

CAP S.A.

Press Release 4T21

Contenido

	Destacados 4T21	2
I.	Contexto de mercado	3
II.	Resultados consolidados	
i.	Análisis del resultado	4
ii.	Análisis del balance	7
iii.	Análisis del flujo de caja	9
III.	Resultados por compañía	
i.	Compañía Minera del Pacífico (CMP)	10
ii.	Compañía Siderúrgica Huachipato (CSH)	15
iii.	Grupo Procesamiento de Acero (GPA)	18
iv.	Infraestructura	21
IV.	Inversiones 2021	23

Destacados 4T21

Utilidad histórica

CMP y GPA obtuvieron en 2021 su mayor utilidad histórica, mientras que CSH alcanzó su mejor cifra desde 2008. Con esto, el grupo CAP alcanza un récord de US\$ 741 millones de utilidad neta



CAP se adjudica US\$3,6 millones para planta piloto de hidrógeno verde en Huachipato

La propuesta de CAP considera una planta de H2V con capacidad de producir hasta 1.550 ton de H2V al año y reducir más de 161 mil toneladas de CO2 anuales.

Puerto Las Losas recibe “Distinción a la excelencia 2021” por sus buenos resultados en materia de prevención y seguridad

El IST reconoció al puerto de CAP por no haber registrado accidentes con tiempo perdido durante 2021



Aguas CAP se refinancia con crédito sostenible internacional por US\$ 152 millones

El crédito bancario, que obtuvo calificación de sostenible por parte de S&P, vence el año 2033 y se utilizará para refinanciar deuda vigente y efectuar inversiones de mantención.



CAP es reconocida dentro del 12% de las empresas minero-siderúrgicas más sostenibles del mundo

CAP obtuvo 63 puntos totales en el prestigioso Dow Jones Sustainability Index para el Mercado Integrado Latinoamericano (DJSI MILA), dentro del 12% de las empresas de la industria de acero a nivel global. El índice hace una evaluación integral de la gestión en sostenibilidad, incluyendo aspectos económicos, sociales y ambientales.



I Contexto de mercado

La pandemia de Covid-19 continúa impactando los mercados globales desde su aparición a fines de 2019 y posterior expansión a todo el mundo durante 2020, contabilizándose al cierre de 2021 casi 300 millones de contagios y más de 5 millones de muertes. Sin embargo, si bien el año 2020 se caracterizó por la velocidad de propagación del virus alrededor de todo el mundo, causando profundas recesiones en gran parte de los países, en 2021 se avanzó globalmente en procesos de vacunación, registrándose a la fecha más de 9.000 millones de dosis administradas, lo que ha generado mejores expectativas y con ello una recuperación económica a nivel mundial, altos niveles de crecimiento, y también alzas en las tasas de inflación.

En el caso de las operaciones de CAP, junto con facilitar el proceso de vacunación de sus trabajadores, estrictos estándares han sido implementados en orden a mantener un ambiente sanitariamente seguro y, junto con ello, asegurar los niveles de producción.

En Minería de Hierro, en el año 2021, y al igual que el año anterior, se mantuvieron los niveles de producción y despacho por sobre los 16 millones de toneladas, a pesar de los inconvenientes de comienzos de este año en Planta de Pellets y Puerto Guacolda II por una toma de camino por grupos ajenos a nuestras compañías, y a pesar también de los problemas que se observaron en la industria naviera, producto de las restricciones asociadas al Covid, que produjeron interrupciones en la operación de puertos internacionales y la consiguiente demora en los embarques.

En el ámbito comercial externo, los clientes asiáticos, principalmente chinos, mantuvieron durante la primera mitad del año una alta demanda por hierro, y en particular por los concentrados magnéticos de alta ley que produce CMP, de sinter feed con 62% a 64% de Fe, de pellet feed con 65% a 69% de Fe y de pellets con 65% a 67% de Fe, lo que acrecienta los premios capturados por los productos de esta filial. A partir del tercer trimestre de 2021, se observó una disminución en la demanda de hierro de China, debido principalmente a un estricto programa de control de emisiones, que se tradujo en restricciones a la producción siderúrgica a través de la fijación de límites máximos de producción. Esto impactó a la baja los precios y premios del mineral de hierro, ante el desincentivo a consumir mineral de alta calidad para la mejora de productividad en las compañías siderúrgicas. Adicionalmente, los sectores industrial e inmobiliario de China, altamente intensivos en el consumo de acero, mostraron durante la segunda mitad del año señales de desaceleración en sus niveles de actividad, lo que también habría incidido en la disminución observada en el precio del mineral de hierro. Por el lado de la oferta, el principal productor de hierro de Brasil mostró signos de recuperación en su nivel de despachos durante el año, pero aún está distante de alcanzar niveles de años anteriores. Similar situación se observó en Australia, donde se estima que sus exportaciones bajaron con respecto a 2020. Estas condiciones de balance de mercado permitieron que en la primera parte de 2021 se registrara el mayor precio promedio del mineral de hierro en la historia, alcanzando su máximo en mayo de 2021 con el indicador Platts 62% Fe CFR China superando US\$ 230 por tonelada.

En el sector siderúrgico, en tanto, durante 2021 se observó un importante repunte en los precios internacionales de los productos de acero. La restricción a la producción de las siderúrgicas en China

disminuyó la oferta mundial de acero, situación que CSH capturó a través de los precios de venta. Si bien la actividad siderúrgica en China se moderó, en los países desarrollados de occidente se observó un incremento importante en la demanda por acero, de dos dígitos en algunos casos, lo que, sumado al incremento en los precios internacionales de carbón metalúrgico, hizo escalar significativamente los precios internacionales del metal. Sumado a esto, CSH pudo acceder a niveles de precio que le permitieron cubrir los mayores costos de sus materias primas y operar con márgenes positivos no solo por el incremento de liquidez en el mercado nacional, que favoreció la demanda en Chile, sino que también por la capacidad operacional y comercial de la compañía para reorientar su mix de productos hacia uno de mayores márgenes, como lo son las barras para molienda. A modo de referencia, este producto representó 52% de los despachos de CSH en 2020, mientras que en 2021 dicho porcentaje aumentó a 61%.

Las actividades del negocio de Procesamiento de Acero, por su parte, se ajustan a los niveles de crecimiento e inversión de las economías donde participa y a sus propios esfuerzos en eficiencia e innovación. En 2021, y similar a lo ocurrido en el sector siderúrgico, tanto Cintac en Chile y Perú, como Tubos Argentinos en Argentina, experimentaron una fuerte recuperación en la demanda de productos de acero procesado, principalmente como consecuencia del rebote en la actividad económica y del aumento de liquidez en dichos mercados, así como de un ajuste en la oferta de productos de acero. Esta capacidad de mantener la producción en un escenario de escasez de materiales de construcción por la pandemia, permitió a ambas compañías obtener resultados históricos al cierre de 2021.

II Resultados Consolidados

i. Análisis de resultados

Los resultados del 4T21 se vieron impulsados por un repunte del precio del mineral de hierro durante el mes de diciembre y de los precios del acero que mantuvieron su tendencia alcista de 2021 y que trajo importantes utilidades para la acerera. Junto a esto, el incremento en los volúmenes de venta tanto de mineral de hierro como de acero impulsaron un buen resultado trimestral que aportó US\$304 millones de EBITDA y US\$140 millones de utilidad para finalizar un año 2021 con resultados de ingreso, EBITDA y utilidad históricos para el Grupo CAP.

Durante 2021, CAP se vio beneficiado por positivos resultados en todas sus líneas de negocio. En el caso de la minera, se alcanzaron resultados históricamente altos impulsados por un nivel de precio del indicador de referencia IODEX Platts 65% Fe que alcanzó su *peak* mensual promedio de US\$ 246/t durante junio, lo que fue aprovechado con un buen nivel de despachos, que alcanzó un total de 16,2 millones de toneladas y disminución en sus costos unitarios de operación. En el caso de CSH, el incremento en precios del acero junto a un incremento en sus volúmenes despachados - que alcanzaron su máximo nivel desde 2013 - impactaron positivamente en su resultado, alcanzando las mayores cifras de EBITDA y utilidad en 13 años. Para el Grupo de Procesamiento de Acero, también fue un año récord, con resultados positivos

en Chile, Perú y Argentina, impulsados por el incremento del precio del acero. Finalmente, el área de infraestructura se mantuvo alineada con sus resultados históricos, aportando con US\$ 58 millones de EBITDA y US\$ 22 millones de utilidad al grupo.

Principales cifras 4T21:

	4T20	4T21	%YoY	2020	2021	%YoY
Ingresos Totales (miles de US\$)	905.302	906.614	+0,1%	2.679.003	3.676.883	+37%
EBITDA (miles de US\$)	396.106	304.538	-23%	974.036	1.813.802	+86%
Margen EBITDA (%)	44%	34%	-10%	36%	49%	+13%
Utilidad Neta (miles de US\$)	150.768	140.414	-7%	300.422	741.380	+147%
Platts Fe 62% (US\$/ton)	133,7	109,6	-18%	108,9	159,5	+46%
Platts Fe 65% (US\$/ton)	146,1	128,9	-12%	122,0	185,2	+52%
Deuda financiera neta (miles de US\$)	186.969	-224.996	-411.965	186.969	-224.996	-411.965

Ingresos

Los ingresos del grupo CAP alcanzaron US\$ 906,6 millones en el último trimestre de 2021, muy similar a los US\$ 905,3 millones recaudados a igual período de 2020. Estos ingresos se vieron impulsados por mayores despachos en minería y acero, lo que fue contrarrestado por menores ingresos de la minera, debido a una caída de 18% en el precio del indicador de referencia Platts

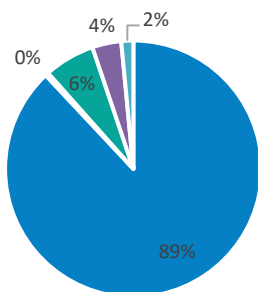
65% Fe. En términos anuales, durante 2021 se obtuvo un 37% más de ingresos que en 2020, principalmente debido a mayores precios del mineral de hierro en la primera mitad del año, a mayores precios del acero y a mayores volúmenes de venta en los segmentos de acero y procesamiento del acero.

EBITDA

El EBITDA consolidado entre octubre y diciembre de 2021 alcanzó US\$ 304,5 millones, 23% menos que igual período del año anterior. Si lo comparamos en términos anuales, tuvo un importante incremento de 86%, pasando desde

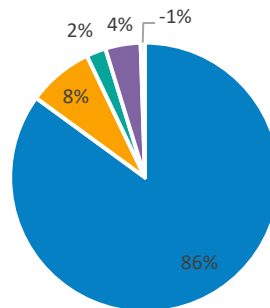
US\$ 974,0 millones en 2020 a US\$ 1.813,8 millones en 2021. El EBITDA consolidado sigue siendo liderado por la contribución de CMP y en 4T21 se destaca el incremento en la contribución de CSH:

EBITDA 4T20



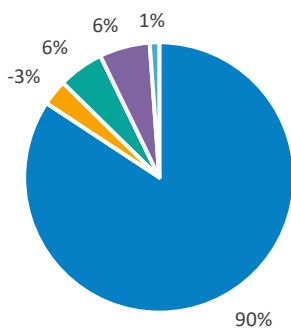
■ CMP ■ CSH ■ GPA ■ Infra ■ holding y ajustes

EBITDA 4T21



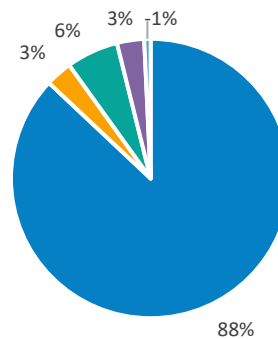
■ CMP ■ CSH ■ GPA ■ Infra ■ holding y ajustes

EBITDA 2020



■ CMP ■ CSH ■ GPA ■ Infra ■ Holding y ajustes

EBITDA 2021



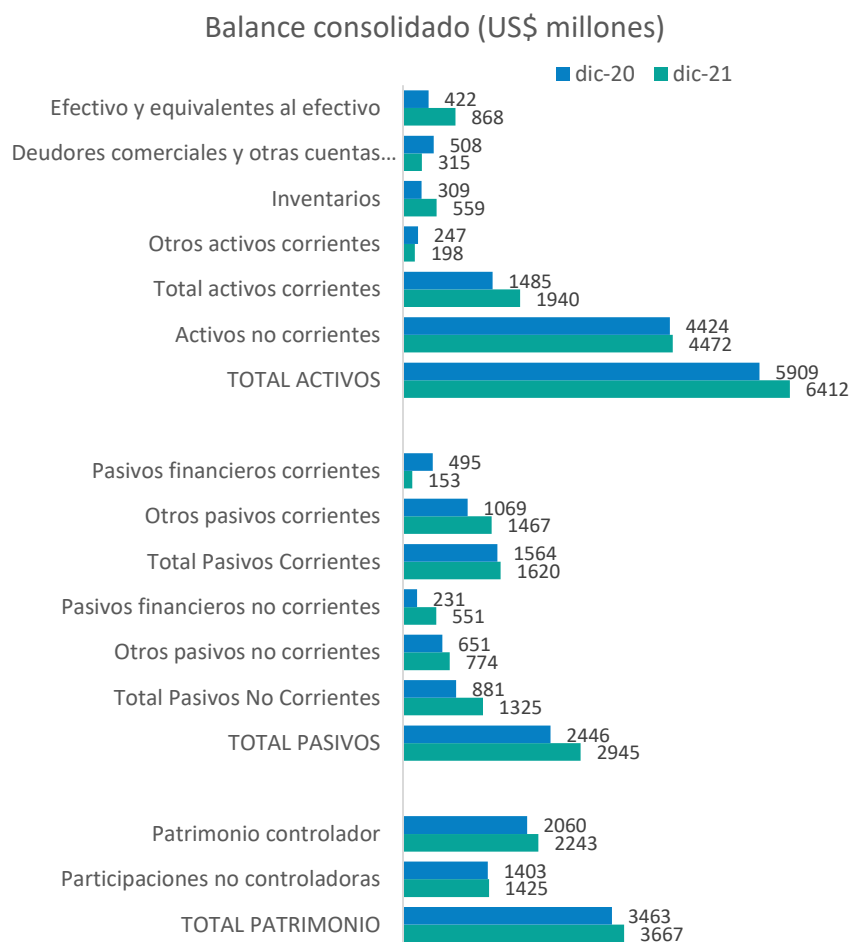
■ CMP ■ CSH ■ GPA ■ Infra ■ Holding y ajustes

Utilidad Neta

En el 4T21, se obtuvo una utilidad neta de US\$ 140,4 millones, levemente inferior a la utilidad neta de US\$ 150,8 millones alcanzada en 4T20. Al hacer una comparación de cifras acumuladas entre enero y diciembre observamos un importante incremento interanual de US\$ 441,0

millones, impulsado por la contribución de CMP y destacando la utilidad obtenida de la compañía acerera.

ii. Análisis del balance consolidado



Al 31 de diciembre de 2021, el total de activos corrientes se incrementó en 31% con respecto al 31 de diciembre de 2020. Este aumento se vio impulsado por las cuentas de efectivo y equivalentes al efectivo de CMP, y al incremento de US\$ 250 millones en inventarios corrientes. Estos efectos fueron parcialmente contrarrestados por una disminución en las cuentas por cobrar de corto plazo.

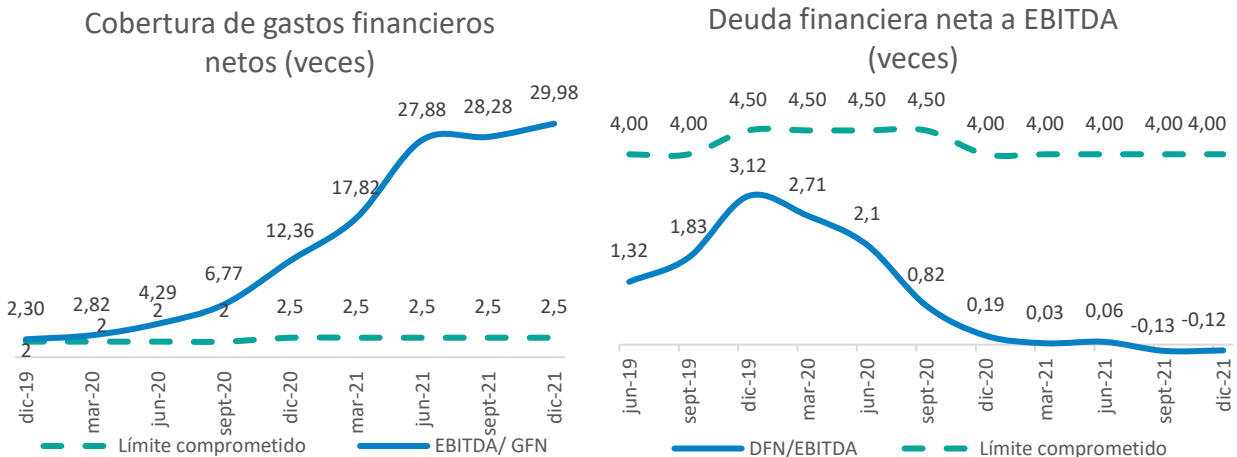
Por el lado de los activos no corrientes, estos aumentaron en 1%, principalmente debido al incremento de US\$ 316,7 millones en propiedades, planta y equipo, contrarrestado por una disminución de US\$ 31,0 millones en los activos por derecho de uso y de US\$ 31,1 millones en activos intangibles distintos de la plusvalía.

Con ambos efectos, los activos totales crecieron 9% en relación al 31 de diciembre 2020.

En el caso de los pasivos, el pasivo financiero corriente disminuyó 69% en el año, dado el pago de los bonos serie G y serie H de CAP y el pago de los créditos PAE de CMP. Esto se contrasta con el incremento de cuentas por pagar corrientes de CAP y CMP, debido a un mayor monto de dividendos por pagar reconocidos de acuerdo a las respectivas políticas de dividendo vigentes. El efecto neto de estas cuentas es un crecimiento de 4% en el Pasivo Corriente Total.

En el caso de los pasivos no corrientes, estos se ven incrementados por la emisión en los mercados internacionales de un bono corporativo 144A/RegS por US\$300 millones, a 10 años plazo.

Finalmente, el patrimonio del grupo se incrementó 6% en comparación con el 31 de diciembre de 2020, debido a los positivos resultados del período, netos de dividendos pagados y provisionados.



Las principales métricas de crédito se han mantenido en niveles saludables para la compañía y lejos de sus respectivos covenants contractuales. Dada la importante generación de caja de este año, la cobertura de gastos financieros llegó a su máximo nivel, alcanzando

29,98 veces, desde 12,36 veces en diciembre de 2020. La Deuda Financiera Neta / EBITDA se mantuvo negativa y muy similar al trimestre previo, llegando a -0,12 veces.

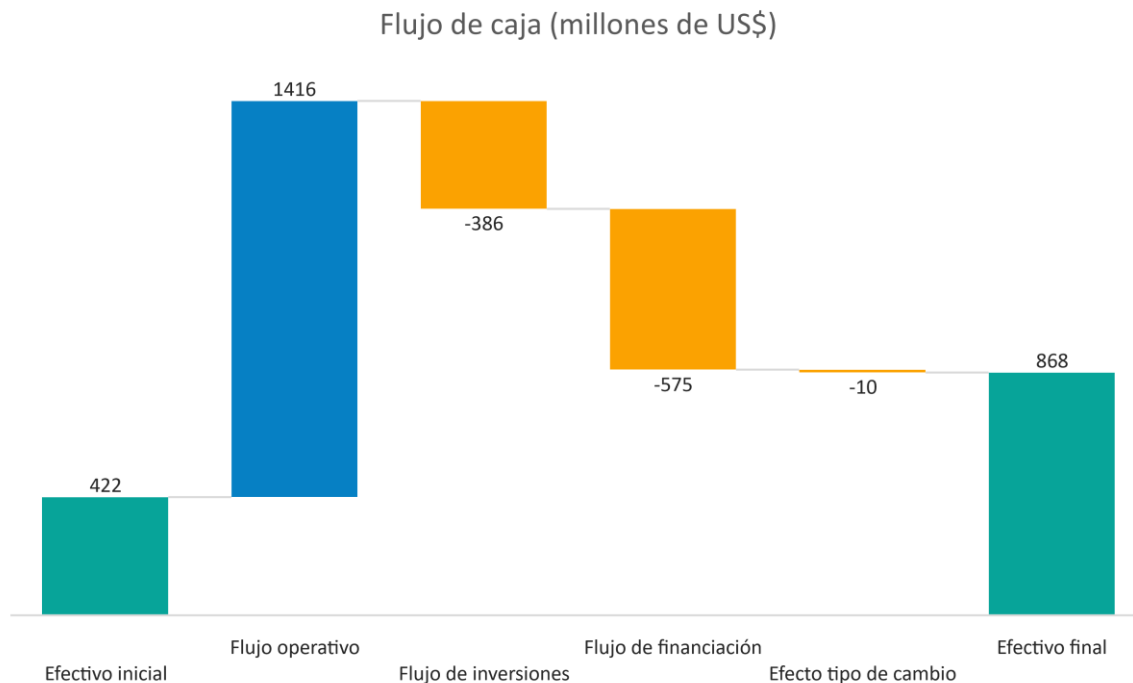
iii. Análisis del estado de flujo efectivo

El flujo de caja operacional del año 2021 alcanzó US\$ 1.416,0 millones (vs. US\$ 878,9 millones en el año anterior). El incremento en la generación de caja operacional se explica en gran medida por una mayor recaudación por venta de bienes y servicios (US\$ 3.667,8 millones versus US\$ 2.312,4 millones al 31 de diciembre de 2020), que se vio parcialmente compensado por incrementos de 371% en pagos de impuestos y de 38% en pagos a proveedores.

En actividades de inversión, el flujo negativo de US\$ 385,7 millones se produce principalmente por las compras de propiedades, planta y equipos por US\$ 405,0 millones, contrarrestado en parte por entradas de efectivo por US\$ 34,5 millones, correspondientes a rescates de inversiones financieras.

El flujo de caja de financiación muestra una salida neta de US\$ 575 millones, explicada principalmente por la amortización de deuda de préstamos por US\$ 468 millones y el pago de dividendos a los accionistas por US\$ 462 millones. Este flujo negativo fue parcialmente compensado por la entrada de fondos procedentes de la emisión del bono 144A/RegS y del refinanciamiento de Cleanairtech.

Como resultado, el Grupo CAP generó un flujo de caja de US\$ 446 millones durante 2021, finalizando con un saldo de caja de US\$ 868 millones al 31 de diciembre de 2021, esto es 106% más que a igual período de 2020.



II. Resultados por compañía

i. Compañía Minera del Pacífico (CMP)

a) Principales cifras financieras

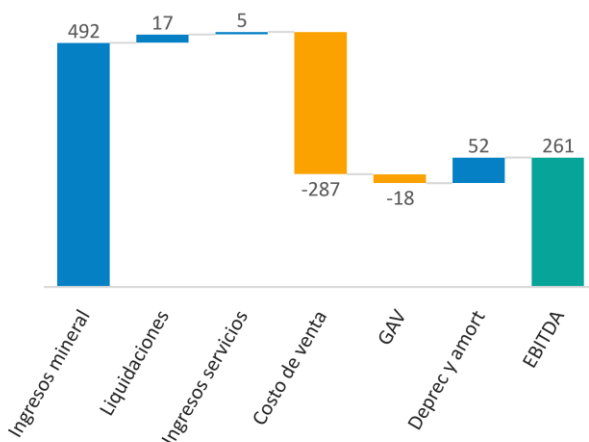
	4T20	4T21	%YoY	2020	2021	%YoY
Ingresos Totales (miles de US\$)	618.677	514.529	-16,8%	1.815.917	2.399.191	+32,1%
EBITDA (miles de US\$)	351.494	261.447	-26%	874.964	1.601.894	+83%
Margen EBITDA (%)	57%	51%	-6%	48%	67%	+19%
Utilidad Neta (miles de US\$)	205.620	176.706	-14%	448.321	938.531	+109%
Platts Fe 62% (US\$/ton)	133,7	109,6	-18%	108,9	159,5	+46%
Platts Fe 65% (US\$/ton)	146,1	128,9	-12%	122,0	185,2	+52%

Durante el 4T21, los mayores despachos y el repunte en el precio del mineral de hierro ayudaron a mejorar los resultados con respecto a 3T21. Sin embargo, ingresos, EBITDA y utilidad neta cayeron al compararlo con 4T20, en 17%, 26% y 14%, respectivamente. Durante el mes de octubre, el precio del flete referencial Brasil-China llegó a su máximo histórico, alcanzando US\$50/ton y promediando en el trimestre US\$30,3 /ton, afectando negativamente el precio realizado promedio de la minera.

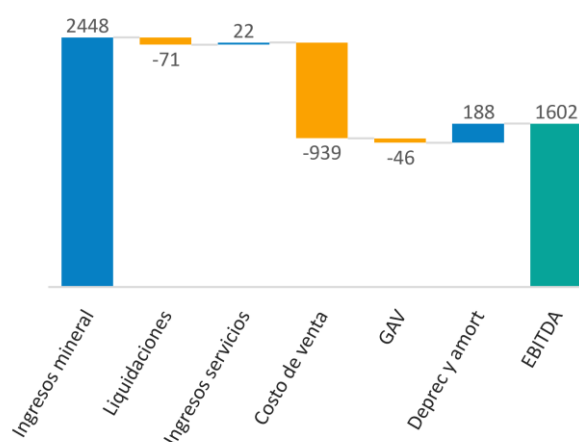
En lo corrido de 2021, el resultado se compara muy favorablemente al año 2020, debido a mejores precios del mineral de hierro, que alcanzó a su máximo histórico durante la primera mitad del año, para luego tener una abrupta caída durante los meses de agosto y septiembre, debido a una disminución en la demanda y en la producción de acero en China, y terminar estabilizándose en los últimos tres meses del año.

Dada las grandes variaciones en el precio del mineral de hierro, el efecto de liquidaciones finales de ventas anteriores y el efecto *mark-to-market* tomaron relevancia en los ingresos por venta de mineral de la compañía, incrementándolos en 21% en la primera mitad del año, para luego ajustarse y disminuirlos en 50% en el tercer trimestre y finalizar el último trimestre con un incremento de 3%. Con esto, el efecto total de las liquidaciones en las ventas de mineral del año fue de -3%.

Composición EBITDA 4T21 (millones de US\$)



Composición EBITDA 2021 (millones de US\$)



b) Producción y despachos

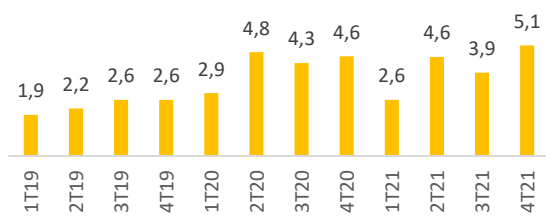
Tras un tercer trimestre con despachos bajo lo planificado, debido al retraso de embarcaciones por demoras en puertos extranjeros y a condiciones climáticas adversas en los puertos propios, en los meses octubre a diciembre se logró incrementar el nivel de despachos, alcanzando 5,1 millones de toneladas, 10% más que en igual período de 2020.

En el consolidado anual, se tuvo una disminución de 2,4% con respecto a las ventas

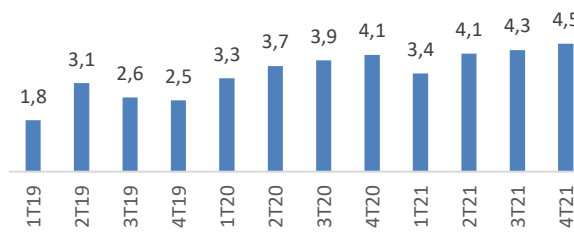
de 2020, debido a un menor nivel inicial de inventarios.

Con respecto a la producción minera, esta llegó en el 4T21 a 4,5 millones de toneladas, totalizando 16,3 millones de toneladas durante el año, reflejando una cifra récord para la minera, y un incremento de 9% con respecto al año anterior. Con esto, el nivel de inventarios al finalizar el año 2021 alcanzó 476 mil toneladas de mineral.

Despachos (millones de ton)

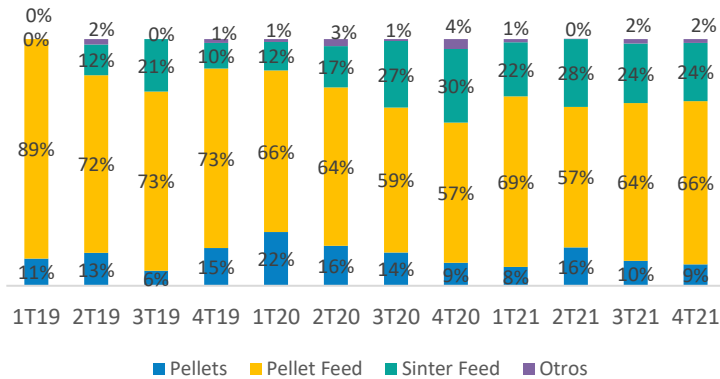


Producción (millones de ton)

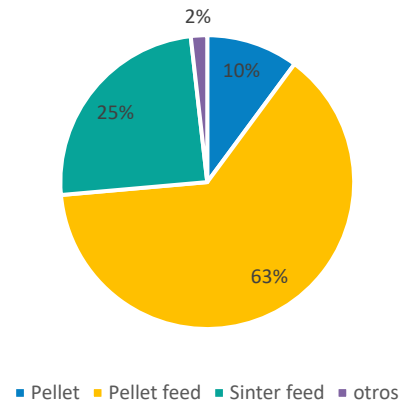


El mix de productos varía trimestre a trimestre de acuerdo con las condiciones comerciales y de mercado existentes. Debido al montaje y puesta en marcha del nuevo precipitador electrostático, que permitirá reducir las emisiones de la planta de pellet, durante el año 2021 se disminuyó la producción y despachos de pellet, a pesar del alto margen con el que se comercializó. En su reemplazo, se incrementaron los despachos de pellet feed y sinter feed.

Mix de productos CMP



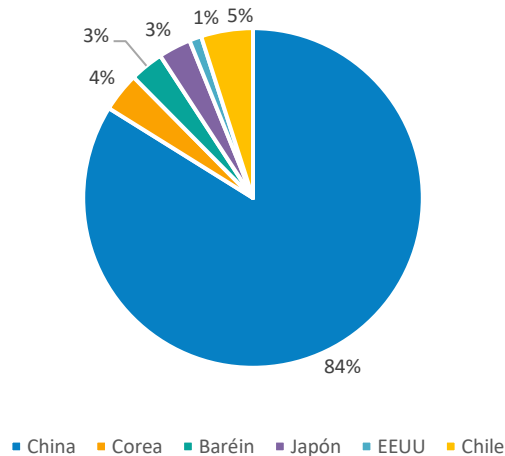
Mix de productos 2021



Al revisar las ventas por país, durante 2021 las exportaciones alcanzaron 15,4 millones de toneladas, de las cuales el 98,8% corresponden al mercado asiático, destacando las ventas a China que representaron el 83,9% del total de las ventas del año.

El detalle de los despachos por destino se puede ver en el siguiente gráfico:

Despachos 2021 por destino



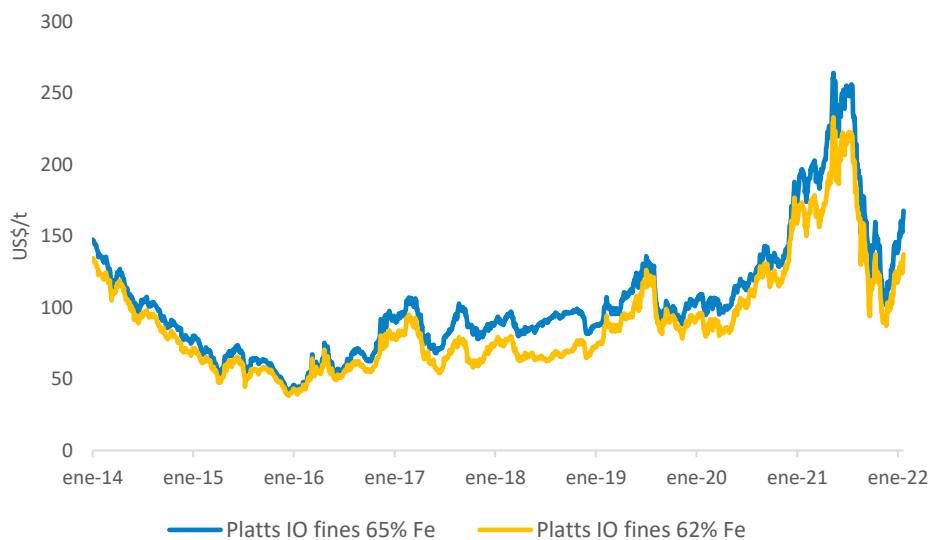
c) Precios

Durante el mes es de octubre, se observó una estabilización en el precio del indicador IODEX Platts 62% Fe, para posteriormente caer levemente durante noviembre, llegando a su menor nivel del año, y finalizar incrementándose en diciembre, acompañado de una mayor demanda de mineral debido al aprovisionamiento de los mercados asiáticos previo a la temporada de lluvias en Brasil. Esta variación de precio del indicador de referencia produjo un ajuste por liquidaciones finales de ventas y efecto *mark-to-market* de \$ 17 millones, resultando en un precio realizado de US\$ 99,4/ton en el 4T21.

Durante la primera mitad del año, los clientes asiáticos - especialmente de China - mantuvieron una elevada demanda de concentrados

magnéticos de alta calidad, lo que incrementó los precios de productos comercializados por CMP, alcanzando un precio realizado promedio de US\$ 212/ton para los primeros 6 meses de 2021.

En el tercer trimestre, se observó una disminución de esta demanda, debido a un estricto programa de control de emisiones que dio lugar a restricciones en la producción de acero de China mediante la aplicación de límites de producción y a una moderación de los sectores industrial y de la construcción de China, altamente intensivos en acero. Esto resultó en una disminución del precio realizado de CMP, que promedió US\$90/ton en el tercer trimestre. Con esto, el promedio de 2021 alcanzó un precio realizado de US\$ 147/ton, 36% mayor al de 2020.

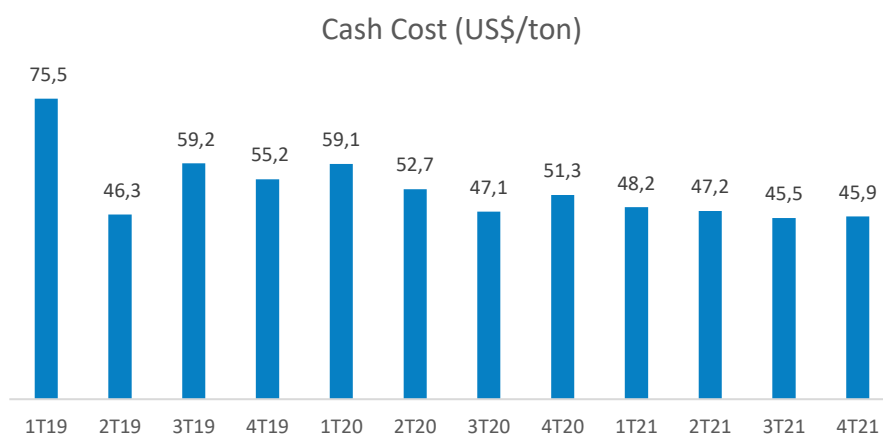


Fuente: S&P Global Platts

d) Costos

Los costos operacionales unitarios del segmento minero disminuyeron 7%, desde US\$ 60,5/ton en 4T20 a US\$ 56,1/ton en 4T21. En tanto, el *cash cost* tuvo una disminución de 11%, llegando a US\$ 45,9/ton en el mismo período.

En lo que respecta a cifras anuales, en 2021 se promedió un costo de operación unitario de US\$58,2 /ton y cash cost de US\$ 46,5/ton, disminuyendo en relación al año 2020 en 5% y 24%, respectivamente.



ii. Compañía Siderúrgica Huachipato (CSH)

a) Principales cifras financieras

	4T20	4T21	%YoY	2020	2021	%YoY
Ingresos Totales (miles de US\$)	154.906	251.758	+62,5%	488.169	772.918	+58,3%
EBITDA (miles de US\$)	-16.096	24.183	+40.279	-32.106	56.638	+88.744
Margen EBITDA (%)	-10%	10%	+20%	-7%	7%	+14%
Utilidad Neta (millones de US\$)	-21.790	9.023	+12.767	-57.052	11.309	+68.361

Durante el último cuarto de 2021, la compañía de acero continuó afianzando su buen desempeño, cerrando con las mejores cifras del año. La estrategia de orientar el mix de productos a aquellos con mayor margen y menor volatilidad ante ciclos económicos - como lo son las barras para molienda - sumado a incrementos en precios internacionales del acero y mayores

despachos, finalizaron en ingresos que superaron en más de 60% a los de 4T20.

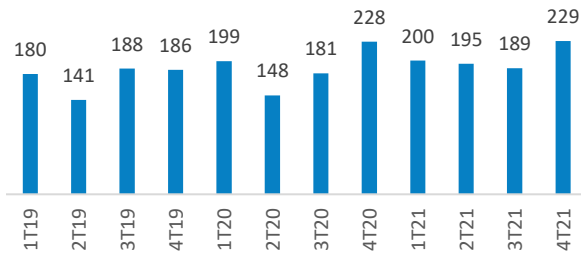
Si bien durante 2021 se vio un fuerte incremento en sus costos, el alza en los precios internacionales, junto a un alto nivel de despachos, contribuyó a que se alcanzaran las cifras de utilidad neta y Ebitda más altas de los últimos 13 años.

b) Producción y despacho

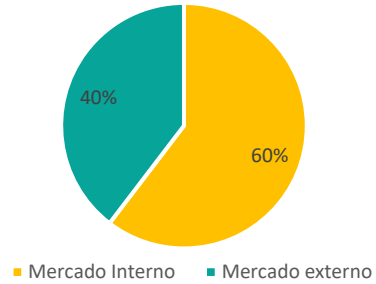
En 4T21, las ventas de acero alcanzaron 229 mil toneladas, en línea con las 228 mil despachadas en el mismo período de 2020. En términos anuales, se alcanzó una venta total de 813 mil toneladas de acero. Con esto, CSH ha logrado despachar la mayor cantidad de toneladas de acero desde el

cierre de su línea de productos planos en el año 2013. La producción, en tanto, mantuvo esta misma tendencia: en 4T21 se produjeron 194 mil toneladas de acero terminado y 792 mil toneladas durante el año completo. Esto es, 9% más que en 2020.

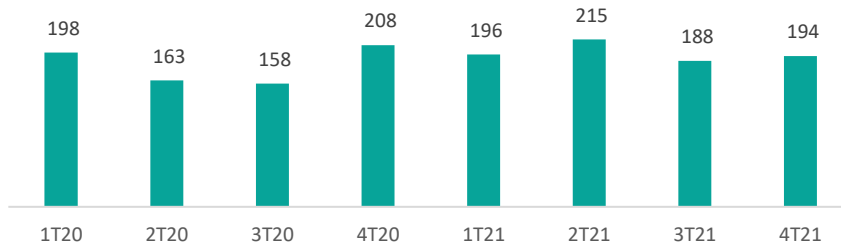
Despachos (miles de Ton)



Ventas 4T21

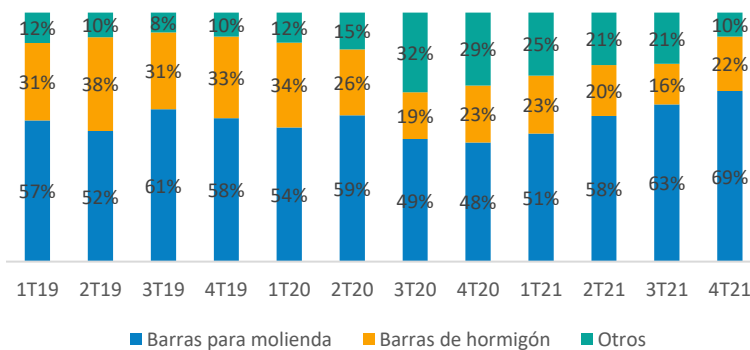


Producción de productos terminados (miles de Ton)

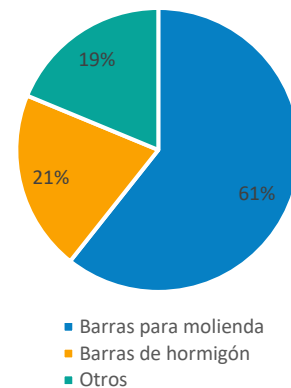


Junto con los esfuerzos de producción y venta, la compañía se ha focalizado en optimizar su mix de productos, orientándose a aceros especiales con mayor valor agregado y margen, en particular barras de molienda, que además es un mercado más estable. En el 4T21, las barras de molienda representaron 69% de las ventas de CSH, y en el año completo 61%.

Mix de productos CSH

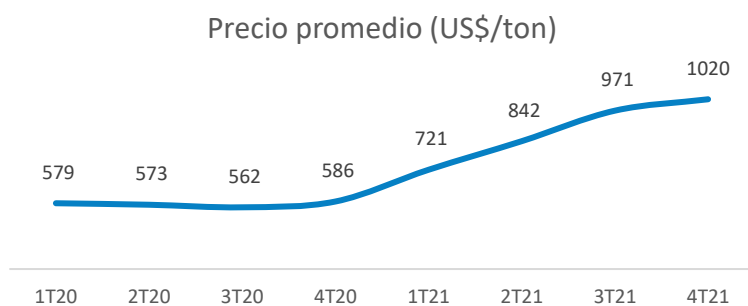


Mix de productos 2021



c) Precios

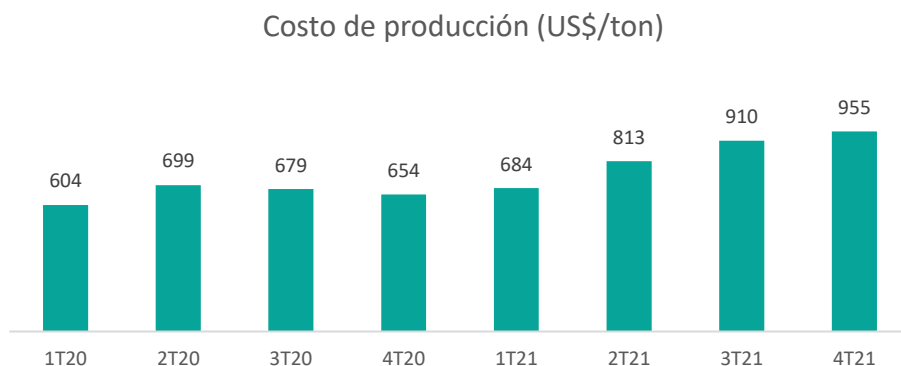
El precio del acero continuó con su racha alcista durante el último trimestre del año. Para el período entre octubre a diciembre de 2021, CSH promedió un precio de venta de productos de acero de US\$ 1.020/ ton, 74% mayor al obtenido en 4T20. El incremento en los precios de acero se da en el contexto de limitación a la producción de acero impuesta en China, en un intento por disminuir los niveles de contaminación del país. Con esta reducción en la oferta mundial de acero y el incremento de su demanda en los países de occidente, el precio internacional del acero tuvo una importante alza. CSH alcanzó un promedio anual de US\$ 892/ton, 55% más alto que los US\$ 576/ton alcanzados en 2020.



d) Costos

En el cuarto trimestre de 2021 los costos de producción unitarios del acero aumentaron 46% en comparación con el 4T20, principalmente como resultado del aumento del precio de sus principales componentes: pellets de mineral de hierro y carbón. Este efecto fue parcialmente compensado por los

esfuerzos de reducción de costos y la búsqueda de una mayor eficiencia, con énfasis en los costos energéticos. En términos acumulados, el costo de operación de 2021 alcanzó US\$ 844/ton, 29% más alto que en 2020.



iii. Grupo de Procesamiento de Acero (GPA)

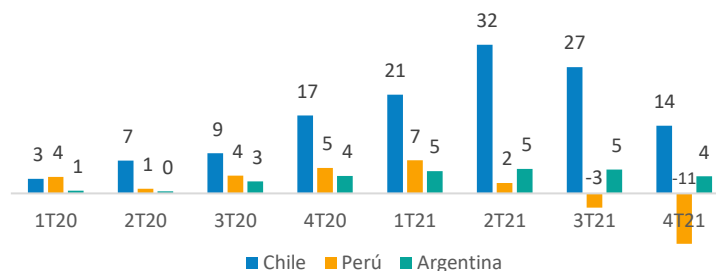
a. Principales cifras financieras

	4T20	4T21	%YoY	2020	2021	%YoY
Ingresos Totales (miles de US\$)	152.529	163.951	+7,5%	444.535	650.092	+46,2%
EBITDA (miles de US\$)	25.566	7.233	-72%	56.604	108.782	+92%
Margen EBITDA (%)	17%	4%	-12%	13%	17%	+4%
Utilidad Neta (miles de US\$)	11.772	-5.957	-17.729	16.506	44.188	+168%

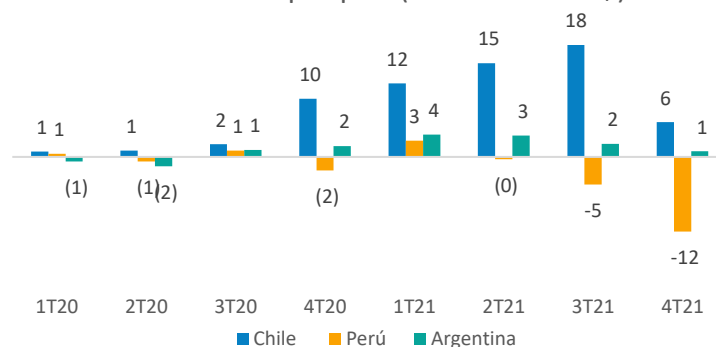
Los ingresos del último trimestre del año se incrementaron 7,8% respecto a igual período de 2020, impulsados por las ventas de Chile y Argentina. Sin embargo, debido al reconocimiento de mayores costos en proyectos en ejecución de la filial Sehover y al castigo de algunas cuentas por cobrar, el grupo debió reconocer una pérdida de US\$ 6 millones en el cuarto trimestre del año y un EBITDA 72% menor al de igual periodo de 2020.

En el agregado anual, el 2021 ha sido un año histórico para el Grupo de Procesamiento de Acero, además de mayores ventas por la adquisición de Promet en 2020 en Chile y Perú, tanto la demanda como el precio de sus productos se han incrementado a niveles récord. Al 31 de diciembre de 2021, se vendieron 357 mil toneladas de productos de acero a un precio promedio de US\$ 1.349/ton - 40,8% mayor que en 2020 -, lo que se tradujo en cifras de EBITDA y Utilidad 92% y 168% mayores que en 2020, respectivamente.

EBITDA por país (millones de US\$)



Utilidad neta por país (millones de US\$)

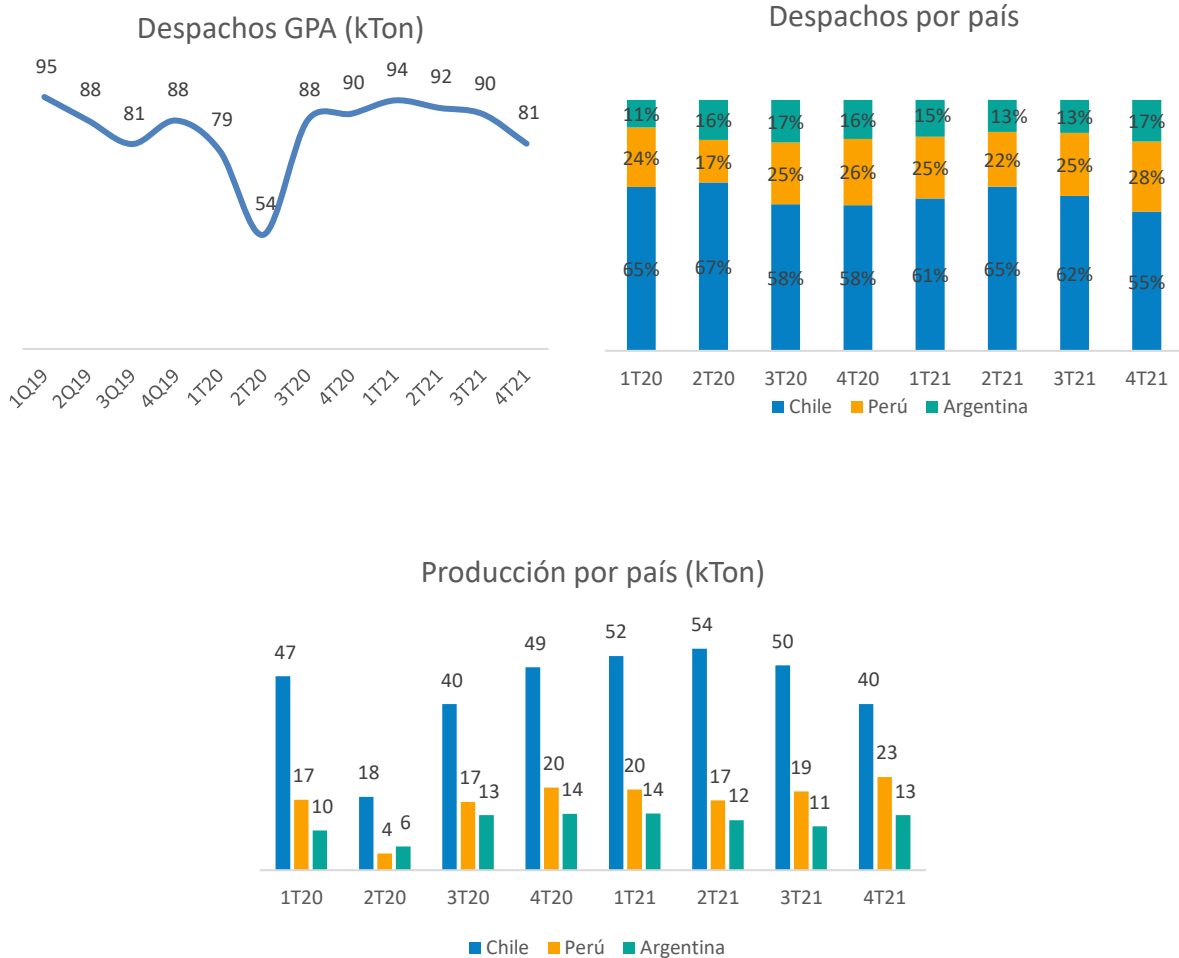


b. Despachos y producción

Los despachos del 4T21 alcanzaron 81 mil toneladas, 10% menor a los despachos de igual trimestre de 2020. La caída en despachos se vio impulsada principalmente por una estacionalidad tradicional del mes de diciembre y por el retraso en la llegada de inventarios que generó escasez de productos para vender durante los primeros días de diciembre. En el agregado anual, se alcanzaron 357 mil toneladas, 15% más que en 2020, incrementando las ventas en todos los países en que opera, debido a una mayor demanda impulsada por la recuperación de actividad en el segundo año de pandemia y por políticas fiscales que inyectaron mayor liquidez en dichos países.

En cuanto a producción, el 4T21 se vio disminuida en 8%, impulsado principalmente por Chile y Argentina. Sin embargo, en términos acumulados, luego de un 2020 marcado por el cierre de las plantas en Perú, la producción se incrementó en 27% para cerrar un año con un total de 325 mil toneladas de productos de acero producidos.

El desglose de despachos y producción se pueden observar en los siguientes gráficos:

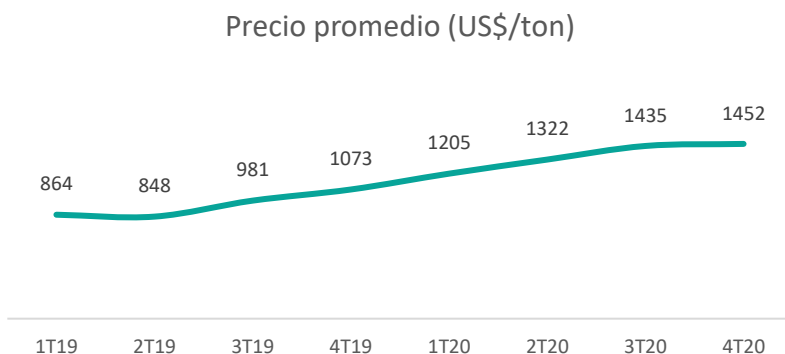


c. Precios

El buen precio del acero también se pudo ver reflejado en el precio realizado del Grupo de Procesamiento de acero.

En el último trimestre del año, el precio de productos de acero alcanzó US\$ 1.452/ton, 35% mayor al último trimestre de 2020.

En el agregado de 2021, el precio promedio llegó a US\$1.349/ ton, 41% más alto que en 2020.



d. Costos

Los costos de ventas del trimestre octubre a diciembre de 2021 registran un incremento de 19%, producido por el incremento del precio de las materias primas, debido a la mayor demanda por acero. Los gastos de administración y ventas también muestran un incremento debido a los mayores costos de distribución, dadas las

mayores ventas de productos de acero y al castigo de algunas cuentas por cobrar.

En el acumulado anual, el costo de ventas se ha incrementado 37% con respecto a 2020, debido a los mayores precios de insumos antes mencionados.

iv. Infraestructura

a. Principales cifras financieras

	4T20	4T21	%YoY	2020	2021	%YoY
Ingresos Totales (miles de US\$)	24.493	25.223	+3,0%	96.065	99.041	+3,1%
EBITDA (miles de US\$)	14.600	13.044	-11%	62.755	57.885	-8%
Margen EBITDA (%)	60%	52%	-8%	65%	58%	-7%
Utilidad Neta (millones de US\$)	5.700	4.444	-22%	26.335	22.053	-16%

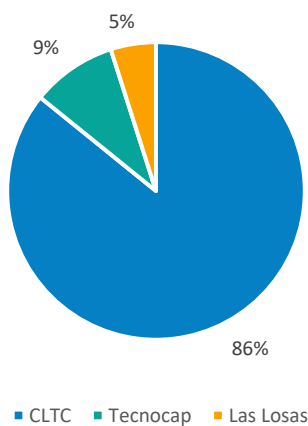
Los ingresos del último trimestre de 2021 alcanzaron US\$ 25,2 millones, monto 3% superior a lo obtenido en igual período de 2020. Por el contrario, el EBITDA alcanzó US\$ 13,0 millones y la utilidad neta US\$ 4,4 millones, cifras 11% y 22% menores a las obtenidas en 2020.

Durante 2021, el segmento de infraestructura obtuvo mayores ingresos, provenientes

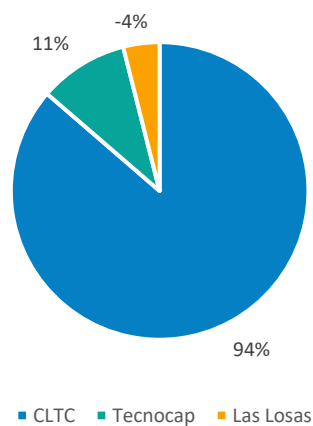
principalmente de Cleanairtech, debido al traspaso de un mayor costo de energía a sus clientes, lo que también se reflejó en su costo, por lo que los montos de EBITDA y utilidad neta se vieron disminuidos con respecto a 2020.

El aporte de cada empresa al ingreso, EBITDA y utilidad del segmento se puede observar en los siguientes gráficos:

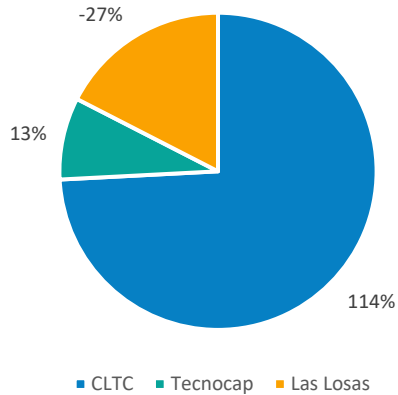
Ingresos por compañía 4T21



EBITDA por compañía 4T21



Utilidad por compañía 4T21

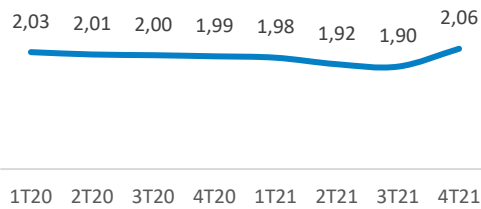


Durante 4T21, las filiales de infraestructura Cleanairtech y Tecnocap totalizaron una producción de 2,1 millones de metros cúbicos de agua desalinizada y transmitieron 69,8 GWh de energía eléctrica, respectivamente. Con esto, su contribución a los ingresos del Grupo CAP, incluyendo ingresos de Puerto Las Losas, alcanzó

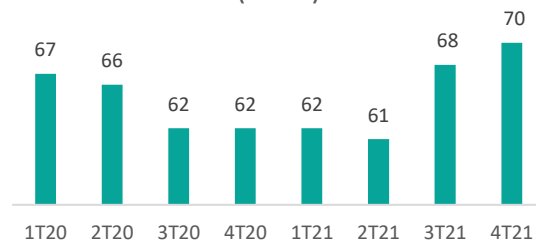
US\$ 25,2 millones, 3% más que en igual periodo de 2020.

En cifras acumuladas, la producción de agua desalinizada llegó a 7,86 millones de metros cúbicos y la transmisión de energía eléctrica alcanzó 260,6 GWh.

Agua desalinizada (millones m3)

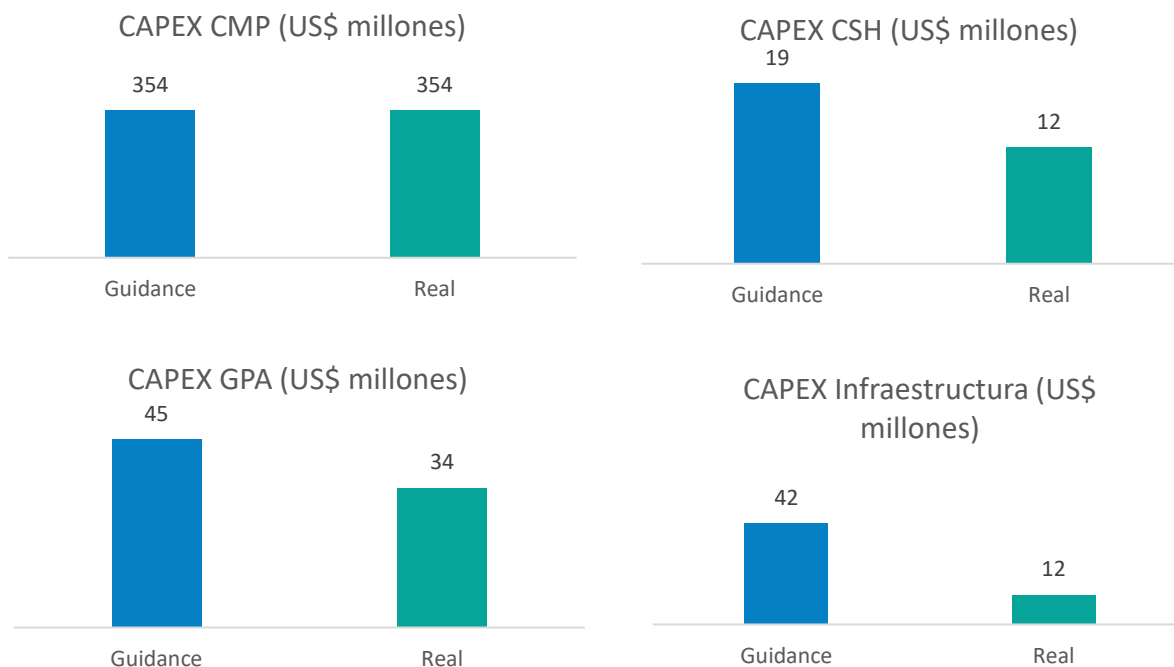


Transmisión energía eléctrica (GWh)



IV. Inversiones

Durante 2021 el grupo CAP alcanzó US\$ 412 millones en inversiones, concentrando el segmento de Minería US\$ 354 millones.



Las principales diferencias con el *guidance* entregado a comienzos de 2021 se deben al retraso del inicio de proyectos que se postergaron para 2022, como es el caso del reemplazo de parte del acueducto de Cleanairtech.

Entre los proyectos más importantes realizados durante 2021 destacan proyectos de continuidad operacional, sostenibilidad y reducción de costos:

Proyecto	Compañía	Capex 2021 (US\$ millones)	Naturaleza
<i>Fase V Norte El Romeral</i>	CMP	26	Continuidad operacional
<i>Fase 6 MLC</i>	CMP	30	Continuidad operacional
<i>Precipitador electrostático</i>	CMP	41	sostenibilidad
<i>Solución relaves P.P</i>	CMP	5	sostenibilidad
<i>Compra de equipos de carguío</i>	CMP	41	Reducción de costos
<i>Quebrada Blanca II</i>	GPA	6	Expansión
<i>Reparación Horno Planta de cal</i>	CSH	2	Continuidad operacional
<i>Aumento flexibilidad operacional PLL</i>	PLL	6	Reducción de costos