



RESULTADOS CONSOLIDADOS PRIMER TRIMESTRE 2025

MINSUR S.A. Y SUBSIDIARIAS

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

Gabriel Ayllón
Director de Finanzas
Email: gabriel.ayllon@minsur.com
Tel: (511) 215-8300 Ext. 8090

Relación con Inversionistas
Email: contacto_IR@minsur.com

MINSUR S.A. Y SUBSIDIARIAS ANUNCIA RESULTADOS CONSOLIDADOS PARA EL PRIMER TRIMESTRE DEL AÑO 2025

Lima, 15 de mayo de 2025 – MINSUR S.A. y subsidiarias (BVL: MINSURI1) (“la Compañía” o “Minsur”) compañía minera peruana dedicada a la explotación, procesamiento y comercialización de estaño y otros minerales, anuncia sus resultados consolidados para el primer trimestre (“1T25”) del periodo terminado al 31 de marzo de 2025. Estos resultados son reportados en forma consolidada de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y se expresan en Dólares Americanos (US\$).

I. RESULTADOS DESTACADOS Y RESUMEN EJECUTIVO DEL 1T25

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

Resultados Clave	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
Producción				
Estaño (Sn) ¹	t	8,598	6,388	35%
Oro (Au)	oz	12,533	15,335	-18%
Cobre (Cu)	t	34,956	29,956	17%
Plata (Oz)	oz	1,026,609	679,340	51%
Resultados financieros				
Ventas	US\$ MM	625.7	440.2	42%
EBITDA	US\$ MM	392.4	247.9	58%
Margen EBITDA	%	63%	56%	6 pp
Utilidad (Pérdida) Neta Operaciones Continuas	US\$ MM	208.5	107.6	94%
Operaciones Discontinuas	US\$ MM	-130.3	-7.6	1610%
Utilidad (Pérdida) Neta	US\$ MM	78.3	100.0	-22%
Utilidad Neta Ajustada de Operaciones Continuas	US\$ MM	208.3	112.2	86%

Resumen Ejecutivo del Primer Trimestre:

a. Venta de Mineración Taboca S.A.

El 31 de marzo de 2025, en referencia al acuerdo de compraventa, se suscribió el memorándum de cierre de la transacción de compraventa de Mineración Taboca S.A. a favor de la empresa china CNMC Trade Company Limited, donde se expresa la conformidad del cumplimiento de las condiciones pactadas por el comprador y vendedor. De acuerdo con las condiciones establecidas en el contrato de compraventa, la subsidiaria ha recibido la contraprestación por la venta de las acciones por un total de US\$ 166 MM y, a nivel de resultados, se reconoció una pérdida por operaciones discontinuas de aproximadamente US\$ 130 MM (efecto non cash).

El impacto contable de la desinversión de la subsidiaria se presenta en el estado de resultados en el rubro “Pérdida / ganancia neta de operaciones discontinuas” tanto para el 1T25 como para el 1T24, cumpliendo con las normativas contables aplicables al proceso de venta.

b. Resultados Operativos

En el 1T25, la producción de estaño (excluyendo la operación discontinuada Taboca), cobre y plata registraron un incremento en comparación con el 1T24, con variaciones de +35%, +17% y +51%, respectivamente. Por el contrario, la producción de oro presentó una disminución de -18% en

¹ Producción de estaño no incluye producción de Taboca ya que sus resultados se reflejan como operación discontinuada. Utilidad Neta Ajustada de operaciones continuas retira los resultados en asociadas y la diferencia en cambio

relación con el 1T24.

En el caso del estaño, la producción de metal refinado fue de 8,598 toneladas (+35% vs. 1T24), debido principalmente al mayor volumen de concentrado alimentado a Pisco desde San Rafael (+23% vs. 1T24) y B2 (+44% vs. 1T24), y por la mayor ley de estaño alimentado desde San Rafael (+7% vs. 1T24). Es importante mencionar que Pisco realizó una parada programada por mantenimiento anual en el 1T24, a diferencia del 2025 que fue programada para el 2T25.

Respecto a la producción de cobre, se registró un incremento de +17% vs. 1T24, debido a la mayor producción de cobre en concentrado (+23% vs. 1T24), mientras que la producción de cátodos de cobre se mantuvo sin cambios frente al mismo periodo del año anterior. La mayor producción de concentrado se debe a la mayor ley de cobre (+31%), parcialmente revertido por una menor alimentación a la planta (-5%), alineado al modelo de fases de explotación del tajo. La producción de óxidos estuvo en línea con el 1T24, debido a que el aumento en el mineral tratado (+9%) fue revertido por menor ley (-5%) y menor recuperación (-3%).

Finalmente, la producción de oro estuvo -18% por debajo del 1T24, debido principalmente al menor mineral regado en PAD, en línea con el plan de producción.

c. Resultados Financieros

En el 1T25, las ventas fueron US\$ 625.7MM (+42% vs. 1T24), debido principalmente al incremento en el precio realizado de estaño (+20%) y cobre (+11%), así como el mayor volumen vendido en ambos metales.

El EBITDA de las operaciones continuadas fue US\$ 392.4 MM (+58% vs. 1T24), producto de los mayores precios, el mayor volumen vendido y la optimización de nuestros costos, revertido parcialmente por el incremento de gastos de exploraciones y de personal, producto de la provisión de participaciones en línea con los mejores resultados operativos del trimestre. En línea con lo mencionado, el margen EBITDA pasó de 56% en el 1T24 a 63% en el 1T25.

La utilidad neta de operaciones continuadas fue US\$ 208.5 MM (+94% vs. 1T24), debido a los mejores resultados en Minsur Individual y Marcobre. La pérdida neta de las operaciones discontinuadas fue -US\$130.3 MM, lo cual refleja el impacto contable de la desinversión de la subsidiaria Taboca, que está compuesto por la operación de venta (+US\$166M), la baja contable del activo (-US\$141M), el efecto de traslación por tipo de cambio y otros resultados integrales (-US\$166M), así como el resultado de Taboca durante 1T2025 (+US\$14M), y los gastos asociados a la operación de venta (-US\$3M). Con ello, el resultado neto, incluyendo operaciones discontinuadas, ascendió a US\$ 78.3 MM, -22% vs. el 1T24.

II. ASPECTOS GENERALES:

a. Cotización de los metales:

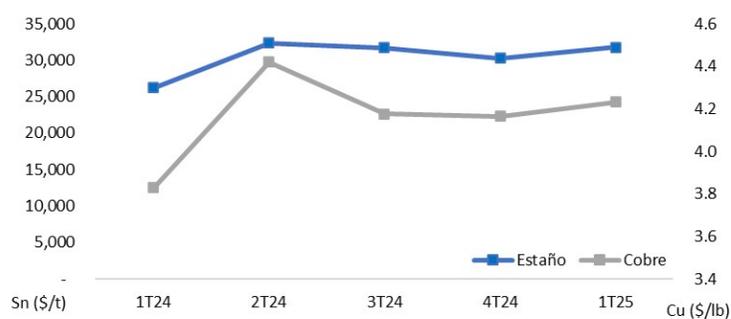
- **Estaño:** La cotización promedio del estaño en el 1T25 fue US\$ 31,759, +20% respecto al mismo periodo del año anterior.
- **Oro:** La cotización promedio del oro en el 1T25 fue US\$ 2,858 por onza, +52% respecto al mismo periodo del año anterior.
- **Cobre:** La cotización promedio del cobre en el 1T25 fue US\$ 4.23 por libra, +11% respecto al mismo periodo del año anterior.

Cuadro N° 2: Cotizaciones de los Metales

Cotizaciones Promedio	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
Estaño	US\$/t	31,759	26,496	20%
Oro	US\$/oz	2,858	1,878	52%
Cobre	US\$/lb	4.23	3.83	11%

Fuente: Bloomberg

Gráfico N° 1: Evolución de las Cotizaciones promedio de los metales



Fuente: Bloomberg

b. Tipo de cambio:

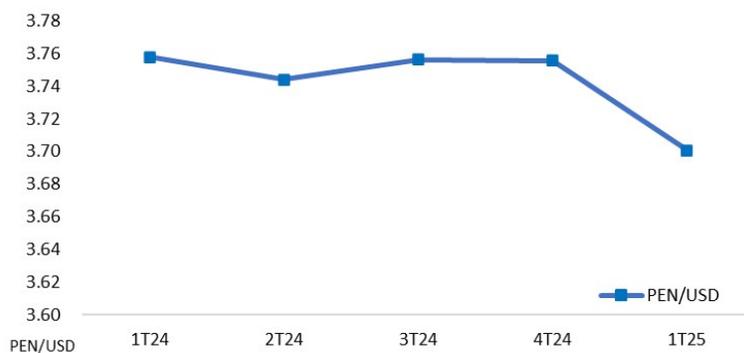
El tipo de cambio promedio del Sol Peruano en el 1T25 fue de S/ 3.70 por US\$ 1, -2% vs. 1T24.

Cuadro N° 3: Tipo de Cambio

Tipo de Cambio Promedio	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
PEN/USD	S/	3.70	3.76	-2%

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

Gráfico N° 2: Evolución del tipo de cambio promedio



III. RESULTADOS DE OPERACIONES MINERAS:

a. San Rafael – Pisco (Perú):

Cuadro N°4: Resultados Operación San Rafael – Pisco

San Rafael - Pisco	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
Mineral Tratado	t	328,014	333,777	-2%
Ley de Mineral Alimentado a Planta	%	2.37	2.51	-6%
Producción Estaño (Sn) - San Rafael	t	6,221	6,150	1%
Producción Estaño (Sn) - B2	t	1,837	1,971	-7%
Producción Estaño (Sn) - Pisco	t	8,598	6,388	35%
Cash Cost por Tonelada Tratada ² - San Rafael	US\$/t	123	143	-14%
Cash Cost por Tonelada Estaño ³	US\$/t Sn	7,235	10,955	-34%

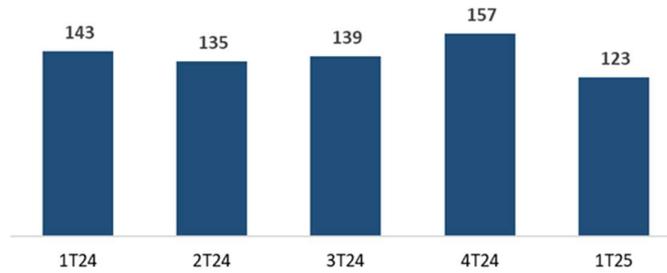
En el 1T25, San Rafael alcanzó una producción de estaño contenido de 6,221 toneladas (+1% vs. 1T24), debido principalmente al mayor mineral tratado en la concentradora (+6% vs. 1T24), revertido parcialmente por la menor ley alimentada (-6% vs. 1T24). B2 tuvo una producción de 1,837 toneladas (-7% vs. 1T24), debido principalmente al menor mineral tratado en la planta (-1% vs. 1T24) y la menor ley alimentada (-1% vs. 1T24). Por otro lado, la producción de estaño refinado en Pisco fue 8,598 toneladas (+35% vs. 1T24), debido principalmente al mayor volumen de concentrado alimentado a Pisco desde San Rafael (+23% vs. 1T24) y B2 (+44% vs. 1T24), así como por la mayor ley de estaño alimentado desde San Rafael (+7% vs. 1T24). El mayor concentrado alimentado en Pisco se debe a que la parada de mantenimiento anual del 2025 fue programada para el 2T, a diferencia del 2024 que fue realizada durante el 1T.

En San Rafael, el costo por tonelada tratada fue US\$ 123 (-14% vs. 1T24), debido principalmente a los menores metros de avance de mina por optimizaciones en el diseño y al menor costo de mantenimiento de las plantas.

² Cash Cost por tonelada tratada = Costo de producción de San Rafael / Mineral Tratado (Mineral de Mina a Planta Concentradora + Mineral de baja ley a Planta de Pre – Concentración Ore Sorting)

³ Cash Cost por tonelada de estaño = (Costo de producción de San Rafael, B2 y Pisco + gasto de ventas + movimiento de concentrados de estaño, excluyendo participación de trabajadores, depreciación y amortización) / (Producción de estaño en toneladas)

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



El cash cost por tonelada de estaño fue de US\$ 7,235 en el 1T25 (-34% vs. 1T24), debido a la mayor producción de estaño refinado (+35% vs. 1T24) y al menor costo (-11% vs. 1T24).

b. Pucamarca (Perú):

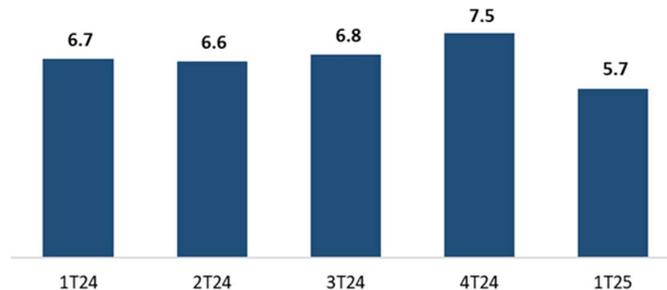
Cuadro N°5. Resultados Operación Pucamarca

Pucamarca	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
Mineral Puesto en PAD	t	1,499,626	1,492,233	0%
Ley de Mineral Puesto en PAD	g/t	0.33	0.33	1%
Producción Oro (Au)	oz	12,533	15,335	-18%
Producción Plata (Ag)	oz	15,723	22,964	-32%
Cash Cost por Tonelada Tratada	US\$/t	5.7	6.7	-15%
Cash Cost por Onza de Oro ⁴	US\$/oz Au	705	664	6%

En el 1T25 se registró una producción de oro de 12,533 onzas (-18% vs. 1T24), debido al menor mineral regado en PAD, en línea con el plan de producción.

El cash cost por tonelada tratada fue US\$ 5.7 en el 1T25 (-15% vs. 1T24), explicado principalmente por el menor costo de mina relacionado a la menor extracción de desmonte.

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



El costo por onza de oro en el 1T25 fue de US\$ 705, +6% por encima de lo registrado en el 1T24, debido principalmente a la menor producción, revertido parcialmente por el menor costo.

⁴ Cash cost por onza de oro = (Costo de producción de Pucamarca + gasto de ventas, excluyendo participación de trabajadores, depreciación y amortización) / Producción de oro en onzas

c. Mina Justa (Perú):

Cuadro N°6. Resultados Operación Mina Justa

Mina Justa	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
Mineral Tratado	t	4,297,047	4,172,628	3%
Mineral tratado Sulfuros	t	1,686,284	1,777,302	-5%
Ley de cobre total (CuT)	%	1.78	1.35	31%
Ley de Plata (Ag)	g/t	21.32	13.67	56%
Mineral tratado Cátodos	t	2,610,763	2,395,326	9%
Ley de cobre soluble en ácido (CuAs)	%	0.47	0.49	-5%
Producción Cu - Cátodos	t	8,189	8,174	0%
Producción Cu - Concentrado Cu	t	26,767	21,782	23%
Producción Cu - Total	t	34,956	29,956	17%
Producción Ag - Concentrado Cu	t	1,026,609	679,340	51%
Cash Cost por Tonelada Tratada	US\$/t	24.4	23.1	6%
Cash Cost (C1) por Libra de Cobre ⁵	US\$/lb	1.31	1.61	-19%

En el 1T25, la producción total de cobre en Mina Justa fue 34,956 toneladas finas (+17% vs. 1T24). El cobre contenido en concentrado fue 26,767 t (+23% vs. 1T24), debido principalmente a una mayor ley de cobre procesada en la planta concentradora (+31% vs. 1T24), lo que fue parcialmente revertido por el menor volumen de mineral alimentado (-5% vs. 1T24) debido a la menor disponibilidad de la planta. Por otro lado, la producción de cátodos de cobre fue 8,189 t, en línea con el 1T24, debido a que el mayor tonelaje procesado (+9%) por la mayor disponibilidad de la planta fue revertido por la menor ley (-5%) y menor recuperación (-3%).

El cash cost por tonelada tratada en el 1T25 fue US\$ 24.4 (+6% vs. 1T24), debido principalmente a los mayores costos de mantenimiento en las plantas de sulfuros y óxidos. El cash cost C1 en el 1T25 fue US\$ 1.31 por libra de cobre (-19% vs. 1T24), explicado principalmente por la mayor producción de cobre.

⁵ Cash Cost (C1) por libra de cobre = (Costo de producción de Mina Justa + Gasto Administrativo) / Cobre producido pagable en libras + (Gastos y descuentos comerciales – Producción valorizada de subproductos, excluyendo participación de trabajadores, depreciación y amortización) / (Cobre vendido pagable en libras)

IV. INVERSIONES Y CRECIMIENTO:

a. Inversiones de Capital

En el 1T25, el CAPEX fue US\$ 23.7 MM (-20% vs. 1T24), explicado por menores inversiones de sostenimiento en San Rafael debido a que en el 2024 se concluyó la construcción del Sistema de Tratamiento de Agua; esta menor inversión fue parcialmente revertida por mayores inversiones en Mina Justa.

Cuadro N°7. CAPEX Ejecutado ⁶

CAPEX	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
San Rafael + B2	US\$ MM	6.8	17.2	-60%
Pisco	US\$ MM	0.6	0.2	192%
Pucamarca	US\$ MM	3.5	3.5	-1%
Mina Justa	US\$ MM	9.4	8.3	13%
Otros	US\$ MM	1.8	0.3	463%
Capex Sostenimiento	US\$ MM	22.1	29.5	-25%
Mina Justa (Justa Subterránea)	US\$ MM	1.6	0.0	-
Capex Expansión	US\$ MM	1.6	0.0	-
Total Capex	US\$ MM	23.7	29.5	-20%

- San Rafael + B2: Desarrollo de infraestructura y sistema de ventilación de San Germán y la construcción de la relavera B4.
- Pucamarca: Construcción del PAD 5B.
- Marcobre: Recrecimiento de relavera, mantenimiento y compra de equipos.

b. Proyecto Justa Subterránea

El 1 de abril, Minsur S.A, a través de su subsidiaria Cumbres Andinas S.A.C., se aprobó el Estudio de Fase de Selección del Proyecto Justa Subterránea, que da pase al desarrollo del Estudio de Fase de Definición del proyecto. Debido a este avance importante, las reservas del proyecto han sido incorporadas en la actualización del modelo de recursos y reservas de Mina Justa.

⁶ El capex ejecutado considera las operaciones continuadas (sin la operación de Taboca) y excluyendo los costos de desbroce de la unidad Mina Justa.

V. RESULTADOS FINANCIEROS:

Cuadro N°8. Ganancias y Pérdidas Consolidado⁷

Ganancias y Pérdidas	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
Ventas Netas	US\$ MM	625.7	440.2	42%
Costo de Ventas	US\$ MM	-248.6	-209.9	18%
Utilidad Bruta	US\$ MM	377.1	230.3	64%
Gastos de Ventas	US\$ MM	-12.0	-10.5	14%
Gastos de Administración	US\$ MM	-20.0	-16.0	25%
Gastos de Exploración y Proyectos	US\$ MM	-21.5	-13.8	56%
Otros Gastos Operativos, neto	US\$ MM	-5.4	-4.7	14%
Utilidad Operativa	US\$ MM	318.2	185.3	72%
Ingresos (Gastos) Financieros y Otros, neto	US\$ MM	-13.3	-12.2	9%
Resultados de las Asociadas	US\$ MM	2.9	-2.4	-
Diferencia en cambio, neta	US\$ MM	-2.6	-2.1	28%
Utilidad Antes de Impuestos	US\$ MM	305.2	168.6	81%
Impuestos	US\$ MM	-96.6	-61.0	59%
Utilidad (Pérdida) Neta operaciones continuadas	US\$ MM	208.5	107.6	94%
Margen Neto	%	33%	24%	9 pp
Operaciones discontinuadas	US\$ MM	-130.3	-7.6	1610%
Utilidad (Pérdida) Neta	US\$ MM	78.3	100.0	-22%
Margen Neto	%	13%	23%	-10 pp
EBITDA	US\$ MM	392.4	247.9	58%
Margen EBITDA	%	63%	56%	6 pp
Depreciación y Amortización	US\$ MM	74.1	62.7	18%
Utilidad Neta Ajustada de operaciones continuadas⁸	US\$ MM	208.3	112.2	86%

Cuadro N°9. Volumen de Ventas por Línea de Producto⁹

Volumen de Ventas	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
Cobre	t	31,846	28,145	13%
Estaño	t	7,685	6,198	24%
Oro	oz	12,595	15,784	-20%
Plata	koz	891	617	44%

⁷ Los resultados de Mineração Taboca S.A. han sido considerado en el Estado de Resultados en el rubro "Pérdidas/Ganancias de operaciones discontinuadas", en cumplimiento con los criterios contables aplicables al proceso de venta.

⁸ Utilidad Neta Ajustada de operaciones continuadas = Utilidad Neta operaciones continuadas – Resultados en Asociadas – Diferencia en Cambio.

⁹ El volumen de ventas excluye la unidad discontinuada Mineração Taboca.

Cuadro N°10. Ventas Netas en US\$ por Línea de Producto¹⁰

Ventas Netas por Metal	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
Mina Justa	US\$ MM	332.4	243.1	37%
Cátodos Cu	US\$ MM	81.4	69.4	17%
Cu - Concentrado Cu	US\$ MM	225.1	160.8	40%
Ag - Concentrado Cu	US\$ MM	25.9	12.8	102%
Estaño San Rafael - Pisco	US\$ MM	262.0	166.6	57%
Oro	US\$ MM	31.2	30.6	2%
Total	US\$ MM	625.7	440.2	42%

Gráfico N°5: Pie de Ventas Netas en US\$ por Línea de Producto¹⁰

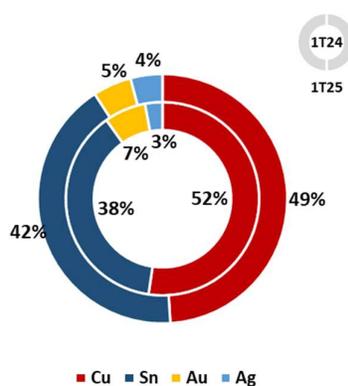
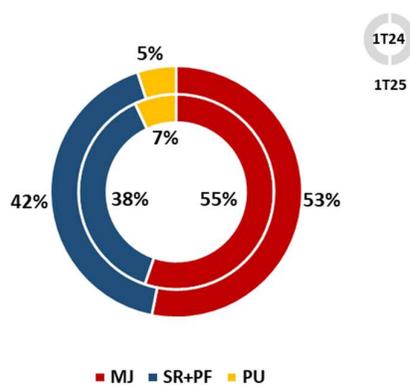


Gráfico N°6: Pie de Ventas Netas en US\$ por Unidad Minera¹⁰



¹⁰ Las ventas netas no consideran la unidad discontinuada Mineração Taboca.

a. Minsur Individual

Cuadro N°11. Ganancias y Pérdidas Minsur

Ganancias y Pérdidas	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
Ventas Netas	US\$ MM	293.3	197.1	49%
Costo de Ventas	US\$ MM	-112.8	-94.8	19%
Utilidad Bruta	US\$ MM	180.4	102.4	76%
Gastos de Ventas	US\$ MM	-2.4	-1.3	79%
Gastos de Administración	US\$ MM	-18.8	-14.2	32%
Gastos de Exploración y Proyectos	US\$ MM	-13.6	-6.6	106%
Otros Gastos Operativos, neto	US\$ MM	-0.9	-2.2	-58%
Utilidad Operativa	US\$ MM	144.8	78.0	85%
Ingresos (Gastos) Financieros y Otros, neto	US\$ MM	-5.7	-5.4	6%
Resultados de Subsidiarias y Asociadas	US\$ MM	-53.8	25.4	-
Diferencia en cambio, neta	US\$ MM	-2.7	0.1	-
Utilidad Antes de Impuestos	US\$ MM	82.5	98.2	-16%
Impuestos	US\$ MM	-53.4	-22.4	138%
Utilidad (Pérdida) Neta	US\$ MM	29.1	75.8	-62%
Margen Neto	%	10%	38%	-29 pp
EBITDA	US\$ MM	176.7	104.5	69%
Margen EBITDA	%	60%	53%	7 pp
Depreciación y Amortización	US\$ MM	31.9	26.5	21%
Utilidad Neta Ajustada	US\$ MM	85.6	50.2	70%

En el 1T25, las ventas netas fueron US\$ 293.3 MM (+49% vs. 1T24), explicado principalmente por el mayor volumen vendido de estaño (+24% vs. 1T24) y el mayor precio realizado de estaño (+21% vs 1T24) y oro (+39%), revertido parcialmente por el menor volumen vendido de oro (-20%).

El costo de ventas en el 1T25 fue US\$112.8 MM (+19% vs 1T24), debido al consumo de inventarios de concentrado de estaño, a la mayor depreciación debido a la activación de obras en curso relacionado a la relavera B4 y el PAD 5, y las mayores participaciones en línea con los mejores resultados, parcialmente compensado por el menor costo de producción asociado a las optimizaciones en costos de mina y planta.

En el 1T25, el gasto de ventas fue US\$2.4 MM, (+79% vs. 1T24), debido al mayor volumen vendido de estaño (+24% vs. 1T24). Los gastos administrativos fueron US\$18.8 MM (+32% vs. el 1T24), explicado principalmente por mayores gastos de personal, producto de la provisión de participaciones en línea con los mejores resultados operativos del trimestre. Los gastos de exploración y proyectos fueron US\$13.6 MM (+106% vs. 1T24), explicado por las mayores exploraciones en San Rafael, Santo Domingo y San Germán, en línea con el incremento en metros perforados de nuestro programa de exploraciones.

En el 1T25, el EBITDA fue US\$176.7 MM (vs. US\$104.5 MM en el 1T24), debido principalmente a las mayores ventas, revertido parcialmente por el mayor costo de ventas, gastos de exploraciones y administración. El margen EBITDA fue de 60% en 1T25 vs. 53% en el 1T24.

La utilidad neta en el 1T25 fue US\$ 29.1 MM (vs. US\$ 75.8 MM en 1T24), debido principalmente a la pérdida en subsidiarias y asociadas (-US\$79.3 MM vs. 1T24) a raíz del resultado de la baja contable de Taboca a partir de la disposición del activo, así como por el efecto tributario de la venta de acciones de Rímac Seguros y Reaseguros (-US\$4.9MM), todo esto compensado parcialmente por los mayores resultados operativos. Sin considerar los resultados de subsidiarias y asociadas y la diferencia en cambio, la utilidad neta ajustada en el 1T25 fue US\$ 85.6 MM (vs. US\$ 50.2 MM en 1T24).

b. Marcobre

Cuadro N°12. Ganancias y Pérdidas Mina Justa

Ganancias y Pérdidas	Unidad	1T25	1T24	Var (%)
Ventas Netas	US\$ MM	332.4	243.0	37%
Costo de Ventas	US\$ MM	-135.7	-115.1	18%
Utilidad Bruta	US\$ MM	196.7	127.9	54%
Gastos de Ventas	US\$ MM	-9.6	-9.2	4%
Gastos de Administración	US\$ MM	-3.5	-2.6	35%
Gastos de Exploración y Proyectos	US\$ MM	-7.7	-7.1	8%
Otros Gastos Operativos, neto	US\$ MM	-1.8	-1.0	80%
Utilidad Operativa	US\$ MM	174.0	108.0	61%
Ingresos (Gastos) Financieros y Otros, neto	US\$ MM	-7.5	-6.7	12%
Diferencia en cambio, neta	US\$ MM	-0.3	-2.2	-85%
Utilidad Antes de Impuestos	US\$ MM	166.2	99.1	68%
Impuesto a las ganancias corriente	US\$ MM	-54.2	-32.7	66%
Impuesto a las ganancias diferido	US\$ MM	3.2	-1.2	-
Utilidad (Pérdida) Neta	US\$ MM	115.3	65.2	77%
Margen Neto	%	35%	27%	8 pp
EBITDA	US\$ MM	216.2	144.2	50%
Margen EBITDA	%	65%	59%	6 pp
Depreciación y Amortización	US\$ MM	42.2	36.2	17%
Utilidad Neta Ajustada	US\$ MM	115.6	67.4	72%

Durante el 1T25, las ventas en Marcobre fueron US\$ 332.4 MM (+37% vs. 1T24), debido principalmente al mayor precio de cobre (+11% vs. 1T24) y al mayor volumen vendido de cobre (+13% vs. 1T24).

El costo de ventas en el 1T25 fue US\$135.7 MM (+18% vs 1T24), debido a la mayor depreciación, las mayores participaciones en línea con los mejores resultados, y el mayor costo de mantenimiento de las plantas de sulfuros y óxidos.

El EBITDA fue US\$ 216.2 MM en el 1T25, 50% por encima del 1T24, explicado principalmente por las mayores ventas. La utilidad neta fue US\$ 115.3 MM, 77% por encima del 1T24 debido principalmente a los mayores resultados.

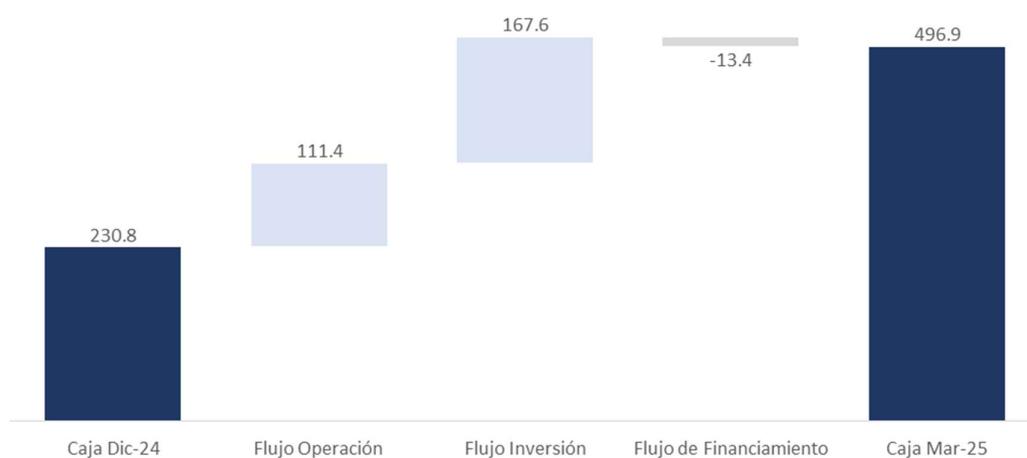
VI. LIQUIDEZ:

En el 1T25, la generación de caja de las operaciones fue +US\$ 111.4 MM. El flujo de inversiones fue +\$167.6 MM, mientras que el flujo financiero fue -US\$ 13.4 MM. El flujo de inversiones está compuesto por los flujos provenientes de la operación de venta de la subsidiaria Taboca por US\$ 166.3MM, la venta de acciones de Rímac Seguros y Reaseguros por US\$ 51.5 MM, la inversión en CAPEX por -US\$ 19.2 MM, la acumulación de inventario de largo plazo en Marcobre por - US\$ 21.0 MM y activos intangibles por -US\$ 13.4 MM. El flujo financiero está compuesto principalmente por el pago de intereses por -US\$ 7.3 MM y arrendamientos financieros por -US\$ 2.4 MM.

En consecuencia, el flujo de caja del 1T25 fue +US\$ 265.7 MM y, considerando diferencia en cambio por US\$ 0.5 MM, el saldo de caja y equivalentes al 31 de marzo del 2025 ascendió a US\$ 496.9 MM, compuesta por US\$ 208.8 MM en Minsur, US\$ 120.2 MM en Marcobre, US\$ 166.3 MM en Minera Latinoamericana y US\$ 1.5 MM en Cumbres del Sur.

El ratio de apalancamiento neto (Deuda Neta/EBITDA) al 31 de marzo de 2025 fue 0.4 veces, reflejando una reducción vs. el 2024 debido a la mayor caja, y al incremento del EBITDA.

Gráfico N°7: Reconciliación de Flujo de Caja



En cuanto a los niveles de endeudamiento, las obligaciones financieras bancarias al 31 de marzo de 2025 fueron US\$ 1,088.5 MM, compuesta por el bono de Minsur por US\$ 490.1 MM, el préstamo sindicado de Marcobre por US\$ 498.4 MM, y la deuda a corto plazo de Marcobre por US\$ 100.0 MM.

Cuadro N°13: Deuda Neta Bancaria

Ratios Financieros	Unidad	Mar-25	Dic-24	Var (%)
Obligaciones Financieras Bancarias	US\$ MM	1,088.5	1,085.4	0%
Crédito Sindicado - Mina Justa	US\$ MM	498.4	496.8	0%
Deuda Largo Plazo - Bono Minsur 2031	US\$ MM	490.1	488.6	0%
Deuda Corto Plazo - Mina Justa	US\$ MM	100.0	100.0	0%
Caja	US\$ MM	496.9	230.8	115%
Deuda Neta	US\$ MM	591.6	854.6	-31%
Deuda Neta / EBITDA	x	0.4x	0.6x	-40%
Deuda Neta / EBITDA (Atribuible) ¹¹	x	0.3x	0.6x	-48%

Cuadro N°14. Calificaciones de Crédito Vigentes

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

¹¹ Atribuible: considera el 60% de la caja, deuda y EBITDA de Marcobre. Minsur es dueña del 60% de Cumbres Andinas que a su vez es dueña de Marcobre, mientras que nuestro socio Alxar tiene el 40% restante.

VII. GESTIÓN DE RIESGOS

La compañía cuenta con un área de Contraloría, la cual valida de forma permanente que la información financiera a ser difundida al mercado esté de acuerdo con las NIIF y dicha información esté libre de errores materiales.

Los controles internos asociados a los riesgos de esta función son evaluados y verificados por un auditor externo independiente quienes de manera anual emiten opinión sobre la razonabilidad de los Estados Financieros y la evaluación y verificación del sistema de control interno para mitigar riesgos vinculados a la integridad y fiabilidad de la información financiera.

Asimismo, de manera periódica, el Auditor Interno da cuenta al Comité de Auditoría del avance de los trabajos realizados y del cumplimiento de plazos en lo referido a la implementación de las observaciones de Auditoría Interna y Externa de acuerdo con el plan de auditoría.

Finalmente, la compañía cuenta con un área de Riesgos, a cargo de la gestión de la matriz de riesgos identificados, así como de la evaluación y seguimiento a las propuestas de planes de mitigación.

VIII. ACTUALIZACIÓN GUIDANCE 2025

Resumen				Guidance 2025	
				min	max
Producción	Pisco	Sn	kt	28.4	33.2
	Pucamarca	Au	koz	38.1	44.5
	Marcobre	Cátodos Cu	kt	34.3	40.0
		Conc Cu	kt	83.2	97.1
		Total Cu	kt	117.4	137.0
Cash Cost	San Rafael		\$/tt	123.5	143.0
	Pucamarca		\$/tt	6.0	7.0
	Marcobre		\$/tt	22.2	25.7
Capex Sostenimiento	SR + Pisco + B2 + B4		\$M	109	127
	Pucamarca		\$M	29	34
	Marcobre		\$M	97	112
Capex Crecimiento	Marcobre (Justa Subterránea)		\$M	55	63

Nota: El capex de crecimiento de Justa Subterránea excluye conceptos considerados en el guidance anterior, los cuales corresponden a exploraciones y estudios.

DESCRIPCIÓN DE LA COMPAÑÍA:

MINSUR se fundó en el año 1977, luego de la transformación de la sucursal peruana de la minera MINSUR Partnership Limited de Bahamas, denominada MINSUR Sociedad Limitada, que operaba en el Perú desde 1966.

Dedicada principalmente a la exploración, explotación y beneficio de yacimientos de minerales, MINSUR es líder en el mercado internacional del estaño. Ha incursionado recientemente en el mercado del oro a través de la mina Pucamarca, la cual inició sus operaciones en febrero del 2013. Las otras dos unidades de producción de la empresa son la mina San Rafael y la Planta de Fundición y Refinería de Pisco.

MINSUR también es accionista mayoritaria de Minera Latinoamericana S.A.C. que, a su vez, es propietaria del 73.9% de Melón, empresa líder en la producción y comercialización de cementos, hormigones, morteros y áridos en el mercado chileno.

Finalmente, MINSUR, por medio de su subsidiaria Cumbres Andinas S.A., posee el 60% de las acciones de Cumbres Andinas S.A.C., y opera la mina de cobre, Mina Justa, la cual es parte de Marcobre, el otro 40% de las acciones las posee Alxar. Esta operación inició actividades comerciales en agosto 2021 y está ubicada en el distrito de San Juan de Marcona, en Ica.

Este comunicado de prensa puede contener en las declaraciones ciertas estimaciones. Estas declaraciones son hechos no históricos, y se basan en la visión actual de la administración de Minsur S.A. y en estimaciones de circunstancias económicas futuras, de las condiciones de la industria, el desempeño de la Compañía y resultados financieros. Asimismo, se han efectuado ciertas reclasificaciones para que las cifras de los períodos sean comparables. Las palabras “anticipada”, “cree”, “estima”, “espera”, “planea” y otras expresiones similares, relacionadas con la Compañía, tienen la intención de identificar estimaciones o previsiones. Las manifestaciones relacionadas a la declaración o el pago de dividendos, la implementación de la operación principal y estrategias financieras y los planes de inversión de capital, la dirección de operaciones futuras y los factores o las tendencias que afectan la condición financiera, la liquidez o los resultados de operaciones son ejemplos de estimaciones declaradas. Tales declaraciones reflejan la visión actual de la gerencia y están sujetas a varios riesgos e incertidumbres. No hay garantía que los eventos esperados, tendencias o resultados ocurrirán realmente. Las declaraciones están basadas en varias suposiciones y factores, inclusive las condiciones generales económicas y de mercado, condiciones de la industria y los factores de operación. Cualquier cambio en tales suposiciones o factores podrían causar que los resultados reales difieran materialmente de las expectativas actuales.