

Resultados Q2 2025

AGOSTO 13, 2025



Mineros

BVC: MINEROS
TSX: MSA

To listen in English – Para oír en Inglés

2



Step 1

Click **START** on the box that says "English"

Step 2

Click **MUTE** on the box that says "Media Player" to avoid listening to both audios simultaneously





La información aquí presentada contiene proyecciones; dicha información se relaciona con eventos en el futuro, incluyendo el desempeño de la Compañía, prospectos y oportunidades de negocio. Las proyecciones pueden incluir, entre otros, estimación de recursos y reservas, niveles de producción futuros, niveles de inversión futuros y su asignación, niveles de inversión en exploración y desarrollo de minas. Los recursos y reservas estimados se basan en proyecciones de resultados futuros y supuestos internos. Cualquier información presentada que no sea histórica puede ser considerada proyección futura y refleja las conclusiones sacadas con base en los supuestos de recursos y reservas que puedan ser económicamente viables.

Cualquier frase que indique o involucre predicciones, expectativas, planes, proyecciones, estimaciones, supuestos de eventos futuros o desempeño (para los que generalmente se usan palabras como “buscar”, “anticipar”, “planear”, “continuar”, “estimar”, “esperar”, “puede que”; “proyectar”, “predecir”, “potencial”, “identificación”, “pretender”, “podría”, “debería” y otras expresiones similares) puede ser indicativa de proyecciones futuras. Los eventos futuros involucran riesgos conocidos y desconocidos, así mismo, incertidumbre y otros factores que pueden causar que los resultados difieran de las estimaciones de manera material. No se puede garantizar que las estimaciones presentadas serán correctas, por lo que los inversionistas deben ser cautelosos en sus análisis. La información aquí presentada no pretende crear o asumir ninguna obligación para la Compañía, excepto en lo requerido por ley. Las proyecciones pueden incluir riesgos e incertidumbres en lo relacionado con riesgos operacionales, costos de producción, disponibilidad de equipos de exploración, disponibilidad del personal clave, estimados de recursos y reservas, salud, problemas de seguridad o salud, riesgos legales, cambios regulatorios, competencia, riesgo geopolítico y riesgo financiero, entre otros.

Medidas e Indicadores no-NIIF

Esta presentación incluye medidas e indicadores no NIIF:

- o Cash Cost (por onza de oro vendida)
- o AISC (por onza de oro vendida)
- o Precio promedio por onza de oro vendida
- o EBITDA Ajustado
- o Deuda Neta

La Compañía considera que estos indicadores no NIIF, además de las medidas convencionales preparadas de acuerdo con las NIIF, brindan a los inversionistas una mejor capacidad para evaluar el desempeño de la Compañía.

Las medidas financieras e indicadores no NIIF no deben considerarse de forma aislada o como un sustituto de las medidas de desempeño preparadas de acuerdo con las NIIF. Estos indicadores, pueden no ser comparables con indicadores financieros similares divulgados por otros emisores.

Ciertas revelaciones adicionales para estos indicadores no NIIF se pueden encontrar en la Sección 10. "Medidas financieras no NIIF" del *Management's Discussion & Analysis of Financial Condition & Results of Operation for the three and six months ended June 30, 2025*, disponible en SEDAR+ en www.sedarplus.com

Todos los valores en esta presentación están en dólares estadounidenses.



Equipo Directivo

5



David Londoño
Presidente



David Splett
CFO



Ana Isabel Gaviria Arteaga
VP Legal y de Sostenibilidad



Santiago Cardona Múnera
VP Colombia



Luis Fernando Villa Tabares
VP Nicaragua



Edilia Diossa Acosta
VP Talento



Inivaldo Diaz
VP Técnico de Desarrollo de Negocios y Estrategia



Ann Wilkinson
VP, Relación con Inversionistas



- 1. Hechos Relevantes**
- 2. Desempeño Financiero**
- 3. Indicadores Operativos**
- 4. Detalle por Operación**
- 5. Retos y Perspectivas**



Hechos Relevantes



Presentado por:
David Londoño
CEO

Hechos Relevantes Q2 y cierre primer semestre 2025

8

Producción de oro Q2:
53,907 onzas
Producción de oro acumulada
108,150 onzas



Pago de dividendos Q2
\$7.5 M
Pago de dividendos acumulado
\$14.9M



Concluimos satisfactoriamente las negociaciones con los sindicatos



Programa de recompra de acciones



Producción de plata Q2
70,733 onzas
Producción de plata acumulada
147,992 onzas



Avances en depósito Guillermina y Proyecto Porvenir



Adquisición del 100% del Proyecto La Pepa en Chile



Q2 2025 - Precio de Oro (\$/oz)





Desempeño Financiero



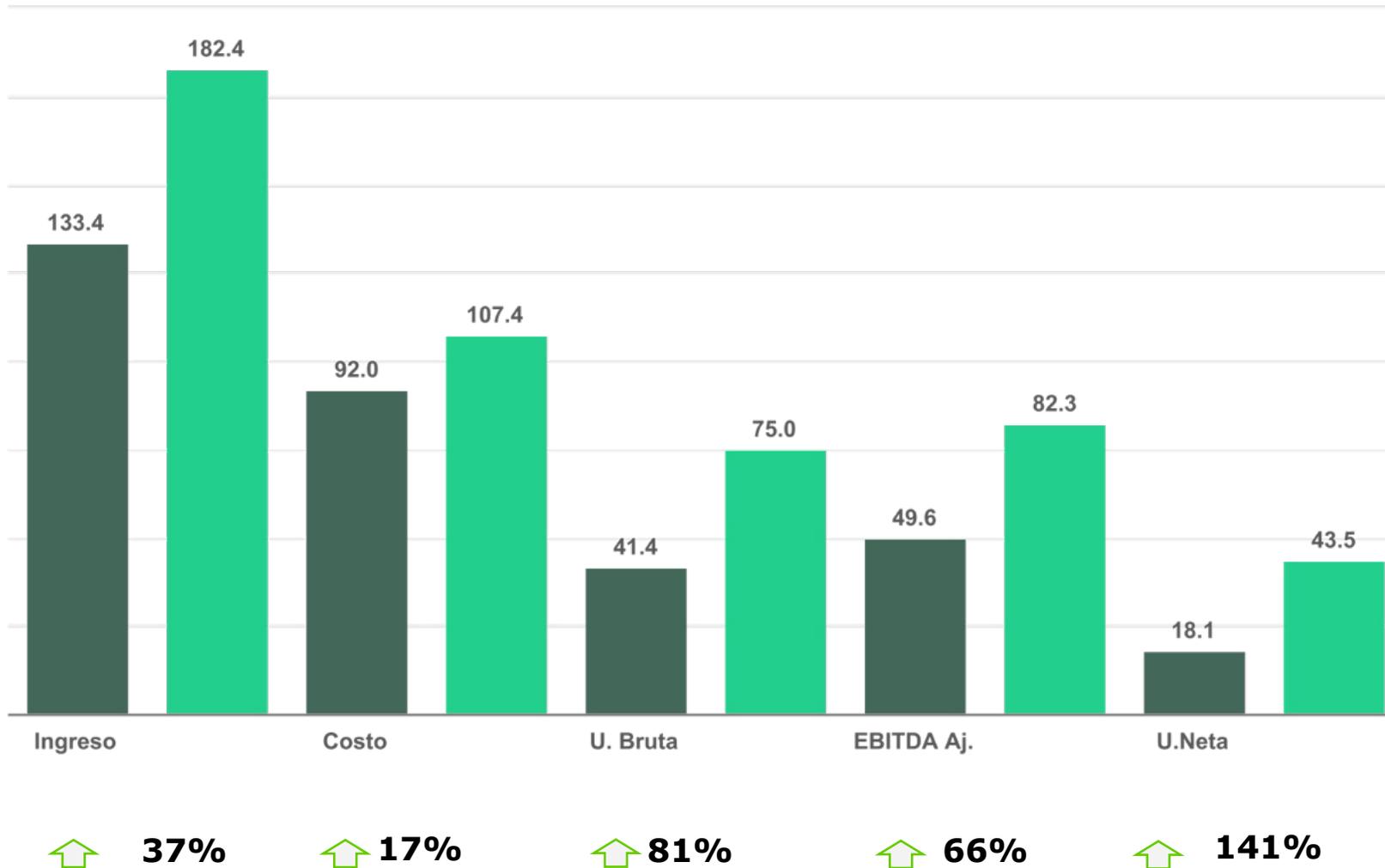
Presentado por:
Sergio Chavarria
Gerente Financiero

Resultados Financieros Q2 2025

11

■ Q2 2024 (M USD)

■ Q2 2025 (M USD)



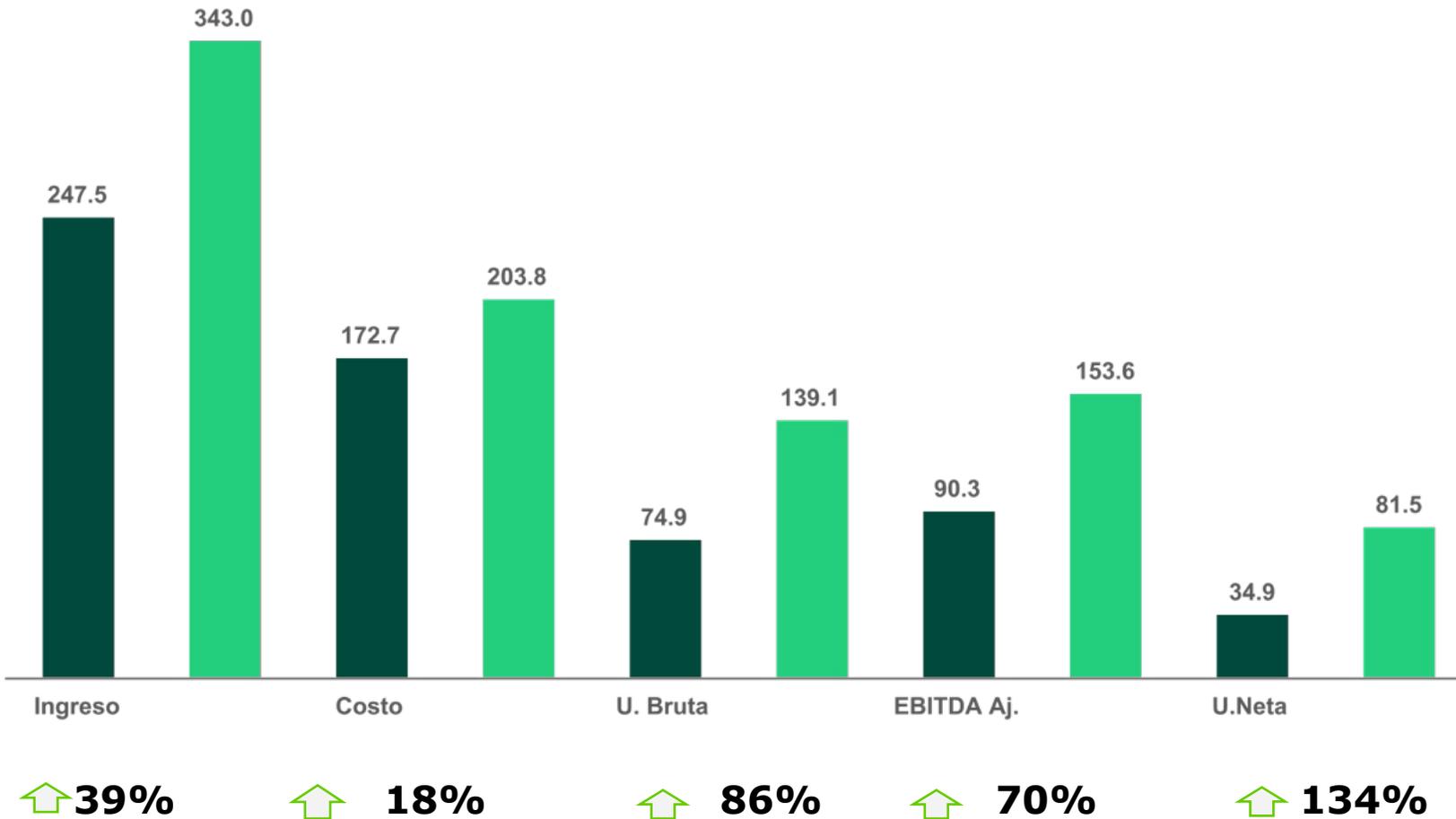
- Los ingresos aumentaron un 37% debido a un incremento del 42%, en el precio promedio de venta de oro, y a un incremento del 0.4% de las onzas vendidas, contrarrestado por una disminución del 68% en ventas de plata
- El costo de ventas aumentó debido a: mayores precios del oro, aumentando los costos de compra de mineral a los mineros artesanales; (ii) mayor depreciación y amortización
- La utilidad bruta y el EBITDA Ajustado aumentaron en 81% y 66% respectivamente, debido a mayores ingresos
- La utilidad neta tuvo un incremento del 141%
- El flujo de efectivo libre neto fue positivo y totalizó \$45.1 M, frente al saldo negativo de \$6.8 M del mismo período de 2024. Se obtiene luego de descontar del flujo de caja neto generado por operaciones, el pago de dividendos por US \$7.5 M, los gastos de capital de sostenimiento por US \$6.5 M y pagos de intereses por US \$0.7 M.

Resultados Financieros Acumulados 2025

12

■ 2024 (M USD)

■ 2025 (M USD)



- El crecimiento del 39% en ingresos está explicado principalmente por un mayor precio promedio de venta de oro del 41% contrarrestado por una disminución del 59% en ventas de plata \$7.2 M.
- Los costos de ventas aumentaron en 18%, debido a mayores costos de compra de material artesanal por los mayores precios del oro, mayores costos laborales, mayores costos por servicios y mayores impuestos y regalías
- La utilidad bruta y el EBITDA Ajustado aumentaron en 86% y 70%, gracias a mayores ingresos parcialmente compensados con un mayor costo de ventas.
- La utilidad neta tuvo un incremento del 134%, pasando de \$34.9 M en los seis meses de 2024 a \$81.5 M en los seis meses de 2025.

EBITDA Ajustado

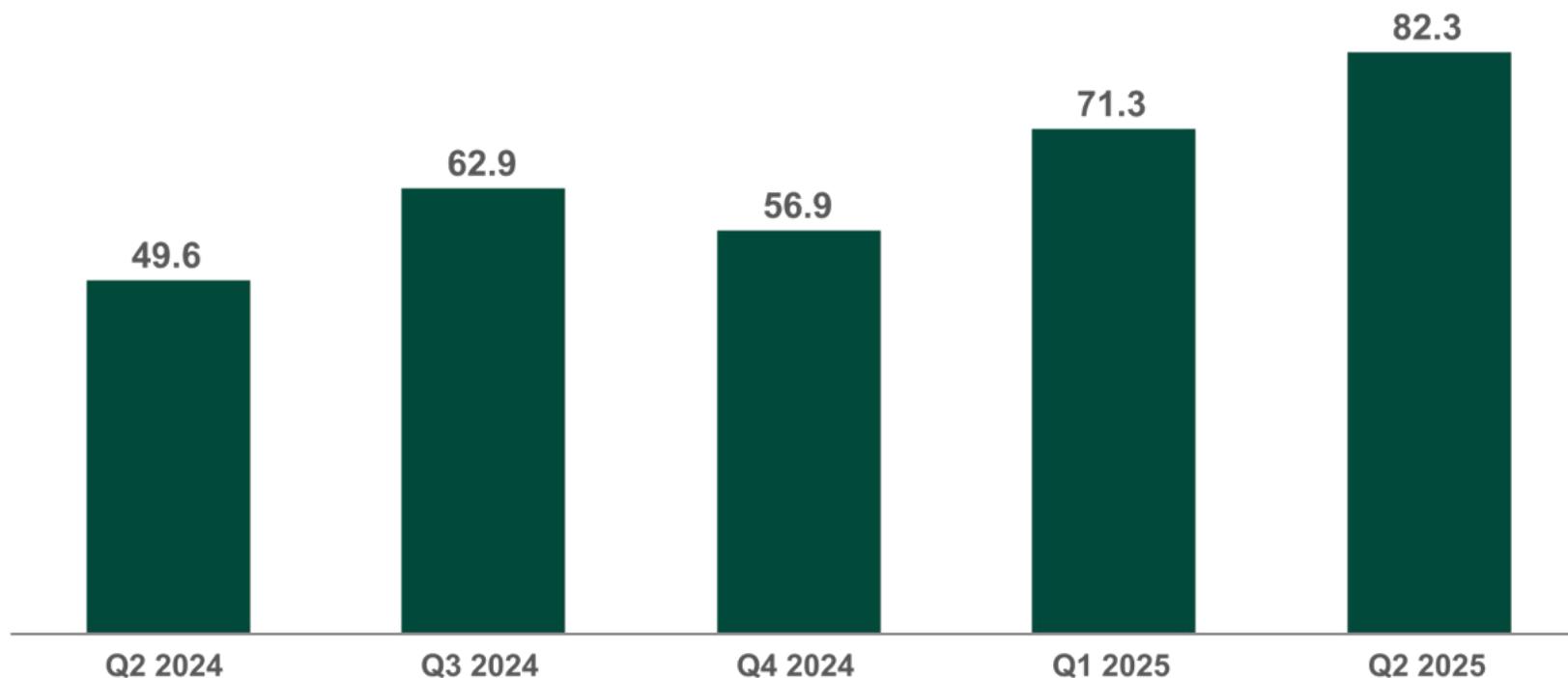
13

Cifras en millones de USD

El EBITDA Ajustado tuvo un aumento del **66%**, debido al incremento de los ingresos por la subida de los precios del oro del 42% y el aumento del 0,4% en las ventas de oro.

+66%

ADJ. EBITDA
Q2 2025 vs. Q2 2024



El EBITDA Ajustado es una medida financiera no NIIF. Su medida NIIF más comparable es la utilidad neta. Las medidas financieras e indicadores no NIIF no deben considerarse de forma aislada o como un sustituto de las medidas de desempeño preparadas de acuerdo con las NIIF. Estos indicadores, pueden no ser comparables con indicadores financieros similares divulgados por otros emisores

Efectivo y Deuda neta

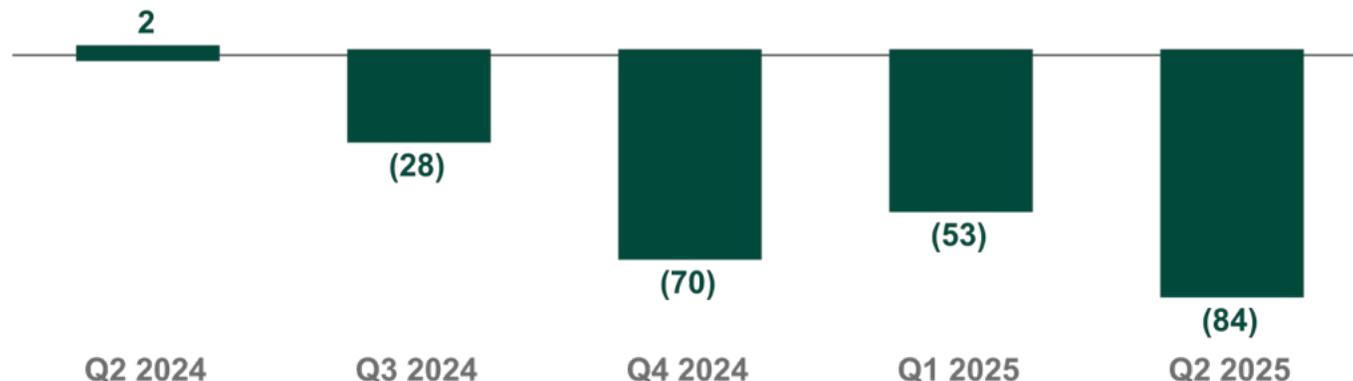
Cifras en millones de USD

Efectivo y equivalentes



- Los flujos de efectivo netos de las operaciones representan ingresos por la venta de oro, plata y electricidad por \$196 M, menos pagos a proveedores \$91 M, pagos por salarios y beneficios de empleados \$20 M y pago de impuestos \$25 M
- El flujo de efectivo utilizado en actividades de inversión se explica por compras de PPE por \$19 M
- El flujo usado para actividades de financiación se compuso en gran medida por el pago de dividendos por \$7 M y pago de obligaciones financieras \$5 M
- La composición de la deuda neta al cierre del trimestre consta de créditos y préstamos fueron de \$25.6 M, mientras que el saldo de efectivo y equivalentes de efectivo fue de \$109.7 M.

Deuda neta



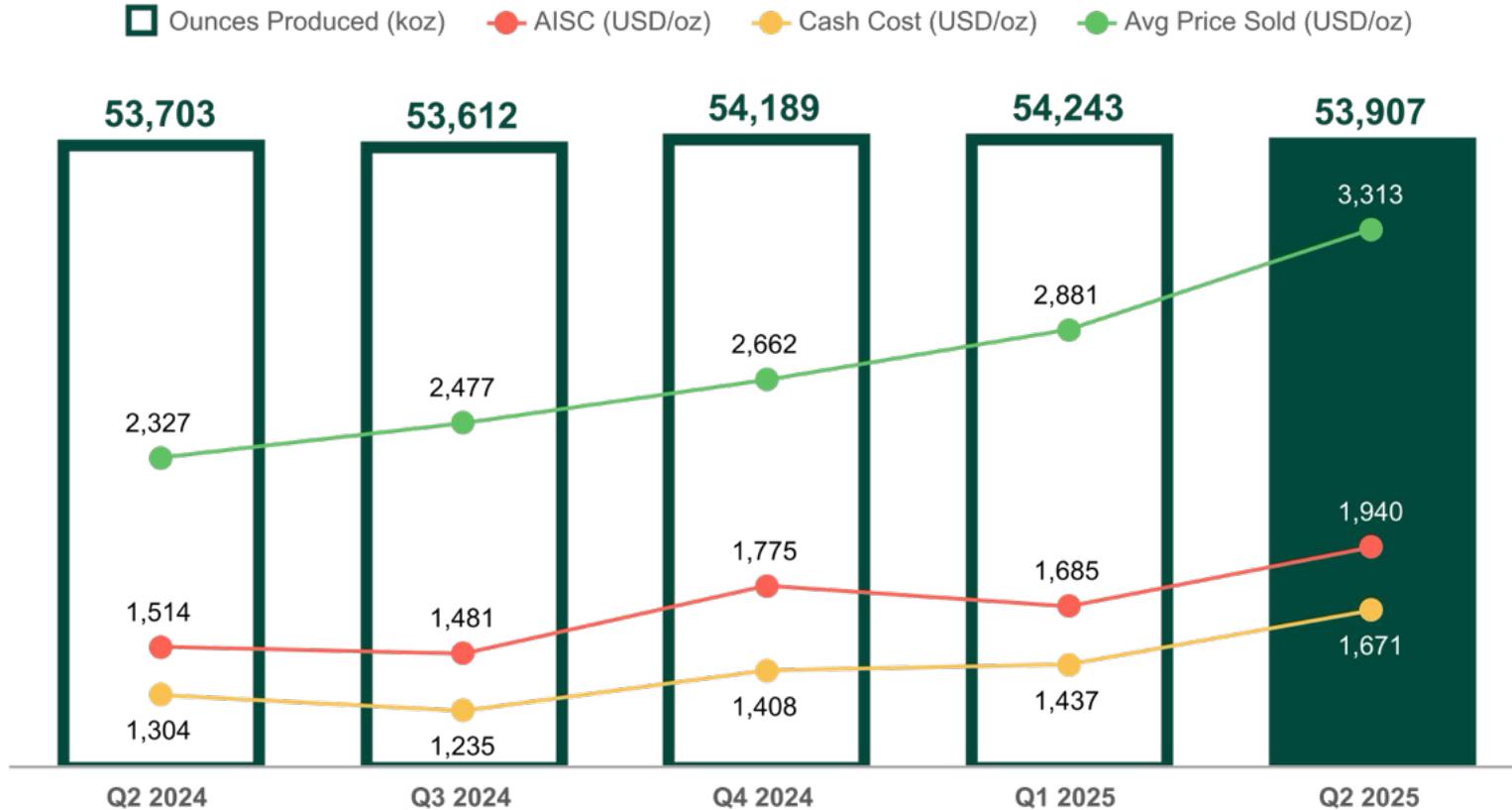


Indicadores Operativos



Presentado por:
David Londoño
CEO

Producción, precio promedio del oro y costos



La producción aumentó debido a una mayor producción del 1% en la propiedad aluvial Nechí, contrarrestado levemente por una menor producción del 0,2% en la propiedad Hemco.

+42%
Average Sale Price
Q2 2025 vs. Q2 2024

+0.4%
Oz Produced
Q2 2025 vs. Q2 2024

+28%
AISC
Q2 2025 vs. Q2 2024

+28%
Cash Cost
Q2 2025 vs. Q2 2024

El precio promedio de venta, el Cash Cost por onza de oro vendida y el AISC por onza de oro vendidas, son medidas financieras no NIIF. Las medidas financieras e indicadores no NIIF no deben considerarse de forma aislada o como un sustituto de las medidas de desempeño preparadas de acuerdo con las NIIF. Estos indicadores, pueden no ser comparables con indicadores financieros similares divulgados por otros emisores



Detalle por Operación



Presentado por:
David Londoño
CEO

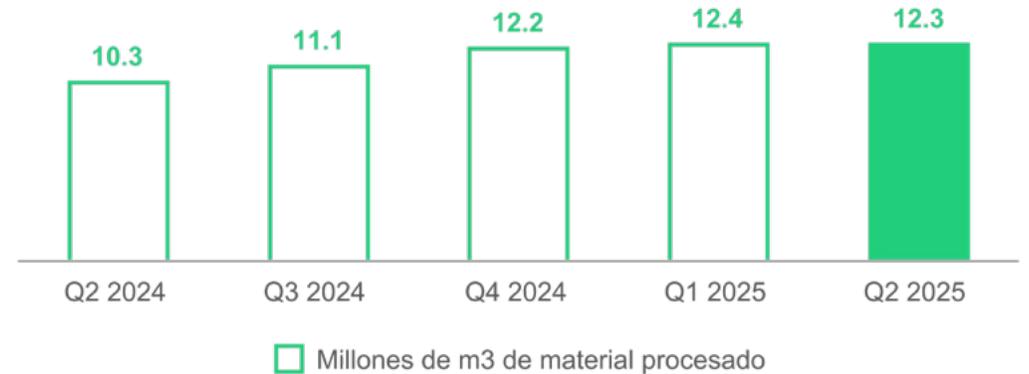
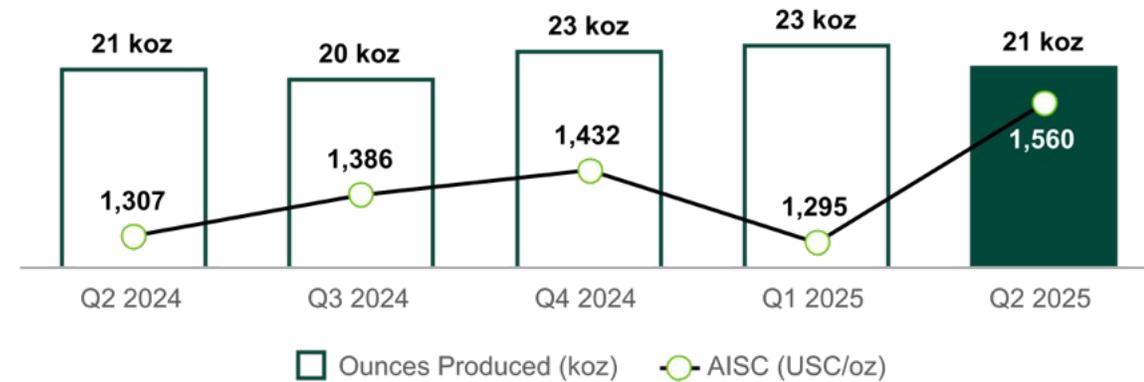


Q2 2025 vs. Q2 2024

Producción +1%
AISC +19%



- La producción del Q2 2025 incrementó en 1% con respecto al año 2024, debido principalmente a un incremento del volumen de material procesado, pese a una leve disminución en el tenor y la recuperación.
- El AISC por onza de oro vendida incrementó un 19% debido a mayores costos de mano de obra, formalización minera, mayores impuestos y regalías, y un incremento en los gastos de capital de mantenimiento.
- Se procesaron 12.3 millones de m3 de material, un 19,42% más que el segundo trimestre de 2024.
- Se firmó la nueva Convención Colectiva de Trabajo, que regirá entre mayo de 2025 y mayo de 2027, fortaleciendo la estabilidad laboral y las relaciones con nuestros trabajadores.
- Entrada en operación de la Planta Aurora



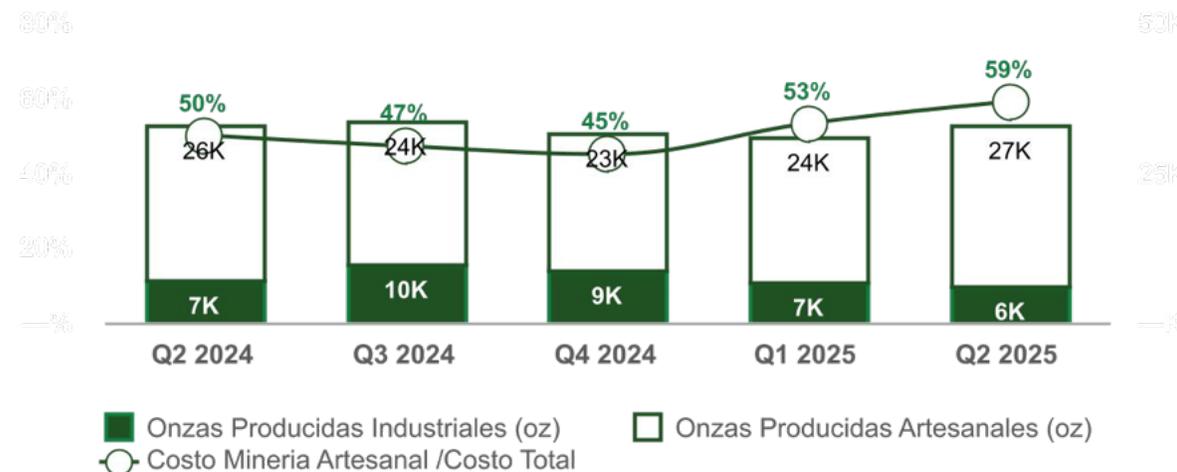


Q2 2025 vs. Q2 2024

Producción -0.2%
AISC +33%



- La producción fue un 0.2% menor en el segundo trimestre de 2025 debido principalmente a una disminución del 5% en los tenores procesados, que se compensó procesando 7% más toneladas durante el trimestre
- El AISC por onza incrementó un 33% debido al mayor precio del oro, lo que causó un aumento en los costos de compra del mineral a cooperativas artesanales, a quienes se les paga un porcentaje del precio spot.
- De las 33 koz producidas, 27koz (82%) corresponden a producción Artesanal. El 59% del costo para el Q2 es asociado a producción Artesanal
- Firma del convenio colectivo con los sindicatos, con vigencia hasta 2027.
- Ampliación de la Planta Hemco, expandiendo en 20% la capacidad de procesamiento.



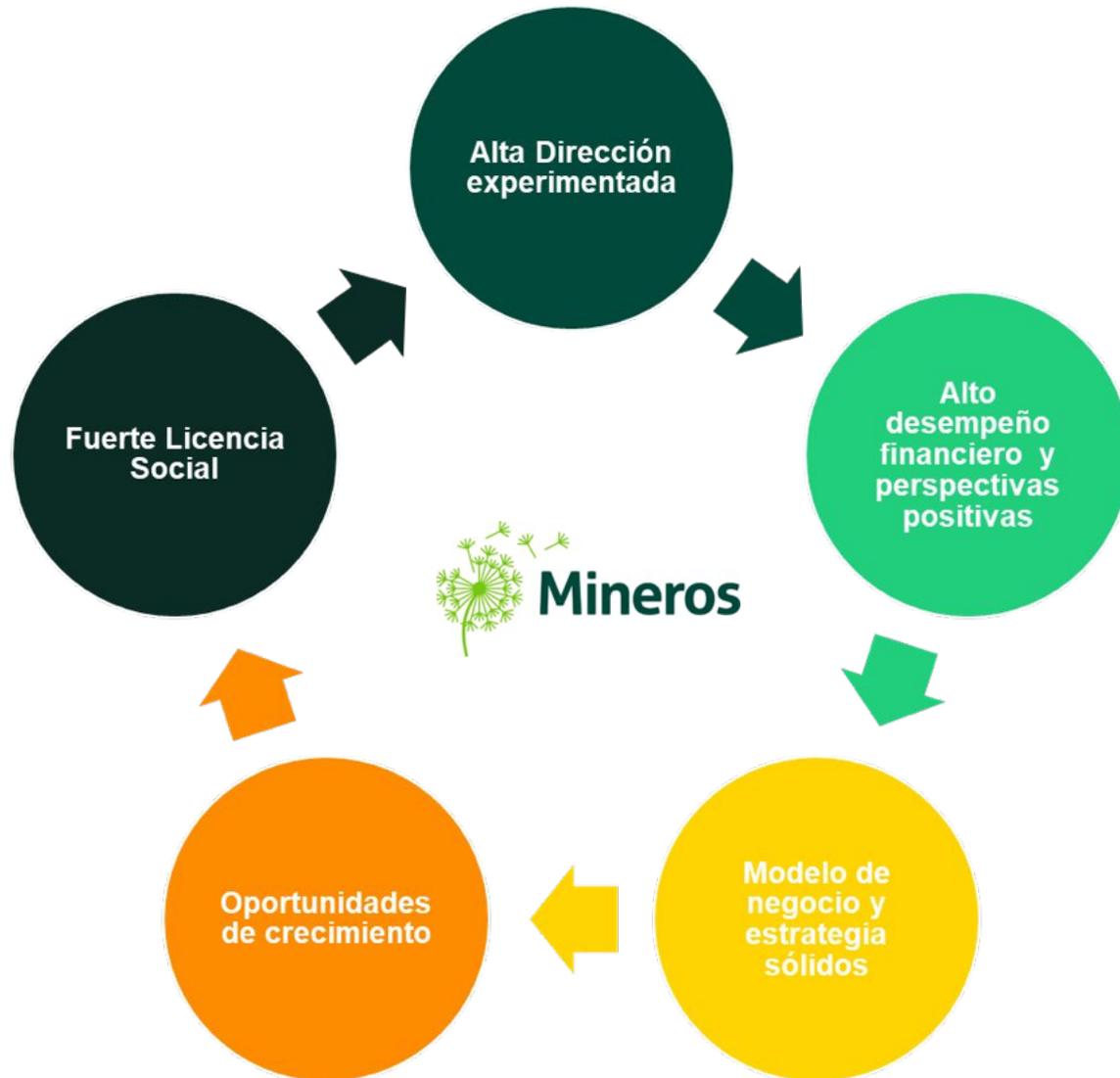
El AISC por onza de oro vendida, es una medida financiera no NIIF. Las medidas financieras e indicadores no NIIF no deben considerarse de forma aislada o como un sustituto de las medidas de desempeño preparadas de acuerdo con las NIIF. Estos indicadores, pueden no ser comparables con indicadores financieros similares divulgados por otros emisores



Retos y Perspectivas



Presentado por:
David Londoño
CEO



La estrategia Corporativa se basa en aprovechar nuestro potencial de exploración, optimizar nuestras operaciones y asegurar que nuestro crecimiento sea sostenible y beneficie a todos nuestros grupos de interés.

Focos estratégicos:

1. Acelerar la Exploración
2. Excelencia Operativa
3. Minería Responsable
4. Crecimiento Orgánico e Inorgánico

Oportunidades - Programas de crecimiento y exploración



Exploración cercana a la mina

- Se completaron un total de 10,862 metros de perforación diamantina en las minas Panamá y Pioneer durante el segundo trimestre de 2025. Esto representa aproximadamente el 65% del plan de perforación para 2025.
- El propósito de esta campaña es aumentar los Recursos y Reservas Minerales en las minas mencionadas. Se perforaron 5,148 metros en la mina Panamá y 5,714 metros en la mina Pioneer. Estamos actualizando los Recursos y Reservas Minerales y la publicación está programada para principios de 2026



Proyecto Porvenir

- Mineros ha obtenido el permiso necesario para la fase de construcción de una mina subterránea. Este permiso autoriza la preparación del sitio y el desarrollo de trabajos subterráneos, y no constituye una autorización para operar la mina.
- La optimización del estudio de pre-factibilidad está programada para finales de 2025.

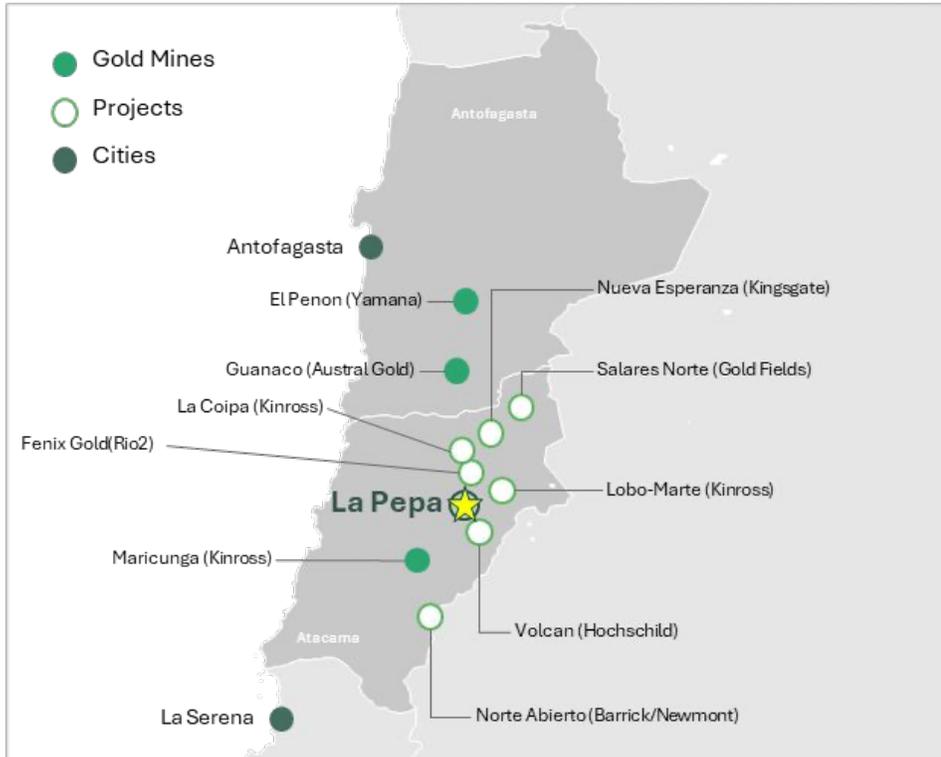


Depósito Guillermina

- El 24 de julio de 2025, Mineros anunció una estimación inicial de recursos para el Depósito Guillermina, con 30 mil onzas de oro (Au) indicadas y 55 mil onzas inferidas.
- La mineralización está abierta, lo que sugiere potencial de expansión. Actualmente, está en curso una campaña de perforación de 2,000 metros que inició en julio de 2025.

Oportunidades - Proyecto La Pepa

23



El Proyecto La Pepa es un proyecto avanzado de exploración de oro situado en el Cinturón de Oro Maricunga de la Región de Atacama, Chile, aproximadamente a 800 km al norte de Santiago y a 110 km al este de Copiapó, a 4,200 metros sobre el nivel del mar en la Cordillera de los Andes.

Adquisición del 80% del Proyecto a Pan American Silver

- ✓ Mineros adquirirá una participación del 80% en el Proyecto por \$40 millones lo que eleva su participación al 100%.
- ✓ Se espera que la Adquisición se cierre a más tardar el 30 de septiembre de 2025.
- ✓ El Proyecto representa una importante oportunidad en etapa de exploración para Mineros en Chile, con una mineralización prometedora y planes para un mayor desarrollo.
- ✓ Localizado en Chile, una jurisdicción adicional que favorece la minería, en un distrito altamente prospectivo.

Detalles clave del proyecto

Exploración y Desarrollo: Distrito minero con presencia de mineras multinacionales, con amplia experiencia en el sector.

Perforación y resultados: Programa de perforación de 6,342 metros (2019-2020) confirmó la continuidad lateral y continúa abierto en todas las direcciones.

Planes futuros: Desarrollo de campaña de exploración y estudios adicionales

Actualización de Estimaciones de costos para 2025

24



Actualización de estimaciones costos para 2025*

Costo en efectivo por onza de oro vendida	Seis meses terminados el 30 de junio de 2025	Guía revisada 2025 (\$/onza)	Guía 2025 (\$/onza)
Nechí Aluvial	1,230	1,270 - 1,370	1,220 - 1,320
Hemco	1,794	1,740 - 1,840	1,420 - 1,520
Consolidado	1,554	1,550 - 1,640	1,340 - 1,430
Costo total sostenido (AISC) por onza de oro vendida			
Nechí Aluvial	1,420	1,490 - 1,590	1,440 - 1,540
Hemco	1,990	2,000 - 2,100	1,680 - 1,780
Consolidado	1,812	1,880 - 1,980	1,650 - 1,750

- ✓ Nuestras estimaciones de costos iniciales, no reflejan la realidad actual de los precios del oro, por lo que la guía para 2025 del Cash Cost por onza de oro vendida y del AISC por onza de oro vendida ha sido ajustada.
- ✓ Esta actualización únicamente corresponde a nuestras estimaciones de costos, y no incorpora una modificación en nuestras estimaciones de producción, las cuales se mantienen de conformidad a lo presentado al mercado a principios de este año.

*Actualización sobre los estimados presentados al mercado el 22 de enero de 2025

Oportunidades - Cambios en la Alta Dirección

25



Chief Financial Officer (CFO)

El 21 de julio de 2025, Mineros anunció el nombramiento de David Splett como CFO, a partir del 22 de julio de 2025

David es licenciado en Economía y Administración, y Contador Público. Además, cuenta con una maestría en Investigación de Operaciones y un MBA. Tiene 35 años de experiencia internacional en recursos y una trayectoria demostrada en la creación de valor y éxito en roles financieros y operativos en metales básicos y preciosos, minerales industriales, petróleo y gas.

A lo largo de su carrera, David ha ocupado cargos ejecutivos y de alta dirección en Calibre Mining, Goldcorp, Mosaic Corporation, Teck Resources, Antamina, entre otras empresas. Su incorporación a Mineros representa un paso importante para continuar avanzando en los objetivos estratégicos de nuestra Compañía.



Vicepresidente de Talento

El 3 de julio de 2025, Edilia Diossa Acosta se une a Mineros como Vicepresidenta de Talento

Edilia es Ingeniera Industrial con MBA y más de 18 años de experiencia en posiciones de liderazgo estratégico en Gestión Humana en compañías de los sectores minero, agroindustrial y de servicios. Experta en diseño e implementación de modelos organizacionales de alto impacto, transformación cultural, negociación colectiva, gobierno corporativo del talento y alineación de la gestión humana con el crecimiento del negocio.

Ha trabajado en compañías como Comfenalco Antioquia, Grupo Bios, Sanimax y Sun Valley Investments, donde se desempeñó como Gerente de Gestión Humana. Su incorporación representa un paso importante para continuar con el compromiso de desarrollar y fortalecer nuestro equipo humano.



Por el bienestar
de todos

bvc

Emisor
IR