4T17 de US\$ 97 se compararía con US\$ 104 del 4T16. Este menor costo en mina se debe a la optimización del plan de minado, el cual redujo considerablemente el costo de producción de San Rafael. Es preciso informar que concluimos el año con US\$ 70 por tonelada tratada en promedio, logrando ubicarnos dentro del guidance del año (US\$ 60 – US\$ 70 por tonelada tratada).

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



Respecto al cash cost por tonelada de estaño fino, en el 4T17 fue de US\$ 8,712, 2% menor al 4T16, resultado obtenido por el menor costo de producción de San Rafael (-17%) con respecto al mismo trimestre del año anterior.

Finalmente, es importante resaltar que se viene llevando a cabo una campaña de perforaciones con miras a la reposición de recursos, lográndose identificar durante el 4T17, 439 kt de mineral con 8.2 kt de finos de estaño contenidos, y en el 2017, hemos identificado 1,539 kt de mineral con 28.1 kt de finos de estaño contenidos.

b. Pucamarca (Perú):

Cuadro N°5. Resultados Operación Pucamarca

Pucamarca	Unidad	4T17	4T16	Var (%)	2017	2016	Var (%)
Mineral Puesto en PAD	t	2,026,040	1,483,608	37%	7,801,777	7,692,322	1%
Ley de Mineral Puesto en PAD	g/t	0.51	0.54	-5%	0.50	0.50	-2%
Producción Oro (Au)	oz	24,583	19,551	26%	100,010	105,659	-5%
Cash Cost por Tonelada Tratada	US\$/t	4.1	6.2	-34%	4.3	4.3	1%
Cash Cost por Onza de Oro ⁴	US\$/oz Au	337	470	-28%	338	313	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 4T17, la producción de oro alcanzó 24,583 onzas, lo que representa un aumento del 26% con respecto al mismo periodo del año anterior, logrando finalizar el año con 100,010 onzas y superando ligeramente el guidance anual de producción, entre 90,000 y 100,000 onzas. Esta mayor producción es explicada básicamente por la mayor alimentación al PAD (+37%) y a la mayor solución rica en el proceso.

El costo por tonelada tratada de Pucamarca en el 4T17 alcanzó los US\$ 4.1 vs. US\$ 6.2 en el 4T16, lo que representó una reducción del 34%, debido principalmente al mayor tonelaje tratado (+37%) y parcialmente compensado por los mayores costos de producción en el trimestre (+15%). Cabe resaltar que, del incremento en costos de producción, 57% corresponde a costos asociados a estudios y optimizaciones para buscar alternativas que nos permitan optimizar el largo plazo. Estos resultados nos permitieron cerrar el año en línea con el guidance de US\$ 4.5 - US\$ 5.0 por tonelada tratada.

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



El cash cost por onza de oro en el 4T17 fue US\$ 337, lo cual representó una reducción del 28% comparado al 4T16. Esta reducción se dio por la mayor producción de oro (+26%), y el menor cash cost por tonelada tratada en el 4T17 con respecto al 4T16 (-34%).

c. Pitinga – Pirapora (Brasil):

Cuadro N°6. Resultado Operación Pitinga - Pirapora

Pitinga - Pirapora	Unidad	4T17	4T16	Var (%)	2017	2016	Var (%)
Mineral Tratado	t	1,699,860	1,768,549	-4%	6,675,575	6,306,939	6%
Ley de Cabeza - Sn	%	0.21	0.20	5%	0.20	0.20	0%
Ley de Cabeza - NbTa	%	0.26	0.26	2%	0.26	0.26	-1%
Producción Estaño (Sn) - Pitinga	t	1,887	1,790	5%	6,983	6,875	2%
Producción Estaño (Sn) - Pirapora	t	1,596	1,721	-7%	6,582	5,873	12%
Producción Niobio y Tántalo (NbTa) - Liga	t	1,232	489	152%	3,252	1,840	77%
Cash Cost por Tonelada Tratada - Pitinga	US\$/t	19.2	18.6	3%	18.8	18.6	1%
By-product Credit Cash Cost por Tonelada Estaño ⁵	US\$/t Sn	7,757	15,118	-49%	11,377	13,676	-17%

En el 4T17 la producción de estaño refinado en Pitinga-Pirapora alcanzó 1,596 toneladas, lo que representa una reducción del 7% con respecto al mismo periodo del año anterior, este menor

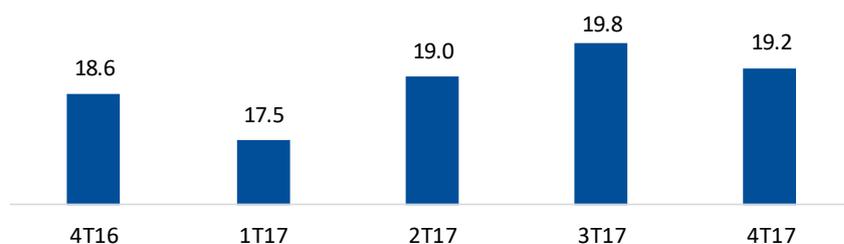
⁵ By-product credit cash cost por tonelada de estaño = (Costo de producción de Pitinga y Pirapora + gasto de ventas + movimiento de concentrados de estaño, excluyendo depreciación y amortización – Valor comercial de la producción de liga de niobio y tántalo)/ (Producción de estaño en toneladas)

volumen de producción se dio principalmente debido a que en el 4T16 tercerizamos el tratamiento del exceso de concentrado, lo cual contribuyó con 114 toneladas; mientras que cerramos el 4T17 con 1,300 toneladas de concentrado de estaño en tránsito. La producción alcanzada en el 4T17 nos permitió concluir el año con una producción de 6,582 toneladas de estaño refinado, en línea con nuestro plan de minado y dentro del último rango del guidance comunicado (6,500 – 7,500 toneladas).

La producción de ferroaleaciones del 4T17 fue 1,232 toneladas, 742 toneladas por encima de lo reportado en el 4T16, principalmente por la entrada en producción de la nueva planta de flotación de niobatos y de la ampliación de la fundición de niobatos; así como por la inclusión de 255 toneladas al reporte de producción del año. Estas toneladas habían tenido previamente una distinta especificación siendo consideradas como producto en proceso. Sin embargo, dado que en diciembre logramos adecuarlas dentro de especificación y exportarlas, pasaron a formar parte de producto terminado. La producción del 2017 de ferroaleaciones fue 3,252 toneladas, 77% por encima de lo reportado en el 2016, y en línea con el plan de minado y dentro del último rango del guidance comunicado (3,000 – 3,500 toneladas).

El cash cost por tonelada tratada de Pitinga en el 4T17 fue US\$ 19.2, 3% mayor a lo reportado en el 4T16, este mayor costo se debió al menor volumen de tratamiento (-4%), parcialmente compensado por el menor costo de producción (-1%). El cash cost por tonelada tratada del 2017 fue US\$ 18.8, vs US\$ 18.6 reportados en el 2016, debido principalmente al mayor costo de producción (+7%), parcialmente compensado por el mayor volumen de mineral tratado (+6%); los mayores costos estuvieron asociados al mantenimiento de las plantas. Estos resultados nos permitieron ubicarnos dentro del último rango del guidance (US\$ 17.0 – US\$ 19.0 por tonelada tratada).

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



Por otro lado, el by-product cash cost, el cual toma como crédito la producción valorizada de los subproductos, cerró con US\$ 7,757 por tonelada en el 4T17 y US\$ 11,377 por tonelada en el 2017, logrando estar por debajo en 49% y 17% respecto al mismo período de comparación del 2016; este menor by-product cash cost alcanzado se da por la mayor producción de ferroaleaciones a lo largo del año.

IV. INVERSIONES Y CRECIMIENTO:

Cuadro N°7. CAPEX Ejecutado

CAPEX	Unidad	4T17	4T16	Var (%)	2017	2016	Var (%)
San Rafael - Pisco - B2	US\$ MM	31.1	5.2	497%	56.5	29.0	95%
Pucamarca	US\$ MM	4.2	1.6	164%	25.8	7.4	247%
Pitinga - Pirapora	US\$ MM	8.1	24.9	-67%	43.2	67.3	-36%
Marcobre, Otros	US\$ MM	9.4	18.3	-49%	26.6	20.4	30%
Total	US\$ MM	52.8	50.0	6%	152.1	124.1	23%

a. Inversiones en Operaciones Actuales

En el 4T17, el CAPEX fue de US\$ 52.8 MM, lo que representa un aumento de 6% con respecto al 4T16. Las principales inversiones en el periodo fueron:

- **San Rafael - Pisco:** Recrecimiento de la Relavera B3 en San Rafael.
- **Pucamarca:** Ampliación del PAD de Lixiviación.
- **Pitinga - Pirapora:** Ampliación de la Planta de fundición de Niobio-Tántalo.

En el 2017 invertimos US\$ 152.1 MM, 23% por encima de lo invertido en el 2016; estas inversiones nos permitirán asegurar la continuidad de nuestras unidades operativas y sentar las bases para el crecimiento de la compañía.

b. Proyectos de Crecimiento

La Compañía maneja a la fecha dos proyectos clave de expansión: B2, el cual es el depósito de mayor ley no explotado en el mundo de acuerdo al International Tin Association (anteriormente llamado ITRI), y Marcobre, el proyecto greenfield de cobre más avanzado a la fecha en el país. A continuación, se presentan las métricas más relevantes de los proyectos a la fecha.

Cuadro N°8. Key Drivers proyectos de expansión

Aspecto Clave	B2	Marcobre
Objetivo	Tratar y recuperar estaño contenido en el depósito de relaves B2	Minar, tratar, y recuperar cobre en el depósito conocido como Mina Justa
Ubicación	Dentro de la UM San Rafael, Puno	San Juan de Marcona, Ica
Recursos	Recurso medido: 7.6 Mt @ 1.05% Sn	Recurso medido: 374 Mt @ 0.71% Cu
Producción	~56 Kt de Sn fino en concentrados	~640 Kt de Cu fino en cátodos ~828 Kt de fino en concentrados
Vida de mina	9 años	16 años
Capex inicial	~US\$ 180 - 200 millones	~US\$ 1,400 - 1,500 millones
Cash cost	~US\$ 5.500 / tonelada fina	~US\$ 1.38 / libra fina
Status actual	Culminamos los estudios de factibilidad finales (DPS), los cuales fueron aprobados por el Directorio. Iniciamos etapa de ejecución en el 4T17	Culminamos los estudios de factibilidad finales (DPS), los cuales fueron aprobados por el Directorio. Iniciamos la transición a ejecución

V. RESULTADOS FINANCIEROS:

Cuadro N°9. Ganancias y Pérdidas

Ganancias y Pérdidas	Unidad	4T17	4T16	Var (%)	2017	2016	Var (%)
Ventas Netas	US\$ MM	167.5	173.0	-3%	672.1	617.0	9%
Costo de Ventas	US\$ MM	-106.0	-111.3	-5%	-413.4	-380.4	9%
Utilidad Bruta	US\$ MM	61.5	61.7	0%	258.7	236.7	9%
Gastos de Ventas	US\$ MM	-2.3	-1.3	73%	-7.0	-4.6	51%
Gastos de Administración	US\$ MM	-13.3	-10.4	28%	-48.6	-42.3	15%
Gastos de Exploración y Proyectos	US\$ MM	-12.2	-8.5	44%	-39.0	-28.7	36%
Otros Gastos Operativos, neto	US\$ MM	1.5	-7.1	-	16.4	-16.5	-
Pérdida por deterioro	US\$ MM	-26.9	0.0	-	-26.9	0.0	-
Utilidad Operativa	US\$ MM	8.4	34.4	-76%	153.7	144.6	6%
Ingresos (Gastos) Financieros y Otros, neto	US\$ MM	-2.5	-20.1	-87%	-16.3	-46.4	-65%
Resultados de las Subsidiarias y Asociadas	US\$ MM	4.5	42.4	-89%	10.6	29.6	-64%
Diferencia en cambio, neta	US\$ MM	-5.0	1.3	-	-4.2	14.0	-
Utilidad Antes de Impuestos	US\$ MM	5.4	58.1	-91%	143.8	141.8	1%
Impuesto a las ganancias	US\$ MM	-14.2	-19.6	-28%	-63.1	-54.0	17%
Utilidad Neta	US\$ MM	-8.8	38.5	-	80.7	87.8	-8%
Margen Neto	%	-5%	22%	-	12%	14%	-16%
EBITDA	US\$ MM	55.4	48.0	15%	253.8	207.4	22%
Margen EBITDA	%	33%	28%	19%	38%	34%	12%
Utilidad Neta Ajustada	US\$ MM	18.6	-5.2	-	101.2	44.2	129%

a. Ventas Netas:

En el 4T17, las ventas netas alcanzaron US\$ 167.5 MM, una disminución del 3% (US\$ 5.5 MM) con respecto al mismo periodo del año anterior. Esta reducción se dio principalmente por la menor venta de estaño (-US\$ 18.8 MM), y fue parcialmente compensada por la mayor venta de ferroaleaciones (+US\$13.6 MM). La menor venta de estaño fue debido al menor volumen de ventas (-16%) y el menor precio promedio en el trimestre (-5%); mientras que la mayor venta de ferroaleaciones se debió al mayor volumen de ventas (+217%).

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

Volumen de Ventas	Unidad	4T17	4T16	Var (%)	2017	2016	Var (%)
Estaño	t	5,784	6,883	-16%	24,533	25,012	-2%
San Rafael - Pisco	t	4,257	5,126	-17%	17,946	19,192	-6%
Pitinga - Pirapora	t	1,526	1,757	-13%	6,587	5,820	13%
Oro	oz	21,815	22,927	-5%	93,118	105,694	-12%
Niobio y Tántalo (Liga)	t	1,403	443	217%	3,206	1,840	74%

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

Ventas Netas por Metal	Unidad	4T17	4T16	Var (%)	2017	2016	Var (%)
Estaño	US\$ MM	118.5	137.3	-14%	503.9	455.4	11%
San Rafael - Pisco	US\$ MM	87.0	105.9	-18%	369.9	356.3	4%
Pitinga - Pirapora	US\$ MM	31.5	31.4	0%	134.0	99.0	35%
Oro	US\$ MM	28.5	28.8	-1%	119.2	133.3	-11%
Niobio y Tántalo (Liga)	US\$ MM	20.5	6.9	197%	49.1	28.4	73%
Total	US\$ MM	167.5	173.0	-3%	672.1	617.0	9%

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

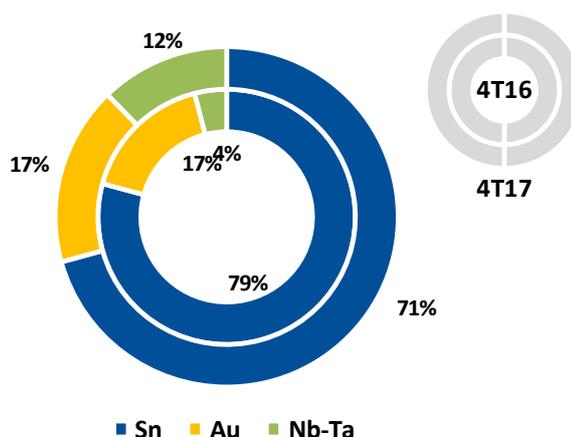
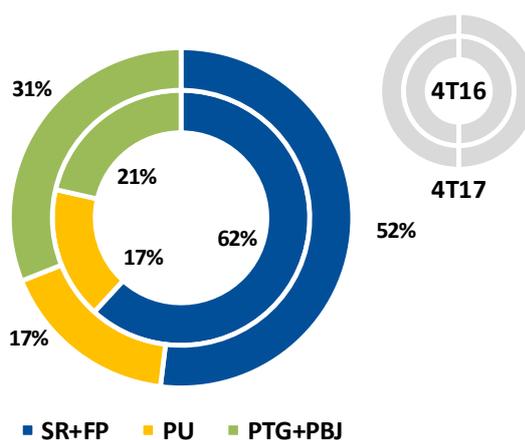


Gráfico N°7: Pie de Ventas Netas en US\$ por Unidad Minera



b. Costo de Ventas:

Cuadro N°12. Detalle del Costo de Ventas

Costo de Ventas	Unidad	4T17	4T16	Var (%)	2017	2016	Var (%)
Costo de Producción	US\$ MM	82.1	89.7	-8%	334.3	316.3	6%
Depreciación	US\$ MM	17.0	11.9	43%	64.7	56.8	14%
Participaciones	US\$ MM	3.0	5.3	-43%	11.7	13.5	-14%
Var. De Inventarios y Otros	US\$ MM	3.9	4.4	-12%	2.7	-6.3	-
Total	US\$ MM	106.0	111.3	-5%	413.4	380.4	9%

El costo de ventas del 4T17 fue US\$ 106.0 MM, 5% menor que el costo de ventas del 4T16, debido principalmente al menor costo de producción en nuestras unidades San Rafael (-15%), Pucamarca (-10%), y Taboca (-2%); parcialmente compensado por la mayor depreciación debido a la amortización del proyecto "Gran Cavidad" de San Rafael, la cual no impactó en el costo de ventas en 2016.

c. Utilidad Bruta:

La utilidad bruta del 4T17 fue US\$ 61.5 MM, lo que significó una reducción de 0.3% con respecto al mismo período del 2016. El margen bruto pasó de ser 35.7% en el 4T16 a 36.7% en el 4T17.

d. Gastos Administrativos:

Los gastos administrativos en el 4T17 fueron US\$ 13.3 MM, lo que significó un aumento del 28% (US\$ 2.9 MM) con respecto al mismo periodo del año anterior. Este aumento se debe principalmente a provisiones relacionadas al gasto de personal por US\$ 0.5 MM, consultorías por US\$ 0.5 MM, y provisiones por participación a los trabajadores por US\$ 1.6 MM; cabe destacar que esta última se debe a que en el 2016 se provisionaron montos superiores en los primeros tres trimestres; por lo cual en el 4T16 fueron ajustados y no se requirió de provisiones adicionales.

e. Gastos de Exploración y Proyectos:

En el 4T17, los gastos de exploración y proyectos fueron US\$ 12.2 MM, lo que significó un incremento de US\$ 3.7 MM con respecto al mismo periodo del año anterior. Este incremento del gasto se debe principalmente a la intensificación de nuestros programas de exploraciones en los alrededores de San Rafael y Pucamarca, y al mayor gasto de proyectos de cierre en Barbastro y Sillustani.

f. EBITDA:

El EBITDA en el 4T17 fue de US\$ 55.4 MM, lo que significó un aumento del 15% (US\$ 7.4 MM) con respecto al mismo periodo del año anterior, debido principalmente a la generación de EBITDA de Taboca, la cual pasó de ser negativa por -US\$ 14.2 MM en el 4T16, a ser +US\$ 5.0 MM en el 4T17, este mayor EBITDA fue parcialmente compensado por los mayores gastos en Marcobre, Barbastro y Sillustani. El EBITDA no incluye el impacto por las revalorizaciones.

g. Impuesto a las ganancias:

El impuesto a las ganancias fue US\$ 14.2 MM, es decir, US\$ 5.4 MM por debajo de lo reportado en el 4T16. Cabe destacar que esta diferencia se da por menores regalías mineras (US\$ 1.1 MM), menor impuesto especial a la minería (US\$ 1.0 MM), y menor impuesto a la renta diferido (US\$ 3.2 MM).

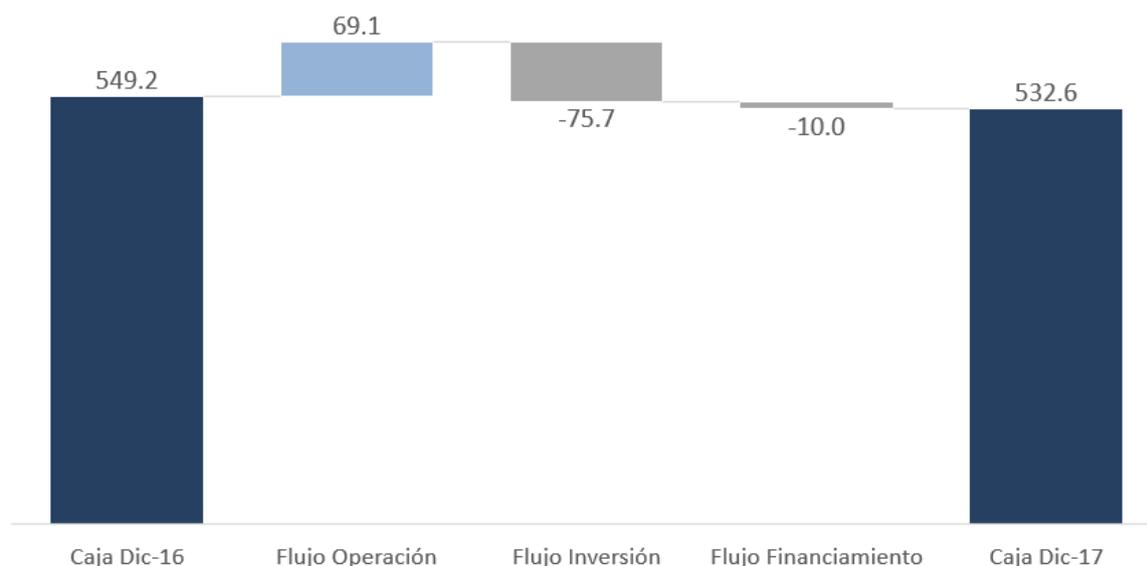
h. Utilidad Neta y Utilidad Neta Ajustada:

La Utilidad Neta en el 4T17 alcanzó - US\$ 8.8 M, una reducción de US\$ 38.5 M con respecto al 4T16. Es importante volver a destacar que en el 4T17 hemos realizado revalorización de Marcobre y Taboca, teniendo un impacto neto de - US\$ 26.9 MM. Excluyendo las revalorizaciones, los resultados en subsidiarias y asociadas, y la diferencia en cambio; la utilidad neta ajustada en el 4T17 fue US\$ 18.6 MM, es decir, US\$ 23.8 MM por encima de lo reportado en el 4T16; mientras que en el año 2017 acumulamos US\$ 101.2 MM, US\$ 57.0 MM por encima del 2016.

VI. LIQUIDEZ:

Al 31 de diciembre de 2017, el saldo de caja y equivalente de caja fue de US\$ 532.6 M, 3% mayor al cierre del 2016 (US\$ 549.2 M). La variación del efectivo responde principalmente a flujos de operación por US\$ 69.1 M, y fueron parcialmente compensados por flujos financieros -US\$ 10.0 M, y por flujos de inversiones por US\$ 75.7 M.

Gráfico N°8: Reconciliación de Flujo de Caja

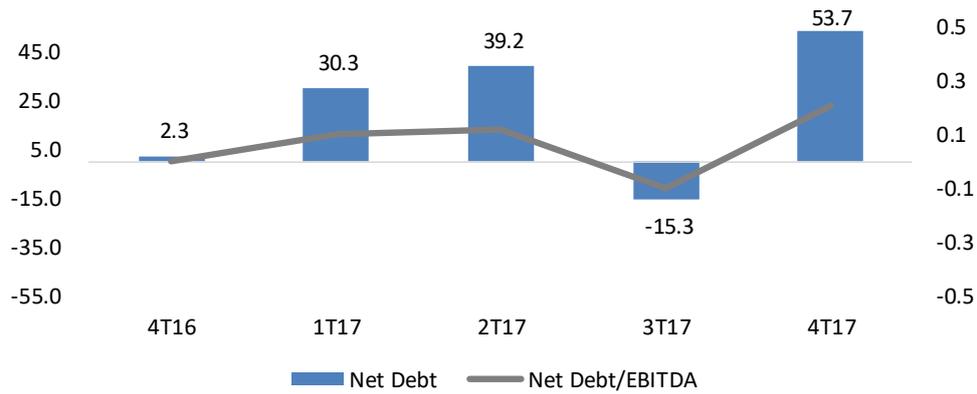


En cuanto a los niveles de endeudamiento, las obligaciones financieras al 31 de diciembre de 2017 ascendieron a US\$ 586.4 MM, 6% mayor al cierre del 2016 (US\$ 551.5 MM). El ratio de apalancamiento neto alcanzó los 0.2x al 31 de diciembre del 2017 vs. 0.0x al cierre de 2016.

Cuadro N°13. Deuda Neta

Ratios Financieros	Unidad	Dic-17	Dic-16	Var (%)
Obligaciones Financieras	US\$ MM	586.4	551.5	6%
Deuda Largo Plazo - Bono Minsur 2024	US\$ MM	440.8	440.1	0%
Deuda Corto Plazo - Taboca	US\$ MM	66.1	106.8	-38%
Deuda Largo Plazo - Taboca	US\$ MM	79.4	4.6	1618%
Caja	US\$ MM	532.6	549.2	-3%
Efectivo y equivalentes	US\$ MM	240.5	353.3	-32%
Depositos a plazo con vcto mayor a 90 días	US\$ MM	131.7	128.8	2%
Inv. Disp. Para Venta - Fondos Mutuos y CDs	US\$ MM	160.4	67.1	139%
Deuda Neta	US\$ MM	53.7	2.3	2241%
Deuda / EBITDA	x	2.3x	2.7x	-13%
Deuda Neta / EBITDA	x	0.2x	0.0x	1814%

Gráfico N°9: Evolución de la Deuda Neta y el ratio Deuda Neta / EBITDA



Cuadro N°14. Ratings Crediticios vigentes

Agencia Calificadora	Rating Vigente	Outlook
Fitch Ratings	BBB-	Estable
Moody's Investors Service	Ba3	Positivo
S&P Global Ratings	BBB-	Estable

VII. Guidance 2018

Operación	Métrica	Guidance
San Rafael/ Pisco	Producción de estaño refinado (tmf)	16,500 - 17,500
	Cash Cost por tonelada tratada en San Rafael (US\$)	65 - 75
	CAPEX total (US\$M)	15 - 25
Pucamarca	Producción de onzas finas de Oro (miles de onzas)	90 - 100
	Cash Cost por tonelada tratada (US\$)	4.5 - 5.0
	CAPEX total (US\$M)	25 - 35
Pitinga / Pirapora	Producción de estaño refinado (tmf)	6,000 - 7,000
	Producción de ferroaleaciones (t)	3,000 - 3,500
	Cash Cost por tonelada tratada en Pitinga (US\$)	19.0 - 21.0
	CAPEX total (US\$M)	20 - 30

Información Conferencia Telefónica

Minsur S.A. cordialmente lo invita a participar en la teleconferencia para presentar los resultados consolidados del cuarto trimestre de 2017.

Fecha y Hora:

Viernes, 02 de marzo de 2017

10:00 a.m. (hora Nueva York)

10:00.a.m. (hora Lima)

Para participar por favor marque:

E.E.U.U. 1-877-888-4291

Internacional (marcación fuera de los E.E.U.U.) 1-785-424-1878

Código de acceso: MINSUR

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 100% 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. Cumbres Andinas S.A. es accionista principal de Compañía Minera Barbastro S.A.C., que cuenta con un proyecto polimetálico en la región Huancavelica.

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.