



Juntos, somos transformación sostenible

ANÁLISIS RAZONADO

Segundo trimestre 2026

CONTENIDOS

RESUMEN DEL PERÍODO	4
HECHOS DESTACADOS	6
RESULTADOS CONSOLIDADOS	8
RESULTADOS POR SEGMENTO	10
MINERÍA	11
INFRAESTRUCTURA	14
INDUSTRIAL	15
TENDENCIAS DE MERCADO	16
ANÁLISIS DEL BALANCE CONSOLIDADO	19
ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	22
INDICADORES FINANCIEROS	24
RIESGOS DE MERCADO	28
RIESGO DE TIPO DE CAMBIO	28
RIESGO DE TASA DE INTERÉS	28
RIESGO DE PRECIO DE COMMODITIES	28
ANEXOS	29

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Javiera Mercado

Subgerente de Finanzas
Corporativas

+562 2818 6150

jmercado@cap.cl

Felipe Cisterna

Jefe de Relación con
Inversionistas

+562 2818 6131

fcisterna@cap.cl

Conference Call 2Q26

Fecha: 13 de agosto de 2026

Hora: 11:00 a.m.
(hora de Santiago, Chile)

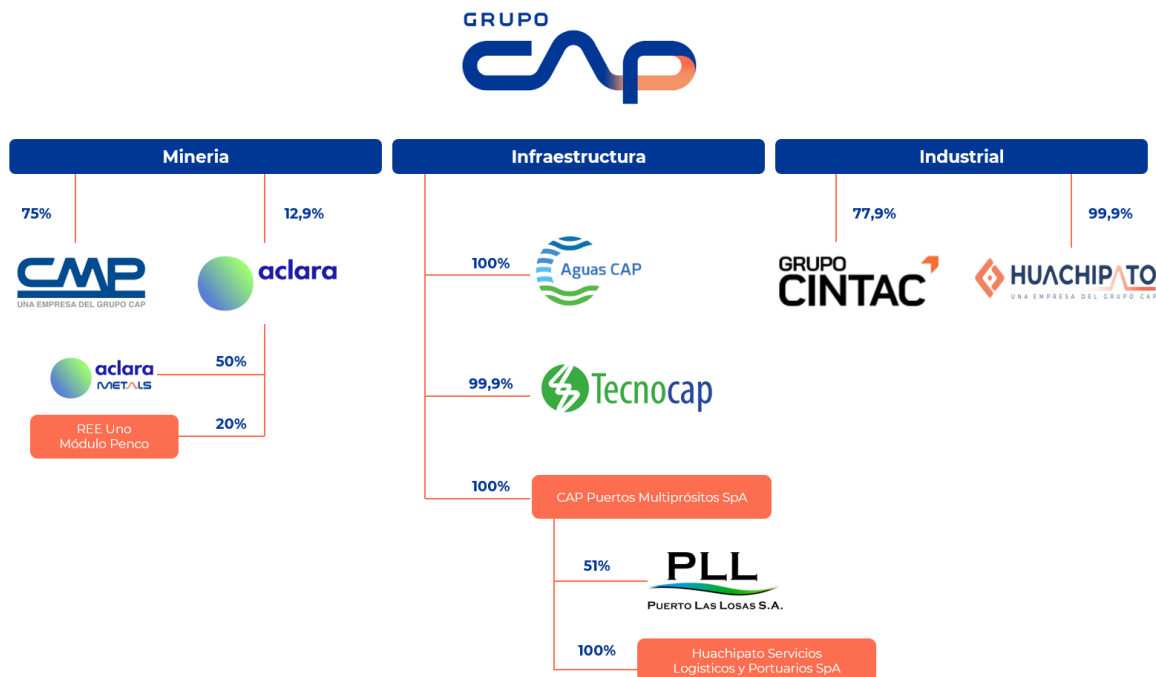
Inscripción Online: link

ANÁLISIS RAZONADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS AL 30 DE JUNIO DE 2026

Los Estados Financieros Consolidados de CAP S.A. y sus filiales (“Grupo CAP”) correspondientes al período terminado el 30 de junio de 2026 (en adelante “6M26”) han sido preparados bajo Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS).

El Grupo CAP está compuesto por la sociedad matriz CAP S.A. (la “Sociedad”) y por filiales agrupadas en tres segmentos: (i) Minería, a través de Compañía Minera del Pacífico S.A. (“CMP”) y sus empresas filiales; (ii) Infraestructura, a través de las filiales Cleanairtech Sudamérica S.A. (“Aguas CAP”), TecnoCap S.A. y CAP Puertos Multipropósitos SpA; e (iii) Industrial¹, que desarrolla su negocio a través de Cintac S.A. y filiales y Huachipato².

Estructura societaria simplificada



¹ El segmento Industrial también considera los resultados de Intasa S.A., sociedad que mantenía como principal activo a TASA, hasta la venta del 100% de su participación en enero de 2026. Las cifras de 2025 incorporan los valores correspondientes a TASA.

² Considera los negocios de continuidad no siderúrgicos.

RESUMEN DEL PERÍODO

Indicadores financieros al cierre de junio de 2026

GRUPO CAP	6M26	6M25	Δ% 6M	2Q26	2Q25	Δ% 2Q
Ventas – US\$ m ³	887,8	820,4	8,2%	394	388	1,6%
EBITDA – US\$ m	176,3	168,0	4,9%	53,3	61,4	-13,2%
Margen EBITDA - %	19,9%	20,5%	-3,0%	13,5%	15,8%	-14,5%
Utilidad (Pérdida) Neta ⁴ – US\$ m	-56,9	-56,0	1,6%	-43,4	-42,7	1,8%
Flujo de Caja Inversiones – US\$ m	-99,8	-245,7	-59,4%	-83,9	-184,2	-54,5%
Activos Totales – US\$ m	5.833	6.116	-4,6%	5.833	6.116	-4,6%
Deuda Financiera Neta – US\$ m	1.360	1.451	-6,3%	1.360	1.451	-6,3%
Capitalización de Mercado – US\$ m	1.053	768	37,1%	1.053	768	37,1%

CMP

Despachos CMP – kton wmt ⁵	6.878	6.399	7,5%	3.144	3.155	-0,3%
Producción CMP – kton wmt	7.244	6.789	6,7%	3.555	3.372	5,4%
Precio Realizado CMP – US\$ / wmt	84,5	93,2	-9,3%	82,7	89,1	-7,2%
Cash cost C1 CMP – US\$ / wmt	52,2	57,2	-8,8%	55,4	58,0	-4,5%

- **El EBITDA consolidado alcanzó US\$ 176,3 millones en 6M26**, en comparación con US\$ 168,0 millones en 6M25, impulsado principalmente por la recuperación del segmento Minería, cuyo mayor volumen de despachos y reducción de costos compensó el menor desempeño del segmento Industrial.
- **Pérdida final atribuible a la parte controladora fue de US\$ -56,9 millones en 6M26**, similar a la pérdida registrada en igual período del año anterior. A nivel no operacional, este semestre registró un ingreso financiero favorable asociado a la liquidación de un derivado vinculado al *project finance* de Aguas CAP.
- **Segmento Minería aumentó su EBITDA en 15,0% YoY**. CMP incrementó sus despachos desde 6,4 millones de toneladas húmedas a 6,9 millones en 6M25 y 6M26, respectivamente. El precio promedio realizado⁶ disminuyó un 9,3%, mientras que el *cash cost* C1 bajó 8,8% YoY a US\$ 52,2 /wmt. El C1 aumentó respecto del 1Q26, debido a un menor volumen por mantenciones programadas y mayores costos de petróleo.

³ Cifras en millones de dólares estadounidenses.⁴ Utilidad (pérdida) Neta parte controladora.⁵ Wet metric ton, equivalente a toneladas húmedas de producto.⁶ El cálculo de precio realizado sólo considera ingresos de venta por hierro, y no incluye efecto MtM y liquidaciones finales, ni flete CFR.

- **Segmento Infraestructura mejoró su EBITDA en 2,4%, pero redujo su utilidad neta en -14,3% vs 6M25:** EBITDA de US\$ 30,3 millones y utilidad neta de US\$ 13,5 millones explicados por mayor transmisión en TecnoCap y el inicio de despachos de hierro en Puerto Las Losas, junto con un menor gasto financiero neto tras el refinanciamiento del *project finance* de Aguas CAP concretado en 1Q26. La menor utilidad se explica porque el año anterior PLL recibió una compensación *take or pay* de US\$ 3,0 millones que no aplicó en 2026.
- **Segmento Industrial disminuyó su EBITDA en US\$ -15,5 millones:** Cintac se vio afectado por los retrasos y sobrecostos en la ejecución de proyectos modulares en Chile y Perú, y la puesta en marcha del negocio habitacional. El segmento Hotelero muestra mejor desempeño. Huachipato continúa avanzando en su reconversión y se prepara para ejecutar la transacción con AZA.
- **Flujo de Caja Libre⁷ - excluyendo inversiones inorgánicas - de US\$ 167,7 millones** durante el período.
- **Flujo de caja operacional de US\$ 278,4 millones**, mientras que salidas por CAPEX y otras inversiones para la compra de participaciones controladoras y no controladoras (Aclara Resources, Módulo Penco y Promet Chile) alcanzaron los US\$ 99,8 millones. Lo anterior, sumado a un flujo negativo de financiamiento de US\$ 114,9 millones, resultó en un incremento de caja de US\$ 61,2 millones al cierre del primer semestre de 2026.
- **Deuda neta y ratios:** La deuda financiera neta⁸ disminuyó a US\$ 1.360 millones, equivalente a una baja de US\$ 91 millones respecto al cierre diciembre de 2025, anotando el cuarto trimestre de reducción de deuda. Como resultado, la **Deuda Financiera Neta/EBITDA⁹** se redujo de 2,85x a 2,63x, manteniéndose por debajo del nivel de los *covenants* vigentes de CAP (4,0x). La cobertura de gastos financieros¹⁰ mejoró de 4,50x a 5,02x. Durante el primer semestre del año, el Grupo utilizó la generación de flujo de caja operacional para disminuir la deuda financiera bruta en US\$ 66 millones, principalmente en CMP.

⁷ Flujo de caja libre = flujo operacional + flujo de inversiones – flujos utilizados para obtener el control de subsidiarias y flujos de efectivo utilizados en la compra de participaciones no controladoras – Reclasificación de activos financieros a efectivo y equivalente en Aguas CAP.

⁸ Deuda Financiera Neta = Otros pasivos financieros corrientes + Otros pasivos financieros no corrientes + Pasivos por arrendamientos financieros corrientes y no corrientes - (Efectivo y equivalente al efectivo + Otros activos financieros corrientes).

⁹ Deuda Financiera Neta / EBITDA = Endeudamiento Financiero Neto/EBITDA últimos 12 meses.

¹⁰ EBITDA / Gasto Financiero Neto = EBITDA últimos 12 meses/ (Gastos financieros últimos 12 meses - Ingresos financieros últimos 12 meses)

HECHOS DESTACADOS

Grupo CAP continúa avanzando en la ejecución de su estrategia de negocios, orientada a consolidar una posición de liderazgo en materiales críticos para la descarbonización, mediante un portafolio integrado de productos y soluciones sostenibles en minería, infraestructura e industria. **Durante el segundo trimestre de 2026 y eventos posteriores, destacan los siguientes hitos:**

Combinación de negocios AZA – Huachipato para la producción de acero verde

- Grupo CAP y Aceros AZA suscribieron un contrato de promesa para combinar una serie de activos siderúrgicos, con el objetivo de producir acero verde en Huachipato.
- La iniciativa constituye el primer gran hito del proceso de reconversión industrial que CAP impulsa en Huachipato.
- Para materializar la transacción, Huachipato deberá realizar una reorganización societaria para separar los activos que formarán parte de la compañía combinada. Estos corresponden principalmente a: la acería, dos laminadores y 91 hectáreas del predio.
- La contraprestación para CAP asciende hasta US\$ 130 millones, considerando un pago en efectivo de US\$ 25 millones, una participación de 15% en la sociedad combinada y un pago contingente de US\$ 42,5 millones sujeto al cumplimiento de hitos operacionales.
- La operación se encuentra sujeta a la aprobación de la Fiscalía Nacional Económica.
- Los activos restantes de Huachipato permanecerán en una sociedad del Grupo para continuar desarrollando los demás distritos de Huachipato.

Proyecto Módulo Penco obtiene su aprobación ambiental

- En junio de 2026, la Comisión de Evaluación Ambiental de la Región del Biobío aprobó de forma unánime el Estudio de Impacto Ambiental del proyecto Módulo Penco, desarrollado por Aclara Resources y Grupo CAP.
- El proyecto contempla una inversión estimada de US\$ 130 millones para desarrollar el primer proyecto de tierras raras de Chile.
- Tras la obtención de la Resolución de Calificación Ambiental (RCA), el proyecto continuará con la tramitación de permisos sectoriales y la finalización del estudio de factibilidad.
- Grupo CAP mantiene una participación directa de 20% en Módulo Penco y de 12,9% en Aclara Resources, con opciones para incrementar dichas participaciones hasta 40% y 19,9%, respectivamente, conforme al acuerdo vigente.

Nuevo Gerente General en CMP

- A partir del 1 de agosto de 2026, Carlos Espinoza asumió como Gerente General de CMP, en reemplazo de Francisco Carvajal.
- Carlos Espinoza es Ingeniero Civil en Minas y cuenta con más de 30 años de experiencia en la industria minera. Previamente se desempeñó como Gerente General de Los Bronces, una de las principales operaciones de cobre de Anglo American.

Impactos del sistema frontal en las operaciones de CMP

- Durante julio de 2026, Atacama y Coquimbo fueron afectadas por un sistema frontal extraordinario que dio origen a una emergencia climática de fuerza mayor, con impactos temporales en las operaciones y la logística de las operaciones de CMP en dichas regiones.
- En Valle del Elqui, las limitaciones de acceso obligaron a suspender temporalmente las operaciones debido a la imposibilidad de ingreso del personal.
- En Valle del Huasco, las operaciones mineras continuaron, aunque las afectaciones a la infraestructura ferroviaria impactarán temporalmente los despachos.
- El 23 de julio de 2026, mediante Hecho Esencial, Grupo CAP informó un impacto estimado de 0,7 Mt en la producción y de aproximadamente US\$ 25-30 millones en EBITDA para 2026.

Grupo Cintac inaugura Planta Industrializada Modular Chacabuco

- En mayo de 2026, Grupo Cintac inauguró la Planta Industrializada Modular Chacabuco de Promet, una de las mayores instalaciones de construcción modular del país, con más de 80.000 m² dedicados a la fabricación de soluciones industrializadas.
- La ampliación triplica la capacidad productiva de la planta, permitiéndole fabricar más de 150.000 m² de infraestructura modular al año para los sectores de minería, energía, infraestructura y vivienda.
- La nueva capacidad permitirá ejecutar proyectos modulares por más de US\$ 1.000 millones durante los próximos cuatro años y generar cerca de 1.000 nuevos empleos directos.

Presidente José Antonio Kast promulga Ley de Desalinización en Aguas CAP

- En mayo de 2026, el Presidente de la República promulgó la Ley de Uso de Agua de Mar para Desalación desde la planta desaladora de Aguas CAP en Caldera.
- La actividad permitió destacar el modelo multipropósito y multicitiente de Aguas CAP, que abastece simultáneamente a la minería, la agricultura y comunidades de la Región de Atacama.

RESULTADOS CONSOLIDADOS

Resumen del Estado de Resultados Consolidado de CAP S.A.

US\$ millones	2Q26	2Q25	Δ% 2Q	6M26	6M25	Δ% 6M
Ingresos de Explotación	394,3	388,2	1,6%	887,8	820,4	8,2%
Ganancia Bruta	38,6	21,0	83,7%	152,8	65,3	133,8%
Costos de Distribución ¹¹	54,9	36,4	50,8%	125,5	42,2	197,5%
Gastos de Administración	32,6	28,9	12,8%	63,1	55,9	12,7%
Utilidad (Pérdida) Neta¹²	-43,4	-42,7	1,8%	-56,9	-56,0	1,6%
EBITDA	53,3	61,4	-13,2%	176,3	168,0	4,9%

RESULTADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE 2026

Los **ingresos** del 2Q26 aumentaron en un 1,6% respecto al 2Q25, alcanzando los US\$ 394,3 millones, principalmente por un mejor desempeño del segmento Minería, explicado por un mayor volumen de despachos y mayor proporción de ventas CFR. El **EBITDA** disminuyó un 13,2%, registrando US\$ 53,3 millones, debido a un peor desempeño del segmento Industrial, principalmente en Cintac, donde tanto el negocio modular como el industrial anotaron menores resultados. Esto se compensó parcialmente con menores costos operativos en CMP.

A nivel de **última línea**, CAP registró una pérdida neta atribuible a la parte controladora de US\$ 43,4 millones, similar a la pérdida registrada en igual período de 2025. La pérdida se explica por el resultado negativo del segmento Minería, que registró US\$ -39,7 millones (versus US\$ -46,3 millones en 2Q25), y por el segmento Industrial que anotó una pérdida de US\$ -18,6 millones frente a los US\$ -17,7 millones del 2Q25. En contraste, Infraestructura reportó una utilidad de US\$ 5,3 millones.

RESULTADOS ACUMULADOS A JUNIO 2026

Durante el primer semestre de 2026, los **ingresos** del Grupo CAP alcanzaron US\$ 887,8 millones, reflejando un aumento de 8,2% respecto de igual período de 2025. El crecimiento se explica principalmente por el segmento minero, donde el mayor volumen de despachos (+7,5%) y una mayor proporción de venta CFR¹³ en los productos de hierro compensaron el menor precio

¹¹ Durante el 2Q26 se reclasificaron los costos de flete de CMP derivados de la venta CFR, junto con el gasto de demurrage y dispatch de la línea de costo de venta a la línea de costos de distribución.

¹² Utilidad (pérdida) Neta parte controladora.

¹³ Al realizar ventas CFR aumenta tanto el ingreso como los costos por fletes en una magnitud similar.

realizado asociado a cambios en el mix de ventas. Adicionalmente, se registró un efecto *Mark to Market* (MtM) menos negativo de US\$ -21,8 millones en 6M26 versus US\$ -42,1 millones en 6M25.

El **EBITDA** totalizó US\$ 176,3 millones, lo que representa un incremento de 4,9% YoY, explicado por una reducción de costos operacionales en el segmento Minería y un mejor desempeño del segmento Infraestructura, que compensaron un peor desempeño en el segmento Industrial.

Durante el período se reclasificaron los costos de flete de CMP derivados de la venta CFR desde la línea de costo de ventas a la línea de **costos de distribución**, donde ya se incluía el costo de distribución de Cintac. Este costo aumentó de US\$ 42,2 millones a US\$ 125,5 millones al cierre del primer semestre, explicado principalmente por un aumento del mix de ventas CFR de CMP que pasó de 27% a 65%.

Los **gastos de administración** consolidados ascendieron a US\$ 63,1 millones, un 12,7% superior a lo reportado en 6M25. A nivel de porcentaje sobre las ventas, el aumento es de 6,8% a 7,1%, explicado principalmente por la reclasificación del gasto de contribuciones de Huachipato de costo de venta a gasto de administración sólo en 2026.

Los **gastos financieros** consolidados de CAP totalizaron US\$ 63,0 millones, inferiores a los US\$ 66,8 millones del primer semestre de 2025, debido al menor nivel de endeudamiento, principalmente en CMP. Por su parte, los **ingresos financieros** anotaron US\$ 15,0 millones, por sobre los US\$ 8,7 millones en 6M25, explicados por la liquidación favorable de una posición en derivados asociada al refinanciamiento del *project finance* de Aguas CAP. Como resultado de lo anterior, los **gastos financieros netos** disminuyeron desde US\$ 58,1 millones en 6M25 a US\$ 48,1 millones en 6M26.

Las variaciones de tipo de cambio en pesos chilenos y soles peruanos generaron un resultado positivo de US\$ 1,8 millones en el semestre, en comparación con una pérdida de US\$ 2,2 millones durante igual período del año anterior. Estos efectos provienen de descalces temporales entre activos y pasivos denominados en monedas distintas del dólar.

A nivel de **última línea**, CAP registró una pérdida neta atribuible a la parte controladora de US\$ 56,9 millones, similar a la pérdida registrada en igual período de 2025.

RESULTADOS POR SEGMENTO

La siguiente tabla resume los principales resultados acumulados a junio de 2026 y de 2025 para los distintos segmentos de negocio del Grupo CAP.

Resumen de resultados por segmento de negocio¹⁴

	Minería		Infraestructura		Industrial	
US\$ millones	6M26	6M25	6M26	6M25	6M26	6M25
Ingresos de Explotación	681,6	593,9	49,5	50,5	187,0	208,1
Margen Bruto	115,9	19,9	22,9	21,3	11,2	23,5
Costos de Distribución	118,0	33,1	0,0	0,0	7,5	9,1
Gastos de Administración	35,4	33,8	3,2	2,1	19,7	14,4
Depreciación y Amortización	191,8	181,2	10,5	10,4	9,5	9,0
EBITDA	154,3	134,1	30,3	29,6	-6,5	9,0
Ganancia (pérdida) después de impuesto	-46,7	-52,3	13,5	15,8	-34,8	-37,4

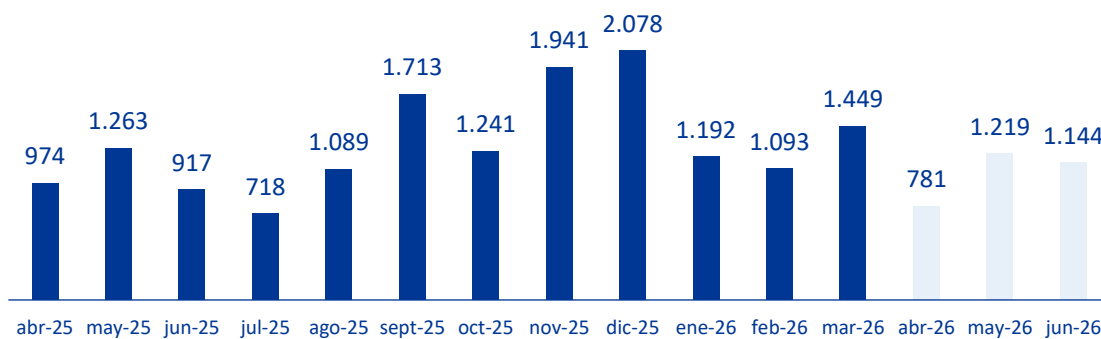
¹⁴ Valores corresponden a cifras individuales para cada segmento, sin eliminaciones por transacciones interrelacionadas.

MINERÍA

Los ingresos acumulados del segmento minero al cierre de 6M26 alcanzaron US\$ 681,6 millones, un aumento de 14,8% respecto del mismo período del año anterior. Esto se explica por un aumento en la producción (+6,7%) y despachos (+7,5%), junto con mayores ingresos por fletes asociados a ventas CFR durante el semestre. Además de un menor efecto negativo por *Mark to Market* ("MtM") de US\$ -21,8 millones, menor a los US\$ -42,1 millones en 6M25.

Durante el semestre, **CMP** registró una **producción** de 7,2 millones de toneladas húmedas y **despachos** por 6,9 millones de toneladas, versus los respectivos 6,8 y 6,4 millones de toneladas alcanzados en 6M25. El mayor volumen de despachos se explica principalmente por una mayor producción en el primer trimestre por mayor volumen en Valle del Elqui gracias al inicio de Planta Pleito durante la segunda mitad de 2025 y mayor extracción de mineral de Mina Los Colorados. Respecto al segundo trimestre, el menor volumen de producción se explica principalmente por mantenciones programadas durante el mes de junio.

Despachos de hierro por mes – miles de toneladas



En términos del **precio realizado**, CMP promedió US\$ 84,5 por tonelada en 6M26, neto de fletes y efectos MtM, lo que representa una disminución de 9,3% respecto a los US\$ 93,2 por tonelada de 6M25 en la misma base de comparación. Esto se explica por una caída en el precio del hierro neto de flete (Platts 65 – Flete C3), debido a que, si bien el precio del Platts 65% CFR aumentó, el flete se incrementó en mayor medida debido a los conflictos geopolíticos en Medio Oriente. Adicionalmente, el mix de ventas no tuvo participación de pellets (vs 9% en 6M25), un producto de mayor precio medio, dadas las condiciones de mercado vigentes durante el semestre. Ambos períodos incluyen una porción de venta en condiciones CFR de 65% y 27%, respectivamente, lo que

implica un ingreso por flete, que fue reversado para permitir una comparación en precios FOB, al igual que el efecto MtM.¹⁵

Indicadores de mercado y cálculo del precio promedio realizado

Indicadores - US\$ por tonelada	6M26	6M25	Δ %	2Q26	2Q25	Δ %
Platts 65 CFR China – dmt	121,2	112,6	7,6%	122,0	108,4	12,5%
Platts 61 CFR China – dmt	104,6	100,7	3,8%	105,4	97,8	7,8%
Flete C3 (Tubarão – Qingdao) - wmt	29,3	20,1	46,1%	33,8	20,7	63,7%

CMP – US\$ por tonelada

(1) Precio realizado bruto – wmt	99,1	92,8	6,8%	93,1	86,0	8,3%
(2) Ingresos no Hierro – wmt ¹⁶	-1,7	-1,3	28,1%	-2,3	-1,6	42,8%
(3) Flete – wmt	-16,1	-4,9	N/A	-16,3	-6,2	N/A
(4) Efecto MtM – wmt	3,2	6,6	N/A	8,2	10,9	N/A
Precio realizado neto – wmt (1+2+3+4)	84,5	93,2	-9,3%	82,7	89,1	-7,2%

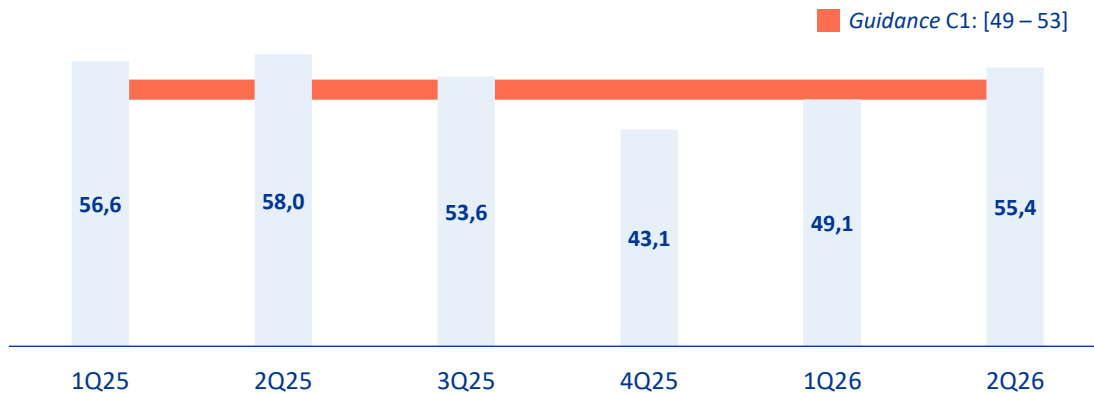
El **cash cost de venta**¹⁷ alcanzó los US\$ 54,4 por tonelada en 6M26, menor a los US\$ 61,4 por tonelada registrados en igual período de 2025, reflejando un menor costo productivo y menores costos no productivos. Por su parte, el **cash cost de producción C1** disminuyó desde US\$ 57,2 a US\$ 52,2 por tonelada en 6M26, en línea con el *guidance* para 2026 de US\$ 49 a US\$ 53 por tonelada.

La reducción del *cash cost C1* se explica principalmente por un mayor volumen de producción, que permitió una mayor dilución de costos fijos, junto al inicio del contrato de energías renovables en enero y el efecto acumulado de iniciativas de eficiencia implementadas durante 2025. En términos trimestrales, en comparación con el 1Q26, el C1 aumentó desde los US\$ 49,1/wmt registrados en ese período, debido a un menor volumen de producción en 2Q26 explicado por mantenciones programadas en las faenas, junto con el aumento en el precio de los combustibles, que pasó de aproximadamente US\$ 82,5/bbl a US\$ 91,5/bbl entre 1Q26 y 2Q26.

¹⁵ El precio realizado neto reportado por CAP es un promedio del mix de ventas en toneladas húmedas. Este se diferencia del índice Platts 65%, que refleja el valor CFR de Sinter feed con 65% de contenido de hierro, y se valoriza en toneladas secas.

¹⁶ Ingresos asociados a servicios portuarios y otros servicios prestados a otras mineras.

¹⁷ Definidos como costo de venta (sin considerar depreciación o amortización), divididos por las toneladas despachadas. Es decir, *Cash Cost de Venta* = [COGS - D&A] / Despachos.

Cash Cost (C1 producción) – Serie trimestral US\$/wmt

Como consecuencia de lo anterior, el EBITDA del segmento alcanzó US\$ 154,3 millones al cierre de junio de 2026, un 15,0% superior al 6M25. A nivel de última línea, CMP registró una pérdida neta de US\$ -46,7 millones, menor a la pérdida de US\$ -52,3 millones de 6M25. El mayor EBITDA del período y la reducción del gasto financiero neto en US\$ 9,6 millones, derivada de la reducción de deuda durante 2026, fueron parcialmente contrarrestados por un mayor nivel de depreciación y un menor efecto impositivo favorable.

INFRAESTRUCTURA

El segmento **Infraestructura**, que comprende a la compañía productora y distribuidora de agua desalinizada Aguas CAP, la empresa de transmisión eléctrica TecnoCap y CAP Puertos Multipropósitos SpA, registró **ingresos** por US\$ 49,5 millones en 6M26, lo que representa una disminución de 2,0% respecto del mismo período del año anterior. Esto se explica por un menor ingreso en Aguas CAP, derivado del menor costo de energía que se traspasa a sus clientes como menor tarifa, parcialmente compensado por los mayores ingresos de CAP Puertos, que aumentaron de US\$ 0,2 millones a US\$ 2,4 millones derivados del inicio de embarques de hierro a terceros realizados por Puerto Las Losas, y el aumento de ventas de TecnoCap por US\$ 0,4 millones por mayor transmisión de energía.

En términos operacionales, Aguas CAP produjo 4,3 millones de metros cúbicos de agua desalinizada, versus 4,0 millones de metros cúbicos en 6M25, mientras que TecnoCap transmitió 135,0 GWh de energía eléctrica, comparado con 131,0 GWh en igual período del año anterior.

El **EBITDA** del segmento alcanzó US\$ 30,3 millones, registrando un crecimiento de 2,4% frente a los US\$ 29,6 millones reportados en 6M25. Esta mejora fue impulsada por la mayor transmisión de energía en TecnoCap. Además, CAP Puertos mejoró su EBITDA de US\$ -1,1 millones a US\$ -0,1 millones, gracias al inicio de la operación de despachos de hierro.

La **utilidad neta** del segmento fue de US\$ 13,5 millones, disminuyendo un 14,3% respecto de los US\$ 15,8 millones registrados en igual período del año anterior. Esta disminución se explica por un menor resultado en PLL debido a que el 6M25 consideraba US\$ 3,0 millones asociados a compensaciones de contratos *take or pay*.

INDUSTRIAL

El segmento **Industrial**, compuesto por el Grupo Cintac en Chile y Perú, junto con las operaciones de continuidad de Huachipato¹⁸, registró **ingresos** por US\$ 187,0 millones al cierre de junio de 2026. Cintac aumentó sus ventas un 2,7% respecto al mismo período del año anterior, lo que se explica principalmente por mayores ingresos en el negocio modular (+US\$ 3,3 millones). Esto compensó un desempeño más débil del negocio tradicional (US\$ -0,2 millones), donde el precio realizado disminuyó un 10,5%, compensado casi totalmente por un aumento de volumen de 11,5%.

El **EBITDA** del segmento fue de US\$ -6,5 millones en 6M26, comparado con US\$ 9,0 millones en 6M25. La disminución se explica principalmente por una menor contribución de Cintac, cuyo EBITDA retrocedió desde US\$ 16,3 millones a US\$ 2,0 millones. El **negocio modular** disminuyó en US\$ 10,0 millones, afectado por retrasos en la entrega y ajustes en la finalización de proyectos de Ingeniería y Construcción en Chile y Perú, así como por la puesta en marcha del negocio habitacional en Chile, junto con una menor velocidad de recuperación en la operación “El Teniente”. Este efecto fue parcialmente compensado por una mayor ocupación hotelera tanto en módulos propios como en servicios de hotelería a terceros en Chile. Por el lado del **negocio tradicional** de Cintac, el EBITDA disminuyó en US\$ 1,3 millones, afectado por un mayor costo de producción debido al alza en el precio de la materia prima de referencia (HRC FOB China), que aumentó desde US\$ 455/t a US\$ 480/t en 6M26 (+5,4%), junto a los menores precios realizados. Por su parte, Huachipato registró un EBITDA negativo de US\$ -8,4 millones, en comparación con los US\$ -7,1 millones de 6M25, explicado por un mayor gasto de administración y ventas.

En términos de resultado neto, el segmento registró una pérdida de US\$ 34,8 millones al cierre de 6M26, menor a la pérdida de US\$ 37,4 millones del primer semestre de 2025. Huachipato redujo sus pérdidas desde US\$ 26,1 millones a US\$ 15,4 millones en 6M26, monto que incorpora un menor nivel de gastos financieros tras la capitalización de deuda intercompañía realizada al cierre de 2025 (US\$ 8,8 millones vs US\$ 21,1 millones en 6M25)¹⁹. Cintac, en tanto, registró una pérdida de US\$ 19,1 millones vs US\$ 8,8 millones en 6M25, explicada por un menor EBITDA, una mayor depreciación y un leve aumento de US\$ 0,2 millones en el gasto financiero neto por un mayor saldo de deuda. Esto fue compensado parcialmente por una mayor ganancia por concepto de diferencias de tipo de cambio (US\$ 1,7 millones contra US\$ 1,2 millones en el mismo período de 2025).

¹⁸ El segmento Industrial también considera los resultados de Intasa S.A., sociedad que mantenía como principal activo a TASA, hasta la venta del 100% de su participación en enero de 2026. Las cifras de 2025 incorporan los valores correspondientes a TASA.

¹⁹ El 31 de diciembre de 2025 se capitalizó parte de la deuda intercompañía de Huachipato a CAP por US\$ 360 millones por medio de un aumento de capital de CAP S.A. a Huachipato. Este movimiento no generó un impacto en caja ni en los resultados consolidados.

TENDENCIAS DE MERCADO

MINERÍA

Durante el primer semestre de 2026, la economía china registró un crecimiento interanual del 4,7%, inferior al 5,3% del primer semestre del año anterior. En el segundo trimestre, se registró una expansión de 4,3%, menor al 5,0% observado durante los tres primeros meses del año²⁰. La actividad continuó respaldada por el sector industrial y el comercio exterior: el valor agregado industrial creció 5,4% interanual, mientras que el intercambio comercial de bienes aumentó un 16,9%, impulsado por incrementos de 13,4% en las exportaciones y de 22,1% en las importaciones. Asimismo, el PMI manufacturero se ubicó en 50,3 puntos en junio, manteniéndose por más de 4 meses en terreno expansivo²¹. Sin embargo, la demanda interna y el sector inmobiliario continuaron mostrando debilidad: la inversión en activos fijos disminuyó un 5,7% durante el período, mientras que la inversión inmobiliaria cayó 18,0% y la superficie de nuevos proyectos iniciados se redujo en 23,4% interanual²².

En el negocio de **Minería de Hierro**, durante el segundo trimestre de 2026, los índices de mineral de hierro CFR China registraron un aumento moderado respecto del trimestre anterior. El índice de 61% Fe promedió US\$ 105,4/t, un alza de US\$ 1,7/t, mientras que el índice de 65% Fe alcanzó US\$ 122,0/t, aumentando US\$ 1,5/t. En consecuencia, el premio entre ambos índices se mantuvo relativamente estable, con un promedio de US\$ 16,6/t, frente a US\$ 16,7/t en el primer trimestre de 2026.

La evolución de los precios estuvo influenciada por el significativo aumento de los costos de transporte marítimo. La tarifa de flete C3 promedió US\$ 33,8/t durante el trimestre, US\$ 9,0/t por sobre el trimestre anterior. Este incremento respondió principalmente al alza del petróleo y de los costos de combustible marítimo en un contexto de mayores tensiones geopolíticas entre Irán y Estados Unidos. Hacia junio, las señales de una eventual tregua en Medio Oriente redujeron parcialmente esta presión, llevando el flete C3 desde US\$ 36,5/t en mayo a US\$ 33,5/t en junio. El aumento del flete fue considerablemente superior al de los índices CFR China, lo que refleja una menor evolución de los precios del mineral de hierro en términos FOB.

²⁰ National Bureau of Statistics of China, PIB 2Q26.

²¹ National Bureau of Statistics of China, actividad económica 2Q26 y PMI manufacturero de junio de 2026.

²² National Bureau of Statistics of China, Investment in Real Estate Development from January to June 2026.

Durante abril, China Mineral Resources Group y BHP alcanzaron un acuerdo que permitió normalizar parcialmente los flujos comerciales entre ambas partes. No obstante, a la fecha, CMRG ha comenzado a aplicar restricciones de compra de mineral de baja ley de Fortescue, lo que podría derivar en una situación similar a la prohibición de compra que afectó a BHP durante siete meses. Los inventarios en los puertos de China aumentaron de manera considerable desde 148,8 millones de toneladas secas (dmt) a diciembre de 2025 hasta 160,0 millones de dmt al cierre de 6M26 (+7,5% YTD)²³. Adicionalmente, las autoridades chinas endurecieron las reglas de reemplazo de capacidad siderúrgica, elevando la exigencia mínima a 1,5 toneladas de capacidad retirada por cada tonelada de nueva capacidad incorporada, con el objetivo de reducir gradualmente la sobrecapacidad estructural de la industria. La producción de acero crudo cerró en 500 millones de toneladas en 6M25, disminuyendo un 3,0% contra el mismo período del año anterior. En contraste, India ha aumentado su producción de acero crudo un 7,1% YoY, alcanzando los 87 millones de toneladas.

Por el lado de la oferta, el proyecto Simandou aceleró su proceso de ramp-up durante el trimestre. Los despachos aumentaron desde un promedio de aproximadamente 0,6 millones de toneladas mensuales en el primer trimestre hasta cerca de 1,3 millones de toneladas en abril y 2,2 millones de toneladas en mayo, incrementando la disponibilidad de mineral de hierro y generando presión sobre los precios. Asimismo, durante abril aumentaron los envíos desde Brasil hacia China, debido en parte a la redirección de cargamentos originalmente destinados a Medio Oriente, donde la planta de pellets de Vale en Omán aún continúa en mantención, con miras a reiniciar operaciones en 3Q26.

Para 2026, se estima que la oferta global de mineral de hierro aumentará en aproximadamente 11 millones de toneladas²⁴, por debajo de las expectativas iniciales del año de 64 millones de toneladas. Esta menor expansión se explica principalmente por una reducción prevista en la producción iraní de mineral de hierro de alta ley, en el contexto del conflicto en Medio Oriente.

NEGOCIO INDUSTRIAL

En Chile, las condiciones del **negocio Industrial** muestran señales mixtas. La Cámara Chilena de la Construcción proyecta que la inversión en construcción crecerá 4,8% en 2026, impulsada principalmente por infraestructura productiva y pública, con especial tracción de proyectos

²³ Steelhome China iron ore total ports inventory index.

²⁴ Wood Mackenzie, Global iron ore outlook – Q2 2026.

mineros y energéticos, mientras que el componente inmobiliario permanece rezagado²⁵. No obstante, en el corto plazo, esto no se ha materializado aún: el IMACON registró una caída interanual de 1,1% en mayo de 2026 y el empleo sectorial retrocedió 1,7%²⁶.

En el mercado inmobiliario chileno, las ventas de viviendas en el Gran Santiago crecieron 18,6% interanual en el primer trimestre de 2026. Adicionalmente, se mantiene el subsidio al crédito hipotecario para viviendas nuevas de hasta 4.000 UF para apoyar la demanda y reducir la tasa de interés²⁷. Sin perjuicio de ello, persisten restricciones de acceso al crédito, rezago en el inicio de proyectos y una recuperación desigual entre vivienda pública y privada. En este contexto, la política habitacional ha contribuido a sostener la actividad, incluyendo el cumplimiento de la meta del Plan de Emergencia Habitacional y la existencia de más de 150 mil viviendas en desarrollo a marzo de 2026²⁸.

NEGOCIO MODULAR

El pipeline de inversión en minería y energía en Chile continúa siendo un soporte relevante, demostrando un mayor dinamismo tanto en el ingreso como en la aprobación de proyectos en la primera mitad del año. Durante 2026, se han ingresado al SEIA nuevos proyectos por US\$ 31.112 millones, una cifra muy superior a los US\$ 16.045 millones del mismo período de 2025 (+93,9%). Se destaca un crecimiento relevante en minería con más de US\$ 18.643 millones en proyectos ingresados este año, sobre los US\$ 4.052 millones de enero a junio de 2025. Respecto de las aprobaciones, entre enero y junio de 2026 se acumularon aprobaciones por US\$ 9.717 millones (+18,3% vs el mismo período del año anterior), destacando energía con US\$ 6.441 millones y minería con US\$ 3.276 millones²⁹. Esta cartera aprobada entrega soporte a la demanda potencial por soluciones modulares e industriales, aunque la velocidad de materialización seguirá dependiendo de los plazos de tramitación, la ejecución de obras y el cierre financiero de los proyectos.

²⁵ Cámara Chilena de la Construcción, MACH 69 / actualización abril 2026.

²⁶ Cámara Chilena de la Construcción y Banco Central de Chile, indicadores sectoriales a mayo de 2026.

²⁷ Ministerio de Vivienda y Urbanismo, Subsidio al Crédito Hipotecario.

²⁸ Ministerio de Vivienda y Urbanismo, avance del Plan de Emergencia Habitacional, marzo de 2026.

²⁹ Servicio de Evaluación Ambiental, Reporte Estadístico junio 2026.

ANÁLISIS DEL BALANCE CONSOLIDADO

Resumen del balance consolidado al 30 de junio de 2026

US\$ millones	6M26	12M25	Δ US\$ m	Δ%
Activo Corriente	1.006	1.189	-182,9	-15,4%
Activo No Corriente	4.827	4.927	-100,5	-2,0%
Total Activos	5.833	6.116	-283,4	-4,6%
Pasivo Corriente	879	1.019	-139,8	-13,7%
Pasivo No Corriente	2.017	2.079	-62,2	-3,0%
Total Pasivos	2.897	3.098	-202,0	-6,5%
Patrimonio	2.936	3.018	-81,4	-2,7%
Total Pasivo más Patrimonio	5.833	6.116	-283,4	-4,6%

Los **Activos Totales** del Grupo CAP disminuyeron en US\$ 283,4 millones durante el primer semestre de 2026, pasando de US\$ 6.116 millones al cierre de 2025 a US\$ 5.833 millones al cierre de junio de 2026. Esta reducción se explica por una caída de US\$ 182,9 millones en activos corrientes y por una disminución de US\$ 100,5 millones en los activos no corrientes.

La reducción de los **Activos Corrientes** de US\$ 182,9 millones se debe principalmente a 4 factores:

- Disminución de las cuentas por cobrar por US\$ 102,3 millones, principalmente en CMP y Cintac. En el caso de CMP, la disminución responde al cobro de ventas de minerales y a la variación del efecto *Mark to Market*.
- Disminución en el activo mantenido para la venta por US\$ 10,2 millones, asociada a la venta de TASA en enero de 2026, compensada por la reclasificación de ciertos activos prescindibles en Cintac desde el activo fijo a activos mantenidos para la venta.
- Disminución en cuentas por cobrar en empresas relacionadas por US\$ 38,2 millones por el cobro realizado de CMP a RTM (filial de trading de Mitsubishi Corporation), que actúa como un cliente y trader del hierro de CMP.
- Reducción en activos por impuestos corrientes por US\$ 76,6 millones en CMP, explicada por la recuperación de impuestos de ejercicios anteriores y menores pagos provisionales de impuesto a la renta debido a menores resultados.

Por su parte, la disminución de los **Activos No Corrientes** en US\$ 100,5 millones se explica principalmente por (1) disminución en propiedades, planta y equipo por US\$ 69,0 millones, principalmente en CMP y la reclasificación de terrenos a activos mantenidos para la venta en Cintac; (2) reducción de activos intangibles por US\$ 14,3 millones; (3) reducción del activo por derecho de

uso por US\$ 9,6 millones principalmente en CMP asociado a arrendamiento de activos operativos, (4) una reducción de activos financieros no corrientes por US\$ 7,7 millones asociados al refinanciamiento del *project finance* de Aguas CAP, y (5) el traspaso de los activos financieros no corrientes a la porción corriente por US\$ 15,3 millones, que incluye el traspaso del contrato de suministro eléctrico de CMP por US\$ 8,4 millones³⁰ y el traspaso de los bonos al personal de US\$ 3,9 millones. Esto fue compensado parcialmente con un aumento de US\$ 19,0 millones en inversiones por método de participaciones luego del incremento de participación en Aclara Resources debido al aumento de capital realizado en 2Q26.

Los **Pasivos Totales** disminuyeron en US\$ 202,0 millones, alcanzando US\$ 2.897 millones al cierre de junio de 2026. Esta reducción se debe a una caída de los **Pasivos Corrientes y No Corrientes** por US\$ 139,8 millones y US\$ 62,2 millones, respectivamente.

La disminución en **Pasivos Corrientes** por US\$ 139,8 millones se atribuye a diferentes factores:

- El endeudamiento a corto plazo disminuyó en US\$ 46,1 millones, explicado por (1) una reducción de deuda en CMP por US\$ 77,2 millones utilizando flujo de caja operacional generado durante el semestre; (2) el prepago y refinanciamiento del *project finance* de Aguas CAP a través de dos créditos de largo plazo, disminuyendo la deuda corriente en US\$ 6,3 millones, mientras que el largo plazo aumentó en US\$ 17,6 millones. Por otro lado, (3) Cintac aumentó su deuda de corto plazo en US\$ 38,1 millones para financiar capital de trabajo, junto con un traspaso de la porción no corriente a la porción corriente del crédito sindicado, al tiempo que se redujo la deuda de largo plazo en US\$ 23,9 millones.
- Reducción de cuentas por pagar comerciales en US\$ 72,3 millones (US\$ 40,0 millones en CMP, US\$ 3,1 millones en Aguas CAP y US\$ 28,8 millones en Cintac, dentro de las que se incluye el pago de la última cuota de adquisición de Promet por US\$ 15,6 millones).
- Menores pasivos mantenidos para la venta por US\$ 7,6 millones, asociados a la venta de TASA durante enero de 2026, compensados parcialmente por un aumento de terrenos mantenidos para la venta en Cintac.

La reducción de los **Pasivos No Corrientes** de US\$ 62,2 millones se explica por (1) disminución de los pasivos financieros a largo plazo por traspasos a la porción corriente de US\$ 13,7 millones; (2) una reducción de las cuentas por pagar relacionadas no corrientes de US\$ 6,9 millones en CAP,

³⁰ Corresponde al devengo del pago por modificaciones del contrato de suministro eléctrico. Al cierre del semestre se mantiene un saldo de US\$ 25,1 millones en activos (US\$ 16,7 millones en activo corriente y US\$ 8,3 millones en activo no corriente). El devengo de esta cuenta se incorpora en el costo de venta de CMP; aunque no implica un movimiento de flujo de caja, ya que el pago se realizó en 2023.

asociadas al pago de la cuota remanente de la participación adquirida en Módulo Penco, (3) una reducción del pasivo por impuesto diferido en CMP y Aguas CAP por un total de US\$ 22,7 millones, y (4) un traspaso del pasivo por arrendamiento a la porción corriente de US\$ 7,7 millones.

Finalmente, el **Patrimonio** de la parte controladora de Grupo CAP totalizó US\$ 1.669 millones al cierre de junio de 2026, reflejando una disminución de US\$ 64,7 millones. Esta caída se debe a una pérdida del ejercicio de la parte controladora de US\$ 56,9 millones y un movimiento negativo de otras reservas de US\$ 7,8 millones debido a la reversa de diferencias de cambio favorables asociadas a las ganancias del *interest rate swap* asociado al *project finance* de Aguas CAP que se llevaron a resultado en el ejercicio.

ANÁLISIS DEL ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

Resumen del estado de flujo de efectivo al 30 de junio de 2026

US\$ millones	6M26	6M25
Flujo de efectivo de actividades de operación	278,4	145,4
Flujo de efectivo de actividades de inversión	-99,8	-245,7
Flujo de efectivo de actividades de financiamiento	-114,9	77,0
Efectos de la variación en la tasa de cambio	-2,5	2,0
Incremento neto de efectivo	61,2	-21,4
Efectivo al inicio del período	311,4	392,3
Efectivo al final del período	372,7	370,9

El flujo de efectivo **operacional** registró US\$ 278,4 millones durante el primer semestre de 2026, superior a los US\$ 145,4 millones alcanzados en igual período del año anterior. Este aumento en la generación de caja operacional se explica principalmente por una reducción en los pagos a proveedores desde US\$ 857,5 millones a US\$ 765,3 millones al cierre del trimestre, en línea con la reducción de costos de CMP. Además, el flujo incluye una recuperación de impuestos a la renta pagados en períodos anteriores por US\$ 74,5 millones frente a un pago neto de US\$ 38,0 millones en 6M25.

En **actividades de inversión**, se registró una salida neta de US\$ 99,8 millones compuesta por (1) **CAPEX** por US\$ 121,0 millones (donde un 88% corresponde a CMP y un 6% a Cintac), que incluye la entrada de US\$ 3,4 millones por venta de activos no estratégicos en Cintac³¹, (2) **inversiones inorgánicas** por US\$ 44,2 millones destinadas al aumento de capital de Aclara Resources, las cuotas remanentes de la inversión directa en Módulo Penco (REE Uno) y de la adquisición del 100% de Promet Chile³². Esto se compensó parcialmente por un ingreso de US\$ 17,5 millones por la venta de TASA³³ y por US\$ 47,9 millones de ingresos principalmente asociados a la liquidación favorable del derivado asociado al *project finance* de Aguas CAP y a la reclasificación de la caja de Aguas CAP desde otros activos financieros corrientes a efectivo y equivalentes.

³¹ Durante el primer trimestre de 2026, Cintac vendió el inmueble calle Acantita (Antofagasta) por un monto aproximado de US\$ 3,4 millones. El valor libro de la propiedad corresponde a US\$ 1,6 millones.

³² El detalle de los montos es el siguiente: US\$ 20,2 millones para el aumento de participación en Aclara Resources de 10% a 13% aproximadamente. Un pago de US\$ 8,4 millones por la última cuota de Módulo Penco y la cuota remanente de la adquisición de Promet Servicios SpA de US\$ 15,6 millones.

³³ El 14 de enero de 2026 se comunicó la venta del 100% de las acciones TASA a Ternium Argentina S.A. a un Enterprise Value de US\$ 24,4 millones. El efecto en caja aproximado de la transacción es de US\$ 22 millones para el Grupo, de los cuales US\$ 17,5 millones se recibieron durante el trimestre, y el remanente se encuentra sujeto a retenciones habituales de este tipo de transacciones.

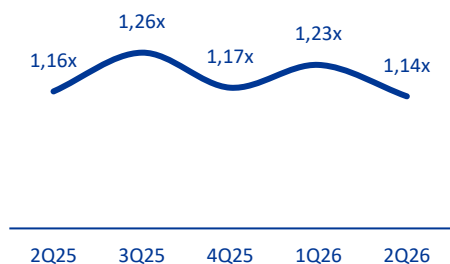
El flujo por actividades de financiamiento refleja una salida neta en el período por US\$ 114,9 millones, explicada por (1) una reducción del endeudamiento neto por US\$ 51,3 millones, (2) intereses pagados por US\$ 55,8 millones y (3) el pago de arrendamientos de US\$ 7,6 millones.

Como resultado final, Grupo CAP registró un incremento neto de efectivo y equivalentes al efectivo de US\$ 61,2 millones al cierre de junio de 2026, resultando en una posición en efectivo y equivalentes de US\$ 372,7 millones.

INDICADORES FINANCIEROS

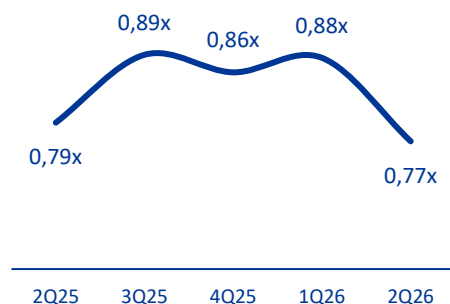
Indicadores de liquidez

Liquidez corriente³⁴



El ratio de **liquidez corriente** en 2Q26 fue de 1,14 veces, levemente inferior al 1,16 registrado en 2Q25. Esta variación se explica por una disminución en los activos corrientes de mayor magnitud que la registrada en los pasivos corrientes. La reducción en los activos corrientes se explica principalmente por menores cuentas por cobrar y menores activos por impuestos corrientes.

Razón ácida³⁵



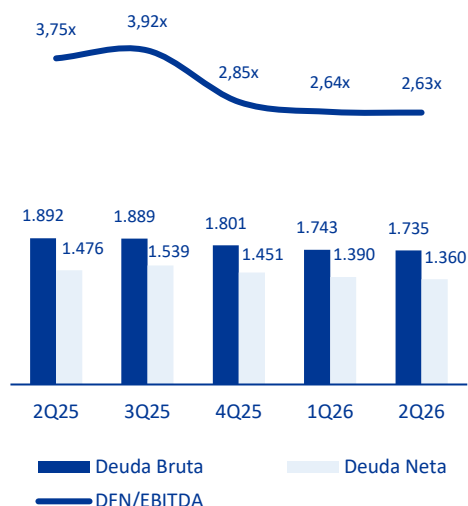
La **razón ácida** en 2Q26 fue de 0,77 veces, levemente inferior al 0,79 en 2Q25. Esto se explica principalmente porque la disminución en los activos corrientes menos inventarios fue superior a la reducción del pasivo corriente.

³⁴ Liquidez corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente.

³⁵ Razón ácida = (Activo Corriente – Inventario Corriente) / Pasivo Corriente

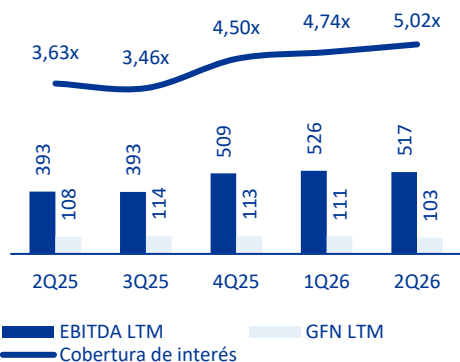
Indicadores de endeudamiento

Deuda Financiera Neta / EBITDA³⁶



El ratio de **Deuda Financiera Neta sobre EBITDA** pasó de 2,85 a 2,63 veces al cierre de 4Q25 a 2Q26, empujado por una mejora en el EBITDA acumulado a 12 meses que aumentó desde US\$ 509 a US\$ 517 millones. El endeudamiento financiero³⁷ disminuyó desde US\$ 1.801 millones al cierre de 2025 hasta US\$ 1.735 millones en 2Q26. La deuda financiera neta³⁸ alcanzó US\$ 1.360 millones en el mismo período. Esto representa una disminución de US\$ 91 millones respecto a la cifra registrada al cierre del ejercicio anterior.

EBITDA / Gasto Financiero Neto (LTM)³⁹



La cobertura de interés fue de 5,02 veces en 2Q26, superior a las 4,50 veces del cierre de 2025. Este cambio se explica por un mayor EBITDA acumulado a 12 meses sumado a una disminución de gastos financieros netos de US\$ 113 a US\$ 103 millones.

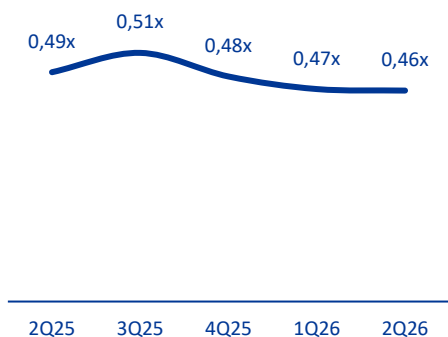
³⁶ Deuda Financiera Neta / EBITDA = Endeudamiento Financiero Neto / EBITDA últimos 12 meses.

³⁷ Deuda Financiera Total = Otros pasivos financieros corrientes + Otros pasivos financieros no corrientes + Pasivos por arrendamientos financieros corrientes y no corrientes.

³⁸ Deuda Financiera Neta = Deuda Financiera Total - (Efectivo y equivalente al efectivo + Otros activos financieros corrientes).

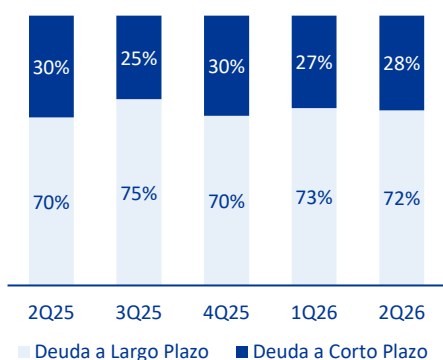
³⁹ EBITDA / Gasto Financiero Neto = EBITDA últimos 12 meses / (Gastos financieros últimos 12 meses - Ingresos financieros últimos 12 meses).

Deuda / Patrimonio



El **ratio de Deuda neta / Patrimonio** fue 0,46 veces en 2Q26, levemente inferior al 0,48 del cierre de 2025. Esto se explica principalmente por una menor deuda neta que disminuyó de US\$ 1.451 millones a US\$ 1.360 millones, compensada parcialmente por un menor patrimonio, que disminuyó de US\$ 3.018 millones a US\$ 2.936 millones.

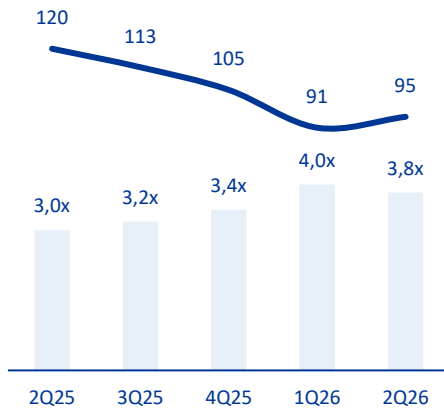
Deuda de corto plazo y largo plazo



La **porción de la deuda de largo plazo** fue de 72% del total al 2Q26, superior al 70% registrado al cierre de 2025. Esta variación se produce por el refinanciamiento a largo plazo del crédito de Aguas CAP, junto con el prepago de deuda de corto plazo de CMP.

Indicadores de actividad

Rotación y días de inventario⁴⁰



La **rotación de inventarios** fue de 3,8 veces al cierre del 2Q26, superior a las 3,4 veces al cierre de 2025. Esto se explica principalmente por menores niveles de inventario promedio, gracias a la liquidación de inventarios de lento movimiento en Cintac, junto a un aumento de los COGS en base 12 meses, debido al mayor nivel de ventas. Como resultado de lo anterior, los días de inventario disminuyeron de 105 días a 95 días desde diciembre de 2025 hasta el cierre del 2Q26.

⁴⁰ Rotación de inventario = Costo de ventas últimos 12 meses / Existencias promedio. Días de Inventarios = (Existencias promedio / Costo de Ventas últimos 12 meses) x 360.

RIESGOS DE MERCADO

RIESGO DE TIPO DE CAMBIO

Grupo CAP tiene una posición neta pasiva en **pesos chilenos** respecto al dólar estadounidense por un monto de US\$ 21,2 millones. Si el tipo de cambio se apreciara o depreciara en un 10%, se estima que el efecto sobre los resultados de la Compañía sería una ganancia o pérdida promedio de US\$ 2,1 millones según corresponda.

Por otra parte, el Grupo mantiene una posición neta pasiva en **soles peruanos** respecto al dólar estadounidense por un monto de US\$ 47,2 millones. Si el tipo de cambio se apreciara o depreciara en un 10%, se estima que el efecto sobre los resultados de la Compañía sería una ganancia o pérdida promedio de US\$ 4,7 millones según corresponda.

RIESGO DE TASA DE INTERÉS

La política financiera de CAP prioriza el endeudamiento en dólares, con una combinación de tasas fijas y variables. La compañía ha gestionado su exposición mediante instrumentos derivados, incluyendo *swaps* para cobertura de emisiones en UF y tasas flotantes. Al cierre de junio de 2026, el pasivo financiero a tasa variable alcanzaba US\$ 1.081,4 millones. Una variación de $\pm 10\%$ sobre la tasa media de financiamiento de 6,9% anual tendría un impacto potencial de $\pm$ US\$ 7,5 millones en los gastos financieros anuales. Las inversiones financieras, por otro lado, se mantienen a tasas fijas, mitigando parcialmente esta sensibilidad.

RIESGO DE PRECIO DE COMMODITIES

La rentabilidad del Grupo está altamente correlacionada con el precio del hierro, cuya dinámica responde a condiciones globales de oferta y demanda. A diferencia de commodities homogéneos, el hierro presenta especificaciones técnicas relevantes que segmentan el mercado. CAP no mantiene contratos de cobertura de precio al cierre de junio de 2026. El análisis de sensibilidad indica que una variación de $\pm 10\%$ en el precio promedio del hierro habría representado un impacto de $\pm$ US\$ 67,0 millones en ingresos. Esta sensibilidad operacional es clave en la gestión de resultados y estructura de márgenes.

ANEXOS

Principales cifras operacionales

Minería	6M26	6M25	Δ% 6M	2Q26	2Q25	Δ% 2Q
Despachos (kton wmt)	6.878	6.399	7,5%	3.144	3.155	-0,3%
Producción (kton wmt)	7.244	6.789	6,7%	3.555	3.372	5,4%
Precio realizado (US\$/wmt) ⁴¹	84,5	93,2	-9,3%	82,7	89,1	-7,2%
Cash cost C1 (US\$/wmt)	52,2	57,2	-8,8%	55,4	58,0	-4,5%

Soluciones en acero ⁴²	6M26	6M25	Δ% 6M	2Q26	2Q25	Δ% 2Q
Despachos (ton)	106.193	95.242	11,5%	49.727	44.666	11,3%
Precio realizado (US\$/t)	1.000	1.117	-10,5%	1.029	1.123	-8,4%

Declaraciones Prospectivas

Este informe financiero puede contener declaraciones prospectivas. Dichas proyecciones están sujetas a riesgos e incertidumbres que puedan hacer cambiar sustancialmente los resultados reales respecto a los proyectados anteriormente. Estos riesgos incluyen: riesgos financieros, operacionales, de cumplimiento y estratégicos. Todos ellos se encuentran descritos en la Nota 4 de los Estados Financieros Consolidados de Grupo CAP (Nota 4, Gestión de riesgos financieros y definición de cobertura).

De acuerdo con las leyes aplicables en Chile, Grupo CAP publica este informe en su sitio web (www.cap.cl), además de enviar a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) los Estados Financieros de la Compañía y sus notas correspondientes para su revisión y consulta (www.cmfchile.cl).

⁴¹ Precio realizado no incluye efecto MtM y liquidaciones finales, ni flete CFR.

⁴² Datos reportados excluyen los despachos y las ventas de acero de TASA.