

## 1. Contexto y Alcance

El presente documento corresponde a la memoria de gestión comercial de TTM Chile para el ejercicio 2025. Consolida el desempeño mensual de las tres unidades de negocio: Soluciones, Servicios y Proyectos, a lo largo de las cinco sucursales en operación: Iquique, Antofagasta, Calama, Copiapó y Santiago.

El reporte omite información de carácter estratégico, datos confidenciales de negociaciones en curso y detalles específicos de proyectos adjudicados, presentando únicamente indicadores de desempeño de carácter general y público.

Tecnología en Transporte de Minerales S.A. corresponde a una Sociedad Anónima Cerrada, por lo que parte de la información societaria, financiera y estratégica se encuentra sujeta a resguardo y no es de carácter público. En este contexto, el presente documento presenta información agregada y de carácter general, en línea con los requerimientos del proyecto y resguardando la confidencialidad de la compañía

## 2. Resultados Generales de Ventas 2025

Durante el año 2025, TTM Chile registró ventas por sobre su presupuesto en un 7,2%, distribuidas en las tres unidades de negocio. A continuación, se presenta el detalle mensual:

Mes	Cumplimiento % PPTO 2025
Soluciones	20,3%
Servicios	19,8%
Proyectos	-41,9%
<b>TOTAL 2025</b>	<b>100%</b>

La unidad de Soluciones representó el 52% de las ventas totales, Servicios el 37%, y Proyectos el 11% restante.

## 3. Desempeño por Unidad de Negocio

Línea de Negocio	Desempeño General 2025
<b>Soluciones</b>	Ventas acumuladas (~52% del total). Destacan correas, polines y cauchos. Fuerte repunte en segundo semestre.
<b>Servicios</b>	Ventas acumuladas (~37% del total). Contrato DCH y Planta Revestimiento con cumplimiento sostenido sobre presupuesto base.
<b>Proyectos</b>	Ventas acumuladas (~11% del total). Proyectos de nuevos negocios y venta de proyectos con actividad creciente desde segundo semestre.

La unidad de Soluciones presentó un comportamiento heterogéneo durante el primer semestre, con meses de bajo cumplimiento presupuestario explicados principalmente por desfases en entregas de productos (especialmente correas y polines) asociados a factores logísticos y de proveedor. Desde el segundo trimestre, la unidad recuperó dinamismo con ventas significativas en las líneas de polines y poleas, correas transportadoras y cauchos.

Servicios mantuvo una base estable durante todo el año, sustentada en contratos de largo plazo con cumplimiento consistente. La unidad de Proyectos registró actividad creciente desde el segundo semestre, incorporando nuevos proyectos de servicios especializados que contribuyeron positivamente al resultado acumulado.

## 4. Desempeño por Sucursal

Sucursal	Comportamiento destacado 2025
Iquique	Alto dinamismo en correas y polines para proyectos mineros del norte. Entregas con desfases puntuales reprogramadas exitosamente.
Antofagasta	Desempeño estable en raspadores y confiabilidad. Oportunidades en fluidos y separación con cierre proyectado para 2026.
Calama	Sucursal de mayor volumen en servicios. Contratos DCH y Planta Revestimiento operando sobre presupuesto durante todo el año.
Copiapó	Ventas concentradas en correas y raspadores. Meses con desfases de entrega recuperados en períodos posteriores.
Santiago	Liderazgo en polines, confiabilidad y cauchos. Principal contribuidor en soluciones para la zona central y como hub comercial.

## 5. Aspectos Relevantes del Período

### Principales tendencias

Durante 2025 se observó un incremento progresivo en la dotación de personal en la unidad de Servicios, cerrando el año con niveles superiores a los iniciales, lo que permitió cumplir y superar los compromisos contractuales. Las líneas de Confiabilidad y Automatización mostraron crecimiento en diversas sucursales, con incorporación de nuevos clientes en el sector minero e industrial.

La solución de Sistemas de Fluidos, aunque con menor participación en el total, presentó operaciones en varios segmentos, incluyendo industria portuaria y minera, con perspectivas de crecimiento para 2026.

### Factores que afectaron el desempeño

Los principales factores que generaron desfases respecto al presupuesto durante el año fueron: atrasos en órdenes de compra de clientes, reprogramaciones logísticas en entregas de correas y polines, y la postergación de algunos proyectos hacia el ejercicio 2026. Estos elementos fueron compensados en los períodos siguientes sin comprometer el resultado anual.

### Nuevos negocios

Durante 2025 la empresa sumó nuevos proyectos en áreas de control de polvo, mantenimiento especializado e ingeniería, diversificando su portafolio de servicios y ampliando la base de clientes activos.

## 6. Proyección Cumplida vs. Presupuesto

El presupuesto total para 2025 fue de MM\$ 46.286. A lo largo del año, la empresa logró superar consistentemente las proyecciones, cerrando el ejercicio con ventas acumuladas que superaron el presupuesto anual en todas las unidades de negocio principales. Soluciones y Servicios lideraron el cumplimiento, con desempeños que superaron ampliamente las metas anuales establecidas al inicio del período.

Este resultado refleja la capacidad de la organización para gestionar contingencias comerciales y logísticas, mantener relaciones sólidas con clientes estratégicos y expandir el portafolio de soluciones a lo largo de las distintas regiones del país.

## 7. Footprint Alliance — Nueva Empresa TTM & ME Elecmetal

En un contexto global donde la sostenibilidad y la economía circular se han convertido en ejes estratégicos del desarrollo industrial, TTM ha dado un paso decisivo en materia de Innovación y Desarrollo (I+D) al impulsar una nueva empresa de base tecnológica. Esta iniciativa responde al desafío de transformar los pasivos ambientales de la minería en recursos de alto valor, alineándose con los estándares internacionales de minería responsable y contribuyendo al posicionamiento de Chile como referente en minería secundaria y circular.

En este marco, en diciembre de 2024 se formalizó una alianza estratégica con ME Elecmetal para constituir Footprint Alliance, empresa de base tecnológica orientada a la revalorización de pasivos ambientales mineros. El proyecto cuenta con el respaldo de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO) a través de su Programa Tecnológico de Recuperación de Pasivos Ambientales.



### El problema que resuelve

La minería chilena genera más de 19 millones de toneladas de residuos industriales sólidos al año, de los cuales solo el 22% es revalorizado. El marco regulatorio exige una minería más sostenible y circular, pero la falta de soluciones escalables y económicamente viables ha impedido avanzar en la reconversión de estos pasivos ambientales.



### La Alianza

Footprint Alliance reúne las capacidades complementarias de TTM — líder en sistemas de transporte de minerales con más de 40 años de experiencia — y ME Elecmetal — referente mundial en fundición y molienda — para desarrollar una solución tecnológica innovadora, con solicitud de patente nacional e internacional en tramitación.

#### Hito: Adjudicación \$3.000 MM CORFO — Diciembre 2024

Footprint Alliance fue seleccionada en el marco del Programa Tecnológico (PTEC) de Recuperación de Pasivos Ambientales de CORFO, asegurando un cofinanciamiento de \$3.000 millones. Este hito posicionó a la alianza como uno de los proyectos de colaboración público-privada más relevantes del sector minero en 2024.

### Solución Tecnológica

El Proceso Footprint transforma los descartes de molienda SAG en tres productos de alto valor: mineral magnetita, elementos metálicos recuperados y bolas de molienda de tamaño controlado. La tecnología permite revalorizar más del 95% de los materiales tratados.

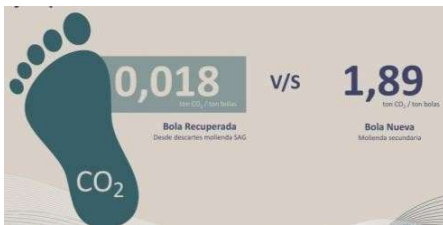


### HOY y PRONTO

Actualmente opera la Planta Piloto en Nogales. En una segunda etapa se desarrollará una Planta Modular Móvil que podrá instalarse directamente en faena, permitiendo escalar la operación a múltiples sitios mineros.



### Impacto en Huella de Carbono



### Reducción de CO<sub>2</sub> de hasta 99%

Una bola recuperada mediante el Proceso Footprint genera solo 0,018 ton CO<sub>2</sub> por tonelada, frente a las 1,89 ton CO<sub>2</sub> de una bola nueva — una reducción del 99% en huella de carbono.

### Visión a 3 Años

Footprint Alliance proyecta los siguientes objetivos en sus tres dimensiones de impacto:

Económico	Ambiental	Social
<ul style="list-style-type: none"> <li>Procesar y recuperar 500.000 toneladas de pasivos ambientales mineros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mitigar entre 7.500 y 9.000 ton CO<sub>2</sub>e</li> <li>Contribuir a 7 ODS (5, 8, 9, 12, 13, 15, 17)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al menos 35% de mujeres en el equipo</li> <li>Encadenamiento productivo territorial</li> <li>Empleos directos e indirectos</li> </ul>

### De la operación de FPA



Se procesaron 13.938 toneladas durante 2025.



Se recuperaron 1.076 bolas de diámetro mayor a 115 mm y 3.686 bolas de diámetro menos a 115 mm.



## 8. Estados Financieros — Ejercicio 2025

Los siguientes estados financieros de Tecnología en Transporte de Minerales S.A. corresponden al ejercicio enero–diciembre 2025 y constituyen el respaldo económico que sustenta la participación de TTM en Footprint Alliance, empresa de nueva creación apoyada por CORFO.

### Balance Clasificado Individual Especial

TECNOLOGÍA EN TRANSPORTE DE MINERALES S.A. — Ejercicio Enero–Diciembre 2025

Estado de Situación Financiera	Al 31 de Diciembre 2025 \$
<b>Activos corrientes</b>	
Efectivo y Efectivo Equivalente	
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	
Inventarios	
Activos por impuesto corrientes	—
Otros Activos Corrientes	
<b>Total Activos Corrientes</b>	
<b>Activos no corrientes</b>	
Inversión en Relacionadas	

Estado de Situación Financiera	Al 31 de Diciembre 2025 \$
Propiedades, planta y equipos (neto)	
Activos por impuesto diferidos	
Otros Activos no Corrientes	
<b>Total Activos No Corrientes</b>	
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	
<b>Pasivos corrientes</b>	
Otros pasivos financieros	
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	
Otras provisiones a corto plazo	
Impuesto Renta	—
Anticipos de Clientes	
Subsidio Corfo	1.282.000.000
Otras Retenciones	
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	
<b>Pasivos no corrientes</b>	
Otros pasivos financieros	
Otras provisiones Largo Plazo	
Pasivos por impuestos Diferidos	
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	
<b>TOTAL PASIVOS</b>	
<b>Patrimonio neto</b>	
Capital pagado	
Otras reservas	
Resultados Acumulados	
Resultado del Ejercicio	
Dividendos	—
<b>Total Patrimonio</b>	
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	



Philippe Hemmerdinger  
RUT: 9.509.385-K  
Gerente General



Cristian Marileo  
RUT: 14.139.347-2  
Contador Auditor

Los estados financieros presentados corresponden a una versión resumida con fines de reporte del proyecto.