

# Informe de Gerencia – 2T25

## Nexa Resources Perú S.A.A. y Subsidiarias

### **Nexa Perú reporta Resultados del Segundo Trimestre 2025 incluyendo EBITDA ajustado de US\$113 Millones**

**Lima, 31 de Julio de 2025** –Nexa Resources Perú S.A.A. y subsidiarias ("Nexa Perú", o "Compañía") anuncia hoy sus resultados para los tres y seis meses terminados al 30 de junio de 2025. Este Comunicado de Resultados debe ser leído en conjunto con los estados financieros consolidados no auditados de Nexa Perú y sus notas al 30 de junio de 2025. Este documento contiene declaraciones a futuro.

#### **Mensaje del CEO – José Carlos del Valle**

Nexa Perú presentó sólidos resultados trimestrales, demostrando una recuperación gradual y un progreso estratégico continuo en medio de condiciones de mercado cambiantes. Nuestras operaciones recuperaron impulso tras las interrupciones provocadas por el clima a principios del año en la región de Pasco. Seguimos priorizando la estabilidad operativa y la generación de flujo de caja.

En Cerro Pasco, alcanzamos hitos clave en la Fase I del proyecto de integración, incluyendo la finalización de la ingeniería, la obtención de todos los permisos y la movilización de contratistas para las obras civiles, mientras que los estudios de la Fase II avanzan según lo previsto. Mantenemos la confianza en este proyecto, que tiene el potencial de extender la vida útil de la mina por más de una década y mejorar los márgenes operativos.

En el segundo trimestre de 2025, los precios del zinc y del plomo enfrentaron una leve presión debido a la incertidumbre comercial, mientras que los precios más fuertes de la plata y el cobre en comparación con el primer trimestre de 2025 respaldaron el crecimiento secuencial del EBITDA y de la utilidad neta. A pesar de la volatilidad continua en los precios, las perspectivas fundamentales para nuestros metales siguen siendo sólidas, lo que proporciona resiliencia frente a desafíos externos.

De cara al futuro, seguimos enfocados en la excelencia operativa, una asignación disciplinada de capital y una planificación ágil para afrontar las incertidumbres globales. Con fundamentos a largo plazo intactos y un portafolio de activos resilientes, Nexa está bien posicionada para capitalizar tanto los repuntes del mercado de materias primas como las inversiones estratégicas. Mantenemos nuestro compromiso con operaciones seguras, eficientes y con la creación sostenible de valor para todos los grupos de interés.

#### **Aspectos Destacados 2T25 | Operacionales, Financieros y Corporativos**

- Los ingresos netos consolidados alcanzaron los US\$250 millones en el segundo trimestre, en comparación con los US\$252 millones del año anterior, impulsados principalmente por menores precios de los metales en la LME (zinc, cobre y plomo) y menores volúmenes de ventas de zinc, cobre y plomo en Cerro Lindo, compensados parcialmente por mayores volúmenes de ventas de zinc y plomo en El Porvenir y Atacocha. En comparación con el 1T25, los ingresos netos aumentaron un 19%, respaldados por mayores volúmenes de ventas de zinc, cobre y plomo en Cerro Lindo, mayores volúmenes de ventas de zinc y plomo en El Porvenir y Atacocha, y mayores precios del cobre en la LME. En el 1S25, los ingresos netos fueron de US\$460 millones, un aumento del 5% con respecto al 1S24 debido a mayores precios del zinc y el cobre en la LME, mayores volúmenes de ventas de zinc en El Porvenir y Atacocha y mayores volúmenes de ventas de plomo en Atacocha.
- La producción de zinc totalizó 40kt en el trimestre, un aumento del 3% respecto al 2T24. Este incremento se debió principalmente a mayores leyes promedio de zinc en las minas El Porvenir y Atacocha. En comparación con el 1T25, la producción de zinc aumentó un 27%, principalmente

debido a mayores volúmenes de mineral tratado en las 3 unidades y mayores leyes de zinc en Cerro Lindo y El Porvenir, así como una calidad de mineral constante en Atacocha.

- El EBITDA Ajustado fue de US\$113 millones en el 2T25, en comparación con US\$93 millones en el 2Q24. El incremento se debió principalmente a la contribución positiva de subproductos relacionada con mayores precios de la plata y el oro, menores cargos por tratamiento (TCs) y un menor cash cost<sup>1</sup>, lo cual fue parcialmente compensado por menores precios en la LME del zinc, cobre y plomo, y menores volúmenes de venta de concentrados de zinc y cobre en Cerro Lindo. En el 2T25, el EBITDA Ajustado fue 62% superior en comparación con los US\$70 millones del 1T25, debido principalmente a mayores ventas de concentrados de zinc, cobre y plomo en Cerro Lindo y mayores volúmenes de venta de zinc y plomo en El Porvenir y Atacocha, combinado con una mejor contribución de subproductos relacionada con mayores precios de la plata y el oro y menores costos operativos en las 3 unidades, lo que fue parcialmente compensado por menores precios del zinc y el plomo. En el 1S25, el EBITDA Ajustado totalizó US\$182 millones, en comparación con US\$152 millones del año anterior.
- El cash cost minero<sup>1</sup> en el 2T25 fue de US\$(0.56)/lb en comparación con US\$(0.44)/lb en el 2T24. Esta mejora se debió principalmente a una mayor contribución de subproductos por los mayores precios del plomo, cobre y plata, menores TCs en las 3 unidades y una reducción en los costos operativos debido a menores gastos de mantenimiento y menores servicios de terceros en Cerro Lindo y El Porvenir. En comparación con el 1T25, el cash cost disminuyó en US\$0.27/lb, atribuible principalmente a una mayor contribución de subproductos por mayores volúmenes de venta de cobre y plomo.
- La utilidad neta en el 2T25 fue de US\$63 millones y totalizó US\$103 millones en el 1S25. La utilidad neta atribuible a los accionistas de Nexa fue de US\$63 millones en el 2T25 y de US\$103 millones en el 1S25, lo que resultó en una ganancia por acción de US\$0.05 y US\$0.08, respectivamente.
- La razón deuda neta a EBITDA Ajustado de los últimos doce meses se mantuvo negativa en 0.24x, en comparación con una cifra negativa de 0.40x al cierre de marzo de 2025 y una negativa de 0.74x hace un año.
- El efectivo total<sup>2</sup> disminuyó en US\$45 millones al 30 de junio de 2025 en comparación con marzo de 2025. Este impacto fue impulsado principalmente por el pago de dividendos de US\$50 millones a los accionistas de Nexa Perú. Al 30 de junio de 2025, nuestra liquidez disponible actual se mantuvo sólida en US\$126 millones.
- Nexa declaró en marzo de 2025 una distribución de dividendos a sus accionistas por un monto de US\$100 millones en 2025, a pagarse en dos partes. La primera parte, de US\$50 millones, fue pagada el 30 de abril de 2025, y la segunda está programada para el 30 de septiembre de 2025.
- Como hecho subsecuente, el 17 de julio de 2025, Nexa Resources El Porvenir S.A.C., subsidiaria de Nexa Perú, lanzó una Oferta Pública de Adquisición (OPA) voluntaria por hasta 11,205,312 acciones Clase A con derecho a voto y 548,225,621 acciones Clase B sin derecho a voto de Nexa Resources Atacocha S.A.A. El periodo de la oferta, de 20 días, va del 17 de julio de 2025 al 19 de agosto de 2025. Los detalles completos de la oferta, incluyendo términos y condiciones, están disponibles en el prospecto de acciones Clase A y Clase B, publicado en la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y en las plataformas de la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).
- En el 2T25, logramos avances significativos en la Fase I del Proyecto de Integración Cerro Pasco, que se enfoca en la implementación y mejora del sistema de bombeo y tuberías de relaves para mejorar la eficiencia operativa y extender la vida útil del complejo minero. Durante el trimestre, se alcanzaron hitos clave, incluyendo la finalización de la ingeniería detallada para la

<sup>1</sup> Nuestro cash cost neto de créditos por sub-productos se mide con respecto al zinc vendido.

<sup>2</sup> Efectivo y equivalentes de efectivo.

infraestructura de relaves en las operaciones de El Porvenir y Atacocha. Finalizamos la adquisición de equipos clave, cuya fabricación avanza según lo programado, y obtuvimos con éxito todos los permisos de construcción necesarios para ambos sitios. Tras la adjudicación de los contratos civiles y electromecánicos, se iniciaron en mayo las actividades preliminares de construcción, incluyendo la preparación del terreno. En julio comenzaron los trabajos de movimiento de tierras y construcción civil. Paralelamente, continúan los trabajos preparatorios para la Fase II, que involucra evaluaciones técnicas del pique Picasso y la integración subterránea.

- En abril, inauguramos el Polideportivo San Juan de Milpo cerca del Complejo Pasco, como parte de nuestras iniciativas de valor compartido. El centro promueve una educación integral a través del deporte, fomentando estilos de vida saludables, inclusión social y bienestar emocional.
- En mayo, ampliamos el acceso a energía renovable en el Valle de Topará (Chincha-Ica), en alianza con Triple Flag Precious Metals Corp. y con el apoyo del World Gold Council. Instalamos seis kits solares que beneficiaron a más de 120 familias agrícolas cercanas a la mina Cerro Lindo. La iniciativa mejora el riego, reduce los costos energéticos y aumenta los ingresos familiares, reforzando nuestro compromiso con la innovación y el impacto social medible.
- En junio, organizamos el Encuentro de Socios Estratégicos en Perú, recibiendo a 134 representantes de 40 empresas contratistas clave. El evento reforzó nuestro compromiso con una sólida cultura de seguridad en todas nuestras operaciones. A través del diálogo abierto y sesiones colaborativas, enfatizamos los principios fundamentales que guían nuestra filosofía de seguridad: confianza mutua, trabajo en alianza y respeto inquebrantable por el bienestar humano.
- Durante todo junio, celebramos el Mes del Orgullo LGBTQIAPN+ en todas nuestras operaciones, involucrando a nuestros colaboradores en iniciativas de sensibilización para fomentar una cultura de inclusión, respeto y sentido de pertenencia.

## Principales Indicadores

US\$ millones (excepto donde no aplique)	2T25	1T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1S25	1S24	1S25 vs. 1S24
Mineral Tratado (kt)	2,550.2	2,318.2	2,388.5	6.8%	4,868.4	4,736.5	2.8%
<b>Producción mineral  metal contenido en concentrados</b>							
Zinc (kt)	40.0	31.4	38.6	3.5%	71.3	78.1	(8.7%)
Cobre (kt)	7.3	6.4	8.4	(13.5%)	13.7	14.4	(4.9%)
Plomo (kt)	12.9	10.1	12.7	1.8%	23.0	26.5	(13.0%)
Plata (kt)	2,415.6	2,083.2	2,415.3	0.0%	4,498.8	5,076.9	(11.4%)
<b>Producción Zinc Equiv. (kt)</b>	<b>102.9</b>	<b>85.6</b>	<b>104.6</b>	<b>(1.6%)</b>	<b>188.4</b>	<b>205.2</b>	<b>(8.2%)</b>
<b>Cash Cost RoM (US\$/t)</b>	<b>42.8</b>	<b>45.1</b>	<b>48.1</b>	<b>(11.1%)</b>	<b>43.9</b>	<b>46.6</b>	<b>(5.8%)</b>
<b>Cash Cost Neto de Sub-productos (US\$/t)</b>	<b>(1,228.8)</b>	<b>(633.9)</b>	<b>(975.8)</b>	<b>25.9%</b>	<b>(963.4)</b>	<b>(555.8)</b>	<b>73.3%</b>
<b>Ingresos Netos Consolidados</b>	<b>249.7</b>	<b>210.5</b>	<b>251.7</b>	<b>(0.8%)</b>	<b>460.2</b>	<b>439.4</b>	<b>4.7%</b>
<b>EBITDA ajustado <sup>(1)</sup></b>	<b>112.8</b>	<b>69.5</b>	<b>93.4</b>	<b>20.8%</b>	<b>182.3</b>	<b>151.5</b>	<b>20.3%</b>
<i>Margen EBITDA ajustado (%)</i>	<i>45.2%</i>	<i>33.0%</i>	<i>37.1%</i>	<i>8.1p.p.</i>	<i>39.6%</i>	<i>34.5%</i>	<i>5.1p.p.</i>
Sostenimiento <sup>(2)</sup>	42.4	24.3	26.9	58.1%	66.7	64.8	3.0%
Expansión	0.0	0.0	0.0	-	0.0	0.0	(100.0%)
Otros <sup>(3)(4)</sup>	0.1	0.4	(0.0)	-	0.5	0.0	9235.6%
<b>CAPEX</b>	<b>42.6</b>	<b>24.7</b>	<b>26.8</b>	<b>58.5%</b>	<b>67.3</b>	<b>64.8</b>	<b>3.8%</b>
<b>Liquidez y Endeudamiento</b>							
Caja, equivalentes de efectivo	126.2	171.0	195.7	(35.5%)	126.2	195.7	(35.5%)
Deuda Neta	(85.2)	(132.3)	(185.0)	(54.0%)	(85.2)	(185.0)	(54.0%)
Deuda Neta / LTM EBITDA ajustado(x)	(0.24)	(0.40)	(0.74)	(67.1%)	(0.24)	(0.74)	(67.1%)

(1) Consulte "Uso de medidas financieras no IFRS" para obtener más información. La Compañía revisó su definición de EBITDA Ajustado para excluir ciertos elementos para brindar una mejor comprensión de su desempeño operativo y financiero. Para detalles sobre definición y política contable, favor referirse a la nota 11 (d) – Administración de Riesgos Financieros: Administración del riesgo de estructura de capital en los "Estados financieros consolidados al 31 de diciembre de 2024".

(2) Incluye HSE e inversiones en presas de relaves.

(3) Modernización, Tecnología de Información y Otros.

(4) El monto negativo se refiere principalmente a créditos fiscales.

## Desempeño Financiero Consolidado

### Estado de Resultados

US\$ millones	2T25	1T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1S25	1S24	1S25 vs. 1S24
<b>Ventas netas</b>	<b>249.7</b>	<b>210.5</b>	<b>251.7</b>	<b>(0.8%)</b>	<b>460.2</b>	<b>439.4</b>	<b>4.7%</b>
Costo de ventas	(130.2)	(124.2)	(148.0)	(12.0%)	(254.5)	(282.0)	(9.8%)
Gastos de ventas y de administración	(7.2)	(8.6)	(8.1)	(11.1%)	(15.8)	(16.8)	(5.8%)
Gastos de exploración mineral y evaluación de proyectos	(8.3)	(9.0)	(9.2)	(10.5%)	(17.3)	(13.9)	24.3%
Deterioro de activos no Corrientes <sup>(1)</sup>	(0.0)	(0.4)	(54.3)	(100.0%)	(0.5)	(54.3)	(99.2%)
Gastos de suspensión temporal de mina subterránea	0.0	0.0	(0.0)	(100.0%)	0.0	0.0	-
<b>Otros ingresos y gastos, neto</b>	<b>(12.1)</b>	<b>(8.5)</b>	<b>(14.0)</b>	<b>(13.5%)</b>	<b>(20.6)</b>	<b>(21.2)</b>	<b>(2.4%)</b>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(1.5)</b>	<b>(3.0)</b>	<b>0.6</b>	<b>-</b>	<b>(4.6)</b>	<b>3.1</b>	<b>-</b>
Ingresos financieros	7.3	9.6	6.8	6.0%	16.9	15.0	12.8%
Gastos financieros	(6.1)	(9.9)	(6.3)	(3.3%)	(16.0)	(12.1)	32.9%
Otros resultados financieros, neto	(2.6)	(2.8)	0.1	-	(5.4)	0.2	-
Depreciación, amortización	14.2	8.8	20.3	(30.0%)	23.0	42.3	(45.6%)
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>112.8</b>	<b>69.5</b>	<b>93.4</b>	<b>20.8%</b>	<b>182.3</b>	<b>151.5</b>	<b>20.3%</b>
<i>Margen EBITDA ajustado</i>	<i>45.2%</i>	<i>33.0%</i>	<i>37.1%</i>	<i>8.1pp</i>	<i>39.6%</i>	<i>34.5%</i>	<i>5.1pp</i>
Impuesto a las ganancias <sup>(2)</sup>	(27.0)	(17.0)	(2.2)	1,116.5%	(44.1)	(15.6)	182.3%
<b>Utilidad Neta (Pérdida)</b>	<b>63.3</b>	<b>39.6</b>	<b>16.4</b>	<b>286.0%</b>	<b>102.9</b>	<b>38.9</b>	<b>164.8%</b>
Atribuible a propietarios de la controladora	62.6	40.0	15.5	303.2%	102.6	38.8	164.2%
Atribuible a participaciones no controladoras	0.7	(0.4)	0.9	(21.5%)	0.3	0.0	989.3%
Promedio de número de acciones en circulación – en miles	1,272,108	1,272,108	1,272,108	-	1,272,108	1,272,108	-
<b>Ganancia (pérdida) básica y diluida por acción (en US\$)</b>	<b>0.05</b>	<b>0.03</b>	<b>0.01</b>	<b>303.2%</b>	<b>0.08</b>	<b>0.03</b>	<b>164.2%</b>

(1) Para obtener información más detallada, consulte la nota explicativa 16 – “Deterioro de activos de larga duración” en los “Estados financieros consolidados intermedios condensados al y por los tres meses terminados al 30 de junio de 2025”.

(2) Para obtener información más detallada, consulte la nota explicativa 7 (c) – “Resumen de posiciones inciertas por impuestos a las ganancias” en los “Estados financieros consolidados intermedios condensados al y por los tres meses terminados al 30 de junio de 2025”.

### Ventas Netas

En el 2T25, los ingresos netos fueron de US\$250 millones, un 1% menores en comparación interanual, impulsados principalmente por menores precios de los metales en la LME (zinc, cobre y plomo) y menores volúmenes de ventas de zinc, cobre y plomo en Cerro Lindo; parcialmente compensados por mayores volúmenes de ventas de zinc y plomo en El Porvenir y Atacocha. Los precios promedio en la LME para el zinc, cobre y plomo disminuyeron en 7%, 2% y 10%, respectivamente, en comparación con el mismo período de 2024. Para más detalles sobre los precios de los metales, por favor refiérase a la sección “Escenario de Mercado”.

En comparación con el 1T25, los ingresos netos aumentaron en un 19%, principalmente debido a mayores volúmenes de ventas de zinc, cobre y plomo en Cerro Lindo, mayores volúmenes de ventas de zinc y plomo en El Porvenir y Atacocha, y mayores precios del cobre en la LME.

En los primeros seis meses de 2025, los ingresos netos de US\$460 millones aumentaron un 5% en comparación con el 1S24, impulsados principalmente por mayores precios del zinc y el cobre en la LME, mayores volúmenes de ventas de zinc en El Porvenir y Atacocha, y mayores volúmenes de ventas de plomo en Atacocha. Durante el período, los precios promedio en la LME del zinc y el cobre aumentaron ambos un 4%, mientras que los precios del plomo disminuyeron un 8% en comparación con el 1S24.

### **Gastos de Ventas y Administrativos**

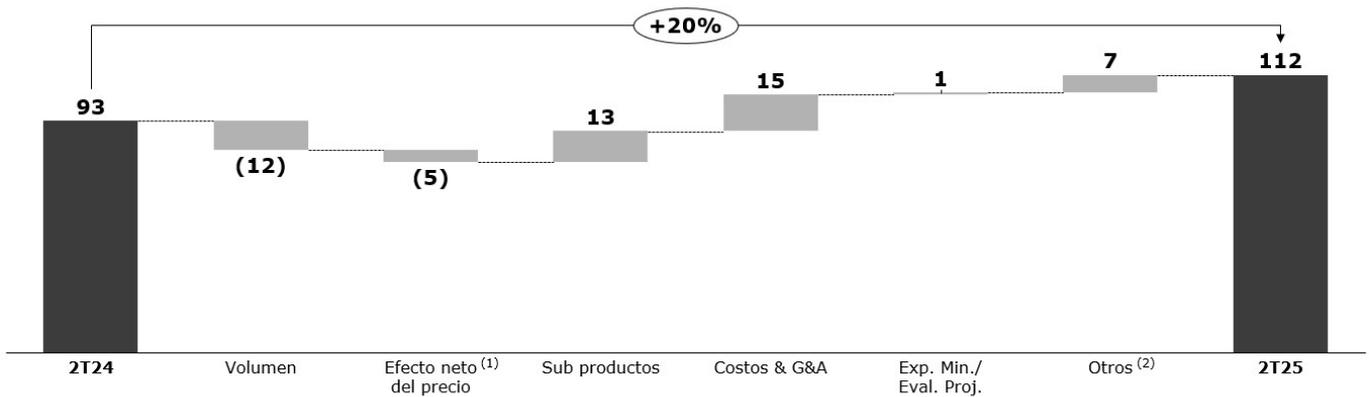
En el 2T25, los gastos de venta, generales y administrativos ("SG&A") ascendieron a US\$7 millones, una disminución del 11% en comparación con el 2T24, impulsada principalmente por menores servicios de terceros relacionados con servicios de consultoría. En comparación con el 1T25, los gastos SG&A disminuyeron un 16%, debido a menores servicios de terceros relacionados con honorarios de consultoría y servicios de back-office.

En el 1S25, los gastos SG&A ascendieron a US\$16 millones, un 6% menos en comparación con el mismo período del año anterior, impulsado por menores gastos de depreciación y amortización, así como menores servicios de terceros relacionados con honorarios de consultoría.

### **EBITDA ajustado**

En el 2T25, el EBITDA Ajustado fue de US\$113 millones, en comparación con US\$93 millones hace un año. El incremento se debió principalmente a: (i) el impacto positivo de subproductos por US\$13 millones, relacionado principalmente con mayores precios de la plata y el oro, mayor contenido de plata en los concentrados de cobre y plomo en Cerro Lindo (debido a mayores leyes); y mayores ventas de contenido de plata y oro en el concentrado de plomo, en línea con un mayor volumen de ventas de plomo en El Porvenir y Atacocha; (ii) el impacto positivo de US\$15 millones relacionado con menores costos operativos, impulsado por menores costos de transporte de mineral, menores gastos de mantenimiento y una menor participación de los trabajadores en Cerro Lindo; (iii) el impacto positivo de US\$1 millón relacionado con menores gastos en exploración minera; y (iv) el impacto positivo de US\$8 millones, relacionado principalmente con una menor provisión por inventario obsoleto o de lento movimiento en Cerro Lindo y El Porvenir, y una menor provisión laboral en Cerro Lindo. Estos factores fueron parcialmente compensados por: (v) el efecto volumen negativo de US\$12 millones, relacionado principalmente con menores volúmenes de venta de concentrados de zinc y cobre en Cerro Lindo (debido a menores leyes de mineral); y (vi) el efecto precio neto negativo de US\$5 millones, relacionado con menores precios en la LME del zinc, cobre y plomo, y ajustes finales negativos para los metales cobre y plomo en Cerro Lindo y plomo en El Porvenir, relacionados principalmente con menores precios; compensado parcialmente por menores cargos por tratamiento ("TCs").

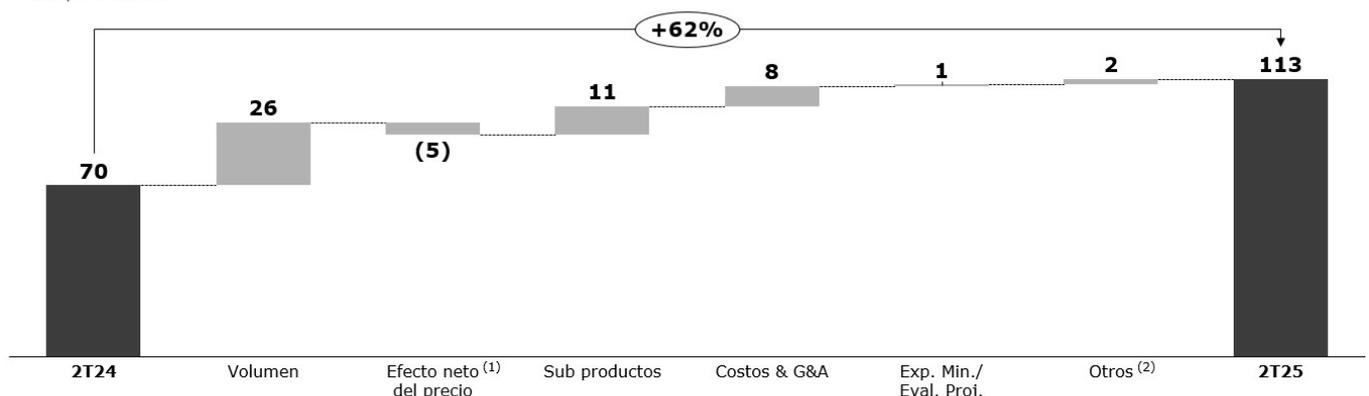
US\$ millones



(1) Incluye: Efecto del precio LME, Cargos por tratamiento ("TCs"), Variación del valor de mercado ("MTM"), Ajustes por facturación final y Otros.  
(2) Incluye: Otros resultados operativos.

En comparación con el 1T25, el EBITDA Ajustado aumentó un 62%, alcanzando los US\$113 millones. Este incremento se explica principalmente por: (i) el efecto volumen positivo de US\$26 millones, relacionado con mayores ventas de concentrados de zinc, cobre y plomo en Cerro Lindo (impulsadas por un mayor volumen de mineral tratado y mejores leyes), y mayores volúmenes de ventas de zinc y plomo en El Porvenir y Atacocha (explicado por mayor mineral tratado y mejores leyes); (ii) la contribución positiva de subproductos por US\$11 millones, relacionada con mayores precios de la plata y el oro, mayor contenido de plata en los concentrados de plomo en Cerro Lindo (debido a un mayor volumen de ventas de plomo); y mayores ventas de contenido de plata y oro en el concentrado de plomo, en línea con el mayor volumen de ventas de plomo en El Porvenir y Atacocha; (iii) el impacto positivo de US\$8 millones relacionado con menores costos operativos, impulsado por menores gastos de mantenimiento en las 3 unidades y menor participación de los trabajadores en Cerro Lindo; (iv) el impacto positivo de US\$1 millón relacionado con menores gastos en exploración minera; (v) el impacto positivo de US\$2 millones en "otros", relacionado principalmente con menores contingencias tributarias en El Porvenir. Estos factores fueron parcialmente compensados por: (vi) el impacto negativo neto por precio de US\$5 millones, debido principalmente a menores precios LME del zinc y plomo, y a un impacto negativo en la variación MTM para todos los metales; compensado parcialmente por menores cargos por tratamiento ("TCs").

US\$ millones



(1) Incluye: Efecto del precio LME, Cargos por tratamiento ("TCs"), Variación del valor de mercado ("MTM"), Ajustes por facturación final y Otros.  
(2) Incluye: Otros resultados operativos.

## Cash Cost Neto de Sub-productos<sup>3</sup>

Cash Cost Neto de Sub-productos		2T25	1T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1S25	1S24	1S25 vs. 1S24
<b>Consolidado</b>	<b>US\$/lb</b>	<b>(0.56)</b>	<b>(0.29)</b>	<b>(0.44)</b>	<b>25.9%</b>	<b>(0.44)</b>	<b>(0.25)</b>	<b>73.3%</b>
<b>Consolidado</b>	<b>US\$/t</b>	<b>(1,228.8)</b>	<b>(633.9)</b>	<b>(975.8)</b>	<b>25.9%</b>	<b>(963.4)</b>	<b>(555.8)</b>	<b>73.3%</b>
Cerro Lindo	US\$/t	(1,351.8)	(888.7)	(1,272.4)	6.2%	(1,154.5)	(904.7)	27.6%
El Porvenir	US\$/t	(860.5)	(220.4)	(112.4)	665.6%	(555.9)	220.2	-
Atacocha	US\$/t	(1,915.7)	(899.2)	(2,306.5)	(16.9%)	(1,455.5)	(1,165.4)	24.9%

El cash cost neto de subproductos en el 2T25 fue de US\$(0.56)/lb (o US\$(1,228.8)/t), en comparación con US\$(0.44)/lb (o US\$(975.8)/t) en el 2T24. Esta mejora se debió principalmente a una mayor contribución de subproductos por los mayores precios del cobre y plomo, y menores cargos por tratamiento (TCs) en las 3 unidades; menores costos operativos impulsados por menores gastos de mantenimiento y menores servicios de terceros en Cerro Lindo y El Porvenir; así como un mayor volumen de ventas de zinc en El Porvenir y Atacocha. En comparación con el 1T25, el cash cost disminuyó en US\$0.27/lb, atribuido principalmente a una mayor contribución de subproductos debido a mayores volúmenes de ventas de cobre y plomo; así como a menores TCs y mayores volúmenes de ventas de zinc en las 3 unidades.

## Costos Operacionales

Cash Cost RoM		2T25	1T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1S25	1S24	1S25 vs. 1S24
<b>Consolidado</b>	<b>US\$/t</b>	<b>42.8</b>	<b>45.1</b>	<b>48.1</b>	<b>(11.1%)</b>	<b>43.9</b>	<b>46.6</b>	<b>(5.8%)</b>
Cerro Lindo	US\$/t	37.9	40.7	45.8	(17.1%)	39.2	43.7	(10.1%)
El Porvenir	US\$/t	63.3	61.4	65.7	(3.6%)	62.4	63.8	(2.3%)
Atacocha	US\$/t	34.6	39.9	32.5	6.5%	37.0	33.1	11.7%

En el 2T25, se registró un cash cost RoM consolidado de US\$42.8/t, un 11% menor en comparación con el 2T24, impulsado principalmente por menores costos de servicios de terceros y mantenimiento en Cerro Lindo; y menores costos de servicios de terceros, personal y costos variables asociados a materiales auxiliares y servicios de sostenimiento con acero en El Porvenir. El cash cost consolidado del 2T25 fue un 5% menor en comparación con el 1T25, impulsado principalmente por menores costos operativos debido a menores gastos de servicios de terceros y mantenimiento en Cerro Lindo; y menores costos de servicios de terceros y de personal en El Porvenir.

## Resultado financiero neto

El resultado financiero neto en el 2T25 fue una pérdida de US\$1.5 millones, en comparación con una pérdida de US\$3 millones en el 1T25, impulsada principalmente por menores gastos financieros relacionados con menores intereses por tratamientos de impuestos a la renta inciertos y una menor variación del tipo de cambio, compensado parcialmente por el efecto negativo de menores ingresos por intereses sobre equivalentes de efectivo.

La variación del tipo de cambio tuvo un impacto negativo de US\$2.6 millones en el 2T25 frente a un impacto negativo de US\$2.8 millones en el 1T25, explicado principalmente por una apreciación del

<sup>3</sup> Nuestro cash cost neto de créditos por subproductos se mide con respecto al zinc vendido.

4% del PEN frente al dólar estadounidense, que fue de PEN/USD 3.543 al cierre del período, frente a PEN/USD 3.677 al cierre del 1T25.

Excluyendo el efecto de la variación del tipo de cambio, el resultado financiero neto en el 2T25 fue una ganancia de US\$1.1 millones, en comparación con una pérdida de US\$0.3 millones en el trimestre anterior.

US\$ miles	2T25	1T25	2T24
<b>Ingresos Financieros</b>	<b>7,263</b>	<b>9,634</b>	<b>6,849</b>
<b>Gastos Financieros</b>	<b>(6,134)</b>	<b>(9,888)</b>	<b>(6,345)</b>
<b>Otros resultados financieros, neto</b>	<b>(2,645)</b>	<b>(2,792)</b>	<b>82</b>
Variación cambiaria, neta	(2,645)	(2,792)	82
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(1,516)</b>	<b>(3,046)</b>	<b>586</b>
<b>Resultado Financiero Neto (excluyendo cambio)</b>	<b>1,129</b>	<b>(254)</b>	<b>504</b>

## Utilidad Neta

La utilidad neta fue de US\$63 millones en el 2T25, en comparación con una utilidad neta de US\$16 millones en el 2T24 y una utilidad neta de US\$40 millones en el 1T25.

La utilidad neta atribuible a los accionistas de Nexa fue de US\$63 millones en el 2T25, lo que resultó en una utilidad por acción ajustada de US\$0.05.

## Desempeño Operacional

### Producción Minera

Consolidado		2T25	1T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1S25	1S24	1S25 vs. 1S24
Mineral Tratado	kt	2,550.2	2,318.2	2,388.5	6.8%	4,868.4	4,736.5	2.8%
Leyes								
Zinc	%	1.77	1.56	1.86	(9 bps)	1.68	1.89	(21 bps)
Cobre	%	0.37	0.37	0.44	(7 bps)	0.36	0.40	(4 bps)
Plomo	%	0.61	0.54	0.65	(4 bps)	0.60	0.69	(9 bps)
Plata	oz/t	1.18	1.13	1.27	(6.8%)	1.18	1.34	(12.4%)
Oro	oz/t	0.00	0.00	0.01	(6.7%)	0.00	0.01	(7.6%)
Metal contenido								
Zinc	kt	40.0	31.4	38.6	3.5%	71.3	78.1	(8.7%)
Cobre	kt	7.3	6.4	8.4	(13.5%)	13.7	14.4	(4.9%)
Plomo	kt	12.9	10.1	12.7	1.8%	23.0	26.5	(13.0%)
Plata	koz	2,416	2,083	2,415	0.0%	4,499	5,077	(11.4%)
Oro	koz	5.5	4.9	4.9	13.1%	10.4	9.6	9.1%
<b>Producción Zinc Equiv. <sup>(1)</sup></b>	<b>kt</b>	<b>102.9</b>	<b>85.6</b>	<b>104.6</b>	<b>(1.6%)</b>	<b>188.4</b>	<b>205.2</b>	<b>(8.2%)</b>
Cash Cost RoM	US\$/t	42.8	45.1	48.1	(11.1%)	43.9	46.6	(5.8%)
Cash Cost Neto de Sub-productos <sup>(2)</sup>	US\$/t	(1,228.8)	(633.9)	(975.8)	25.9%	(963.4)	(555.8)	73.3%

(1) La producción minera consolidada en kt de zinc equivalente se calcula convirtiendo los contenidos de cobre, plomo, plata y oro a una ley equivalente de zinc, asumiendo precios de referencia promedio LME 2024: Zn: US\$1.26/lb; Cu: US\$4.15/lb; Pb: US\$0.94/lb; Ag: US\$28.3/oz; Au: US\$2,386/oz.

(2) Nuestro costo en efectivo neto de créditos por subproductos se mide con respecto al zinc vendido.

En el 2T25, el volumen de mineral tratado alcanzó los 2,550kt, un aumento del 7% interanual, atribuido principalmente a un mejor desempeño de Cerro Lindo (+11%), mientras que El Porvenir y Atacocha se mantuvieron bastante estables.

Secuencialmente, el volumen de mineral tratado aumentó un 10% en comparación con el 1T25, respaldado por un mejor desempeño en Cerro Lindo (+9%), El Porvenir (+6%) y Atacocha (+23%).

La producción equivalente de zinc alcanzó los 103kt en el 2T25, un 2% menos en comparación con el 2T24 y un 20% más en comparación con el 1T25. Las leyes promedio mostraron tendencias mixtas: el zinc promedió 1.77% (una disminución de 9 puntos básicos frente al 2T24 y un aumento de 21 puntos básicos frente al 1T25), el cobre fue de 0.37% (una disminución de 7 puntos básicos interanual y se mantuvo estable respecto al trimestre anterior), el plomo disminuyó 4 puntos básicos frente al 2T24 y aumentó 7 puntos básicos frente al 1T25, mientras que la plata promedió 1.18oz/t (una disminución del 7% interanual y un aumento del 4% frente al trimestre anterior).

La producción de zinc totalizó 40kt en el período, un 4% más que en el 2T24, debido principalmente a una mayor producción en Atacocha y El Porvenir. En comparación con el 1T25, la producción de zinc aumentó un 27%, impulsada por un mejor desempeño en las operaciones.

La producción de cobre en el 2T25 alcanzó los 7kt, un 14% menos que en el 2T24, debido principalmente a una menor producción en Cerro Lindo, y un 13% más que en el 1T25, respaldada por mayores volúmenes en Cerro Lindo.

La producción de plomo en el 2T25 fue de 13kt, un aumento del 2% interanual, principalmente por mayor producción en Cerro Lindo, y un incremento del 27% respecto al trimestre anterior, impulsado por una contribución positiva en todas las unidades.

En el 1S25, el volumen de mineral tratado totalizó 4,868kt (+3% frente al 1S24). La ley promedio de zinc disminuyó 21 puntos básicos a 1.68%, lo que llevó a una producción total de zinc de 71kt, un 9% menor que en el 1S24. La producción de cobre cayó un 5%, mientras que la producción de plomo disminuyó un 13% hasta los 23kt.

### Cerro Lindo

Cerro Lindo		2T25	1T25	1S25	4T24	3T24	2T24	1T24	1S24
Mineral Extraído	kt	<b>1,640</b>	1,487	3,128	1,537	1,593	1,484	1,457	2,941
Mineral Tratado	kt	<b>1,630</b>	1,498	3,128	1,577	1,560	1,472	1,471	2,943

### Leyes

Zinc	%	<b>1.60</b>	1.31	1.46	1.11	1.67	1.86	1.87	1.87
Cobre	%	<b>0.52</b>	0.51	0.52	0.60	0.56	0.66	0.51	0.59
Plomo	%	<b>0.22</b>	0.20	0.21	0.19	0.30	0.31	0.44	0.38
Plata	oz/t	<b>0.78</b>	0.78	0.78	0.80	0.89	0.92	1.14	1.03
Oro	oz/t	<b>0.002</b>	0.002	0.002	0.002	0.003	0.002	0.003	0.003

### Producción | metal contenido

Zinc	kt	<b>23.3</b>	17.0	40.3	14.7	23.1	24.1	24.3	48.4
Cobre	kt	<b>7.2</b>	6.4	13.6	8.1	7.5	8.4	5.9	14.3
Plomo	kt	<b>2.5</b>	2.0	4.6	2.0	3.7	3.3	4.9	8.2
Plata	MMoz	<b>0.9</b>	0.9	1.8	0.9	1.1	1.0	1.3	2.3
Oro	koz	<b>1.0</b>	1.1	2.1	1.4	1.3	1.0	1.2	2.2
<b>Venta de Zinc</b>	kt	<b>22.7</b>	16.9	39.6	14.6	24.1	24.4	22.8	47.3

### Costos

Costo de ventas <sup>(3)</sup>	US\$ mm	<b>70.7</b>	73.1	143.8	74.1	79.2	83.3	75.3	158.6
Costo ROM <sup>(2)</sup>	US\$/t	<b>37.9</b>	40.7	39.2	35.8	40.5	45.8	41.6	43.7
Cash cost <sup>(1)</sup> neto de sub-productos	US\$/lb	<b>(0.61)</b>	(0.40)	(0.52)	(0.77)	(0.36)	(0.58)	(0.23)	(0.41)
Costo de sostenimiento <sup>(1)</sup> neto de sub-productos	US\$/lb	<b>(0.35)</b>	(0.09)	(0.24)	(0.22)	(0.15)	(0.36)	(0.06)	(0.22)

### CAPEX

CAPEX		US\$ mm							
Sostenimiento		<b>12.7</b>	11.5	24.2	16.1	11.0	11.5	8.5	20.0
Otros		<b>0.3</b>	0.0	0.4	1.7	0.2	0.1	0.0	0.1

(1) Nuestro costo en efectivo y costo de mantenimiento neto de créditos por subproductos se miden con respecto al zinc vendido.

(2) Nuestro costo por ROM se mide con respecto al volumen de mineral tratado. Consulte "Uso de medidas financieras no IFRS" para obtener más información.

(3) Nuestro costo de ventas no incluye el valor de la plusvalía, ya que este no tiene efecto contable en Cerro Lindo y, por lo tanto, no se refleja en el reporte.

En el 2T25, el volumen de mineral tratado totalizó 1,630kt, un aumento del 11% interanual y del 9% respecto al trimestre anterior, reflejando operaciones consistentes.

La producción de zinc fue de 23kt, una disminución del 4% interanual debido a la extracción en zonas de menor ley, como se anticipó en el plan de secuencia de mina. En comparación con el 1T25, la producción de zinc aumentó un 37%, respaldada por un mayor procesamiento de mineral y acceso a zonas de mayor ley durante el período.

La ley promedio de zinc fue de 1.60%, 26 puntos básicos por debajo del 2T24, y mejoró en 29 puntos básicos en comparación con el 1T25, en línea con la variabilidad esperada del mineral.

La producción de cobre totalizó 7.2kt, una disminución del 14% frente al 2T24, principalmente debido a menores leyes. En comparación con el 1T25, la producción aumentó un 13%, impulsada por un mejor acceso a zonas de mayor ley. La ley promedio de cobre fue de 0.52%, frente a 0.66% en el 2T24 y 0.51% en el 1T25.

La producción de plomo totalizó 3kt, una disminución del 24% interanual, también reflejando leyes más bajas. En comparación con el 1T25, la producción de plomo aumentó un 23%, apoyada por el acceso a zonas de minería más favorables y mejores tasas de recuperación.

En los primeros seis meses de 2025, la producción de zinc totalizó 40kt, un 17% menos en comparación con el 1S24, reflejando principalmente la variación esperada del plan minero de Cerro Lindo. La producción de cobre disminuyó un 5% a 14kt, mientras que la producción de plomo cayó un 45% a 5kt, ambas debido a menores leyes promedio.

### Costo

El costo de extracción de mineral fue de US\$38/t en el trimestre, una disminución del 17% interanual y del 7% trimestre contra trimestre. Estas mejoras reflejan mayores volúmenes de mineral tratado, junto con menores costos fijos y ganancias en eficiencia operativa.

El cash cost neto de subproductos fue de US\$(0.61)/lb en el 2T25, comparado con US\$(0.58)/lb en el 2T24 y US\$(0.40)/lb en el 1T25, reflejando menores costos operativos, mayor contribución de subproductos impulsada por precios más altos, y un aumento en los volúmenes de zinc.

### CAPEX

En el 2T25, los gastos de capital de mantenimiento ascendieron a US\$13 millones, asignados principalmente a actividades de desarrollo minero, totalizando US\$24 millones en el 1S25.

### Actividades de exploración

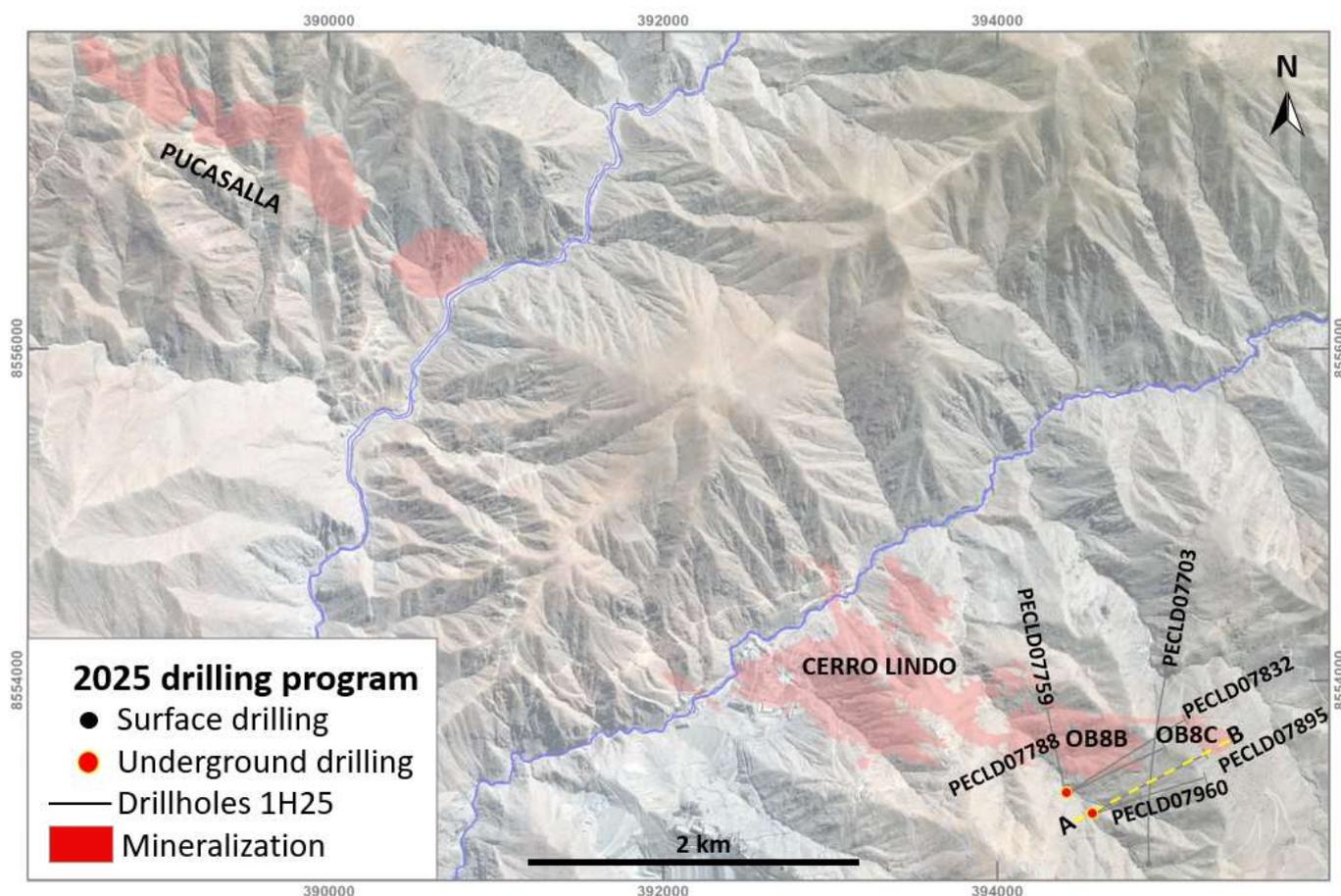
En el primer semestre de 2025, el programa de exploración se mantuvo enfocado en ampliar los cuerpos de mineral conocidos al sureste de Cerro Lindo, apuntando principalmente a extensiones de zonas mineralizadas en los cuerpos de mineral 8B y 8C.

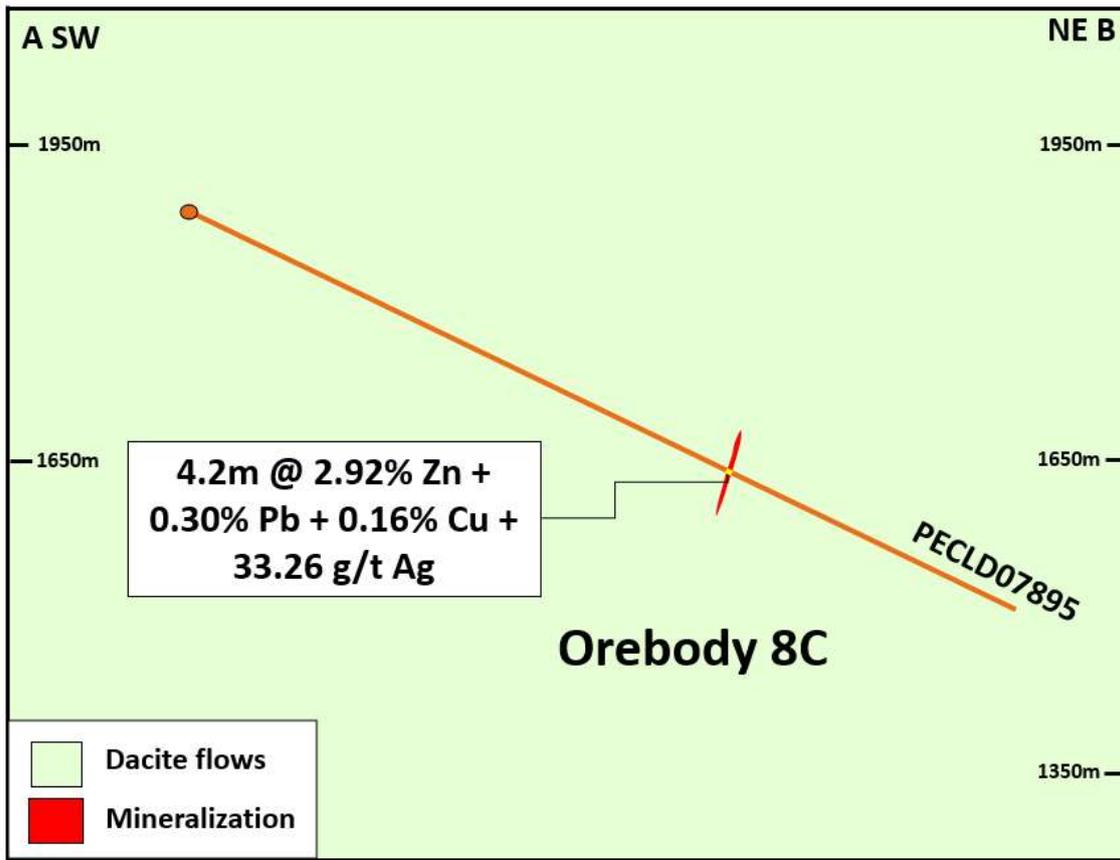
Durante el período, se completaron 3,862 metros de perforación de exploración y 37,186 metros de perforación de relleno minero.

Los resultados de perforación del pozo PECLD07895 confirmaron la continuidad de la mineralización en el cuerpo de mineral 8C, con una intercepción de 4.2 metros con 2.92% Zn, 0.30% Pb, 0.16% Cu y 33.26 g/t Ag.

CERRO LINDO - 1H25 - MAIN INTERSECTIONS									
Hole_id	Ore body	From	To	Length	Zn%	Pb%	Cu%	Ag g/t	Au g/t
PECLD07759	OB8B	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI
PECLD07703	OB8C	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI
PECLD07788	OB8C	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI
PECLD07832	OB8C	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI
PECLD07895	OB8C	561.0	565.2	4.2	2.92	0.30	0.16	33.26	0.01
PECLD07960	OB8C	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI	NSI

*Nota: Los intervalos sin ensayos reportados contienen muestras inconsistentes con más de 2.0% de Zinc + Plomo o tienen resultados de ensayos pendientes. El ancho verdadero de los intervalos mineralizados es actualmente desconocido. NSI indica interceptaciones no significativas, mientras que PAR se refiere a resultados de ensayos pendientes.*





En el 2S25, planeamos continuar explorando las extensiones de los cuerpos de mineral 8B y 8C utilizando una plataforma de perforación, con planes de completar 745 metros adicionales de perforación para delimitar mejor estas zonas mineralizadas.

**El Porvenir**

El Porvenir		2T25	1T25	1S25	4T24	3T24	2T24	1T24	1S24
Mineral Extraído	kt	<b>536</b>	512	1,048	548	571	538	530	1,068
Mineral Tratado	kt	<b>537</b>	508	1,045	574	564	538	530	1,068

**Leyes**

Zinc	%	<b>2.86</b>	2.64	2.75	2.54	2.58	2.56	2.76	2.66
Cobre	%	<b>0.16</b>	0.16	0.16	0.13	0.14	0.14	0.16	0.15
Plomo	%	<b>1.52</b>	1.33	1.43	1.53	1.35	1.41	1.48	1.44
Plata	oz/t	<b>2.53</b>	2.36	2.45	2.73	2.34	2.42	2.47	2.45
Oro	oz/t	<b>0.009</b>	0.009	0.009	0.011	0.009	0.009	0.011	0.010

**Producción | metal contenido**

Zinc	kt	<b>13.6</b>	11.9	25.4	12.9	12.8	12.1	12.9	24.9
Cobre	kt	<b>0.1</b>	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2
Plomo	kt	<b>7.0</b>	5.8	12.8	7.5	6.4	6.4	6.6	13.0
Plata	MMoz	<b>1.2</b>	1.0	2.2	1.3	1.1	1.1	1.1	2.2

El Porvenir		2T25	1T25	1S25	4T24	3T24	2T24	1T24	1S24
Oro	koz	<b>2.0</b>	1.8	3.8	2.3	1.8	1.7	2.2	3.9
<b>Venta de Zinc</b>	kt	<b>13.2</b>	12.0	25.2	12.9	12.6	12.0	12.7	24.8
<b>Costos</b>									
Costo de ventas <sup>(3)</sup>	US\$ mm	<b>42.5</b>	37.2	79.7	58.3	49.1	48.1	47.0	95.1
Costo ROM <sup>(2)</sup>	US\$/t	<b>63.3</b>	61.4	62.4	66.6	63.1	65.7	62.0	63.8
Cash cost <sup>(1)</sup> neto de sub-productos	US\$/lb	<b>(0.39)</b>	(0.10)	(0.25)	(0.04)	0.18	(0.05)	0.24	0.10
Costo de sostenimiento <sup>(1)</sup> neto de sub-productos	US\$/lb	<b>0.50</b>	0.30	0.40	1.04	0.52	0.40	1.14	0.78
<b>CAPEX</b>									
	US\$ mm								
Sostenimiento		<b>25.7</b>	10.5	36.3	30.1	9.1	12.0	25.2	37.2
Otros		<b>0.2</b>	0.0	0.2	0.6	0.3	0.0	0.0	0.0

(1) Nuestro costo en efectivo y costo de mantenimiento neto de créditos por subproductos se miden con respecto al zinc vendido.

(2) Nuestro costo por ROM se mide con respecto al volumen de mineral tratado. Consulte "Uso de medidas financieras no IFRS" para obtener más información.

(3) Nuestro costo de ventas no incluye el valor de la plusvalía, ya que este no tiene efecto contable en El Porvenir y, por lo tanto, no se refleja en el reporte.

En el 2T25, el volumen de mineral tratado alcanzó los 537kt, sin variación interanual y con un aumento del 6% respecto al trimestre anterior, ya que las operaciones se normalizaron tras las interrupciones atípicas por lluvias en la región de Pasco, que habían limitado temporalmente la producción en el 1T25.

La producción de zinc totalizó 14kt en el trimestre, un 12% más que en el 2T24 y un 14% más que en el 1T25, debido al incremento en el volumen de procesamiento de mineral y a leyes más altas, marcando una recuperación tras el desempeño afectado por el clima en el trimestre anterior.

La producción de plomo aumentó un 9% en comparación con el 2T24 y un 21% frente al 1T25, mientras que la producción de plata creció un 5% interanual y un 13% trimestre contra trimestre. Estas mejoras se atribuyen principalmente a un mayor procesamiento y un desempeño operativo estable durante el período.

En los primeros seis meses de 2025, la producción de zinc totalizó 25kt, un 2% más que en el 1S24. La producción de plomo y plata disminuyó ligeramente en un 2%, a 13kt, y en un 1%, a 2.2MMoz, respectivamente, reflejando la variabilidad en las leyes y los impactos climáticos registrados a comienzos del año.

### Costo

El costo de extracción de mineral fue de US\$63/t en el trimestre, lo que representa una disminución del 4% en comparación con el 2T24, reflejando menores costos operativos (como gastos de personal y transporte de mineral). En comparación con el 1T25, el costo de extracción de mineral aumentó un 3%, impulsado principalmente por mayores costos operativos relacionados con servicios de perforación.

El cash cost neto de subproductos en el 2T25 disminuyó a US\$(0.39)/lb, en comparación con US\$(0.05)/lb en el 2T24. Esta mejora se debió a mayores volúmenes de zinc, menores cargos por tratamiento (TCs) y menores costos operativos. En comparación con el 1T25, el cash cost disminuyó

en US\$0.29/lb, debido principalmente a un mayor volumen de producción de zinc y una mayor contribución de subproductos (plomo y plata).

### CAPEX

En el 2T25, los gastos de capital de mantenimiento ascendieron a US\$26 millones, relacionados principalmente con actividades de desarrollo minero y trabajos en curso en el dique de relaves como parte de la Fase I del Proyecto de Integración Cerro Pasco, totalizando US\$36 millones en el 1S25.

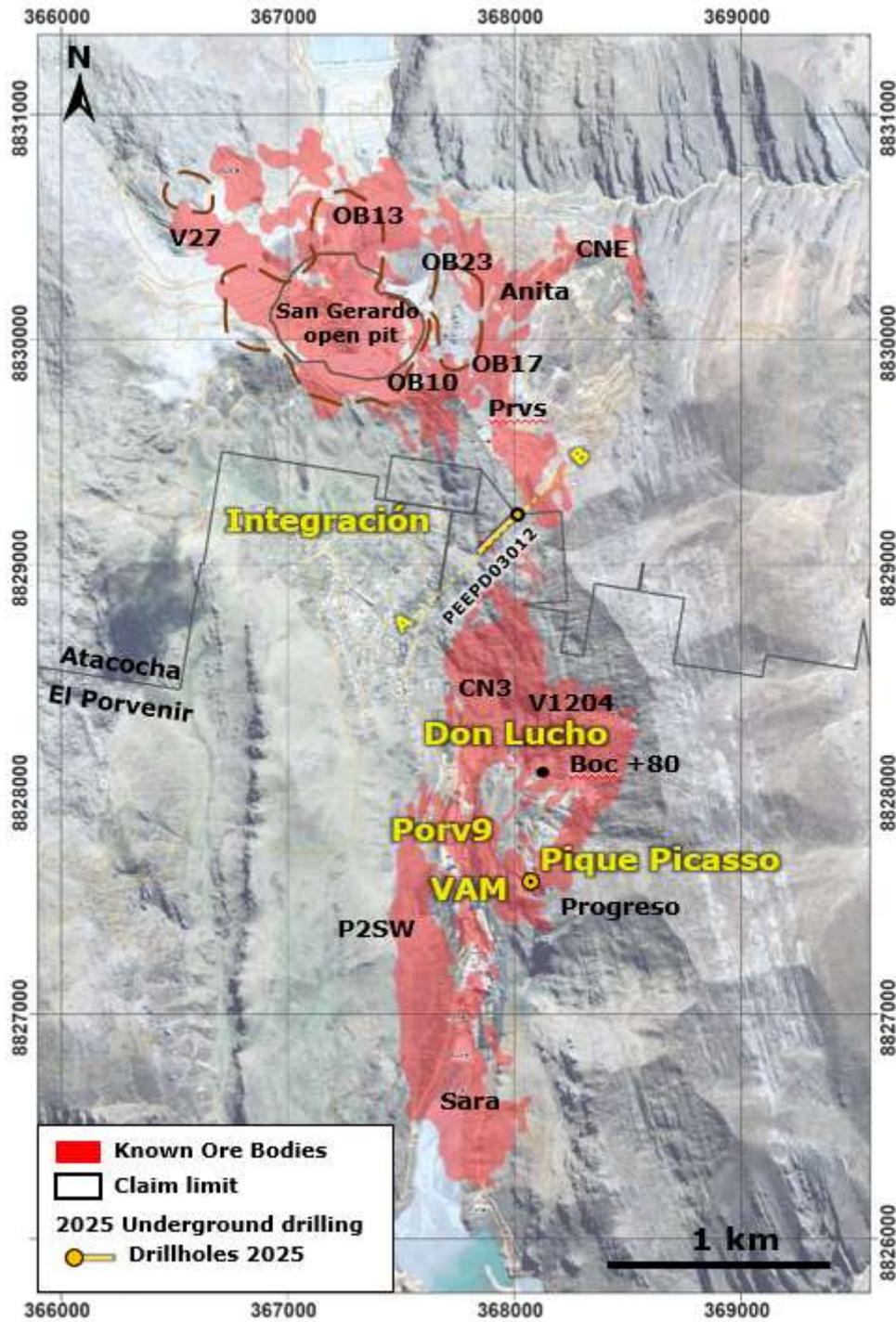
### Actividades de exploración

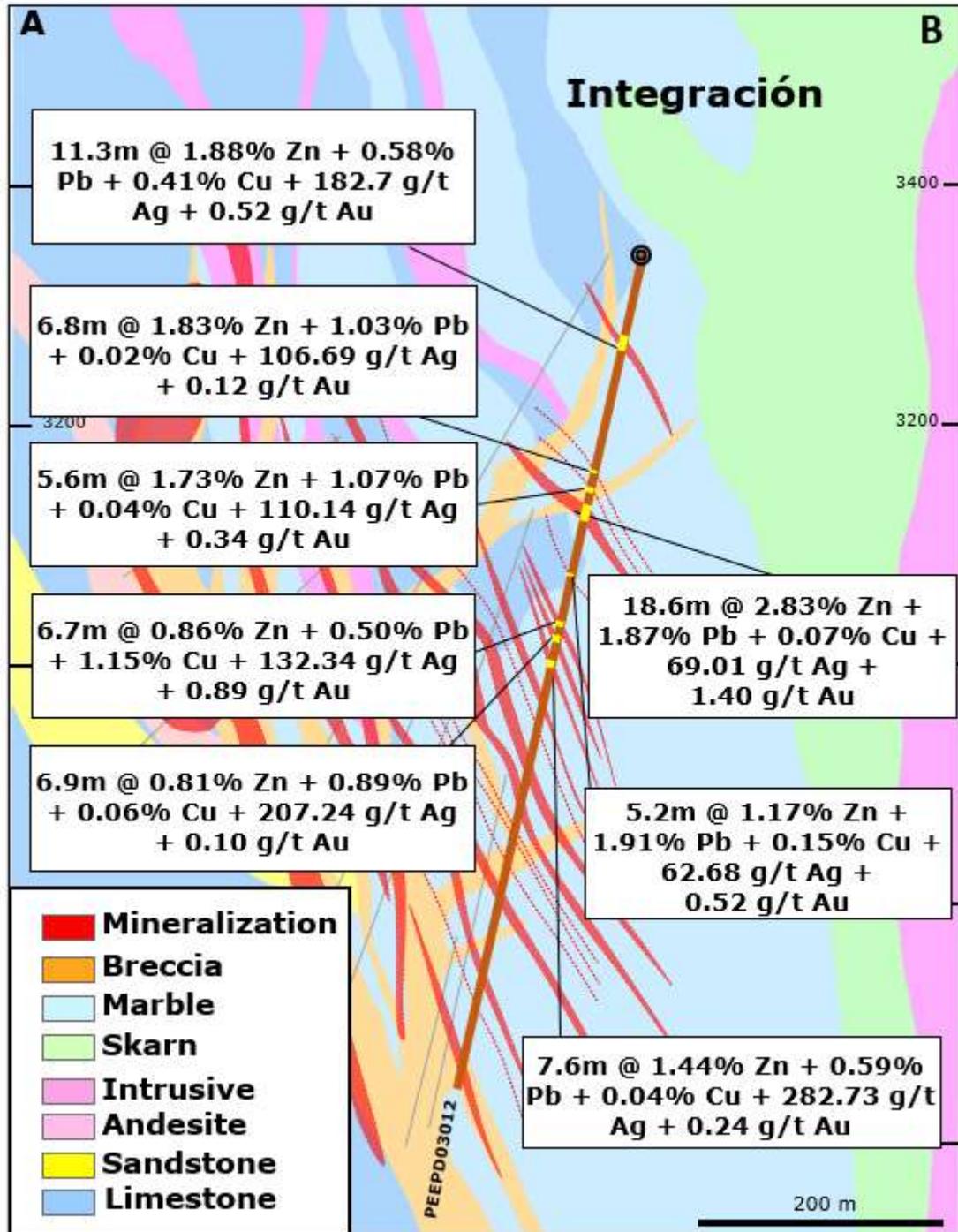
En el primer semestre de 2025, el programa de perforación de exploración ejecutó 1,389 metros enfocados en el objetivo Integración, conforme a nuestro plan, mientras que, de forma paralela, se completaron 18,904 metros de perforación de relleno minero durante dicho período.

Los resultados han confirmado de manera consistente la extensión de la zona mineralizada en el objetivo Integración, con intercepciones destacadas en el pozo PEEPD03012 de 18.6 metros con 2.83% Zn, 1.87% Pb, 0.07% Cu, 69.01 g/t Ag y 1.40 g/t Au; 6.7 metros con 0.86% Zn, 0.50% Pb, 1.15% Cu, 132.34 g/t Ag y 0.89 g/t Au; 6.9 metros con 0.81% Zn, 0.89% Pb, 0.06% Cu, 207.24 g/t Ag y 0.10 g/t Au; y 7.6 metros con 1.44% Zn, 0.59% Pb, 0.04% Cu, 282.73 g/t Ag y 0.24 g/t Au.

EL PORVENIR - 1H25 - MAIN INTERSECTIONS									
Hole_id	Ore body	From	To	Length	Zn%	Pb%	Cu%	Ag g/t	Au g/t
PEEPD03012	Integracion	54.9	62.3	7.4	0.32	0.22	0.04	90.38	0.08
Including	Integracion	54.9	57.3	2.4	0.42	0.36	0.10	190.04	0.14
And	Integracion	70.4	81.7	11.3	1.88	0.58	0.41	182.70	0.52
Including	Integracion	73.0	75.2	2.2	2.25	0.82	1.52	71.53	1.70
Including	Integracion	75.8	80.1	4.4	1.74	0.84	0.04	390.17	0.12
And	Integracion	120.0	123.1	3.2	0.87	0.30	0.01	53.56	0.09
And	Integracion	132.0	135.2	3.2	0.58	0.32	0.01	92.31	0.04
And	Integracion	182.8	189.6	6.8	1.83	1.03	0.02	106.69	0.12
And	Integracion	200.3	205.8	5.6	1.73	1.07	0.04	110.14	0.34
And	Integracion	210.0	228.6	18.6	2.83	1.87	0.07	69.01	1.40
Including	Integracion	212.7	213.2	0.6	16.10	9.27	0.16	319.00	4.87
Including	Integracion	226.1	226.8	0.7	12.48	12.84	0.24	284.00	18.40
And	Integracion	276.2	281.4	5.2	1.17	1.91	0.15	62.68	0.52
Including	Integracion	276.2	276.8	0.6	4.47	10.78	0.42	217.00	2.13
Including	Integracion	280.8	281.4	0.6	1.99	2.78	0.24	195.00	0.86
And	Integracion	289.1	292.1	3.1	1.34	0.78	0.14	58.86	0.37
Including	Integracion	289.1	290.1	1.0	2.21	0.80	0.17	130.90	0.57
And	Integracion	295.5	310.8	15.3	1.06	0.74	0.10	35.57	0.27
Including	Integracion	304.1	304.8	0.7	2.93	3.80	0.16	101.10	0.77
Including	Integracion	306.9	308.0	1.2	2.64	3.03	0.15	147.40	0.65
And	Integracion	315.0	321.7	6.7	0.86	0.50	1.15	132.34	0.89
Including	Integracion	315.0	315.9	0.9	1.52	0.79	0.86	330.00	0.54
Including	Integracion	318.6	319.5	0.9	2.41	2.08	0.08	402.00	0.14
And	Integracion	327.4	334.3	6.9	0.81	0.89	0.06	207.24	0.10
Including	Integracion	327.4	327.9	0.5	1.91	5.62	0.13	1418.00	0.10
Including	Integracion	332.0	333.3	1.3	0.48	1.37	0.05	332.00	0.09
And	Integracion	349.4	357.0	7.6	1.44	0.59	0.04	282.73	0.24
Including	Integracion	350.5	352.7	2.2	1.40	0.56	0.03	308.37	0.31
Including	Integracion	355.6	356.1	0.6	1.21	0.81	0.10	610.00	0.23
And	Integracion	361.6	369.0	7.4	0.41	0.17	0.03	82.99	0.04
Including	Integracion	361.6	362.1	0.5	1.28	0.87	0.12	607.00	0.19
And	Integracion	PAR	PAR	PAR	PAR	PAR	PAR	PAR	PAR
And	Integracion	PAR	PAR	PAR	PAR	PAR	PAR	PAR	PAR

*Nota: Los intervalos sin ensayos contienen muestras no consistentes con más de 2.0% de Zinc + Plomo o tienen resultados de ensayos pendientes. Los anchos reales de los intervalos mineralizados son actualmente desconocidos. NSI indica que no hay intercepciones significativas, mientras que PAR se refiere a resultados de ensayos pendientes.*





En el segundo semestre de 2025, planeamos continuar con la perforación en El Porvenir, enfocándonos en la extensión sur del objetivo Integración a nivel 3,300. Este programa tendrá como objetivo ampliar aún más la mineralización conocida mediante 10,400 metros de perforación planificada con tres equipos de perforación.

**Atacocha**

Atacocha		2T25	1T25	1S25	4T24	3T24	2T24	1T24	1S24
Mineral Extraído	kt	<b>383</b>	312	695	422	365	379	347	725
Mineral Tratado	kt	<b>383</b>	312	695	389	398	379	347	725

Atacocha		2T25	1T25	1S25	4T24	3T24	2T24	1T24	1S24
<b>Leyes</b>									
Zinc	%	<b>0.98</b>	0.98	0.98	0.88	0.98	0.86	0.89	0.87
Plomo	%	<b>1.03</b>	0.88	0.96	0.93	1.14	0.90	0.81	0.86
Plata	oz/t	<b>0.97</b>	0.84	0.91	0.92	1.18	0.98	1.02	1.00
Oro	oz/t	<b>0.011</b>	0.011	0.011	0.011	0.012	0.010	0.008	0.009
<b>Producción   metal contenido</b>									
Zinc	kt	<b>3.1</b>	2.5	5.6	2.7	2.9	2.4	2.4	4.8
Plomo	kt	<b>3.4</b>	2.3	5.7	3.1	3.9	2.9	2.3	5.3
Plata	MMoz	<b>0.3</b>	0.2	0.5	0.3	0.4	0.3	0.3	0.6
Oro	koz	<b>2.6</b>	2.0	4.6	2.7	2.9	2.1	1.4	3.5
<b>Venta de Zinc</b>	kt	<b>3.0</b>	2.5	5.5	2.7	3.0	2.4	2.1	4.5
<b>Costos</b>									
Costo de ventas <sup>(3)</sup>	US\$ mm	<b>18.4</b>	14.2	32.6	19.2	16.9	14.4	14.4	28.8
Costo ROM <sup>(2)</sup>	US\$/t	<b>34.6</b>	39.9	37.0	41.3	35.2	32.5	33.8	33.1
Cash cost <sup>(1)</sup> neto de sub-productos	US\$/lb	<b>(0.87)</b>	(0.41)	(0.66)	(0.53)	(0.93)	(1.05)	0.05	(0.53)
Costo de sostenimiento <sup>(1)</sup> neto de sub-productos	US\$/lb	<b>(0.28)</b>	0.00	(0.15)	(0.10)	(0.50)	(0.40)	0.95	0.24
<b>CAPEX</b> US\$ mm									
Sostenimiento		<b>3.9</b>	2.2	6.2	2.2	2.9	3.4	4.2	7.6
Otros		<b>0.0</b>	0.0	0.0	0.4	0.0	-	0.0	0.0

(1) Nuestro cash cost y costo de sostenimiento neto de los créditos por subproductos se miden con respecto al zinc vendido.

(2) Nuestro costo por ROM se mide con respecto al volumen de mineral tratado. Consulte "Uso de medidas financieras no IFRS" para obtener más información.

(3) Nuestro costo de ventas no incluye el valor de la plusvalía, ya que este no tiene efecto contable en Atacocha y, por lo tanto, no se refleja en el reporte.

El volumen de mineral tratado en el 2T25 totalizó 383kt, un aumento del 1% interanual y un fuerte incremento del 23% frente al 1T25. Esta mejora refleja la recuperación exitosa tras las interrupciones climáticas ocurridas en el 1T25.

La producción de zinc aumentó a 3.1kt, un 29% más que en el 2T24 y un 24% más que en el 1T25, impulsada tanto por mayores volúmenes de mineral tratado como por una calidad de mineral consistente.

La ley promedio de zinc mejoró a 0.98%, con un incremento de 13 puntos básicos interanual y se mantuvo estable respecto al trimestre anterior.

La producción de plomo aumentó a 3.4kt, un 16% más en comparación con el 2T24 y un 47% más que en el 1T25. La producción de plata totalizó 308koz, un 7% más que en el 2T24 y un 49% más que en el 1T25, debido principalmente a leyes de plata más altas en el mineral extraído durante el período.

En el 1S25, el volumen de mineral tratado totalizó 695kt, un 4% menos en comparación con el mismo período del año anterior, debido al impacto climático en el 1T25. La producción de zinc y plomo aumentó en un 17% a 5.6kt y en un 9% a 5.7kt, respectivamente, mientras que la plata disminuyó un 8% a 515koz, debido a la variabilidad de leyes a inicios de 2025.

### Costo

El costo de explotación minera fue de US\$35/t en el trimestre, un aumento del 7% respecto al 2T24, impulsado principalmente por mayores costos de mantenimiento y servicios de terceros. En comparación con el 1T25, el costo de explotación minera disminuyó un 13% debido a mayores volúmenes de mineral tratado, menores costos operativos (principalmente relacionados con actividades de mantenimiento) y menores costos variables.

El cash cost neto de subproductos fue de US\$(0.87)/lb en el 2T25, lo que representa un incremento de US\$0.18/lb frente al 2T24 debido a una mayor presión general sobre los costos operativos. En comparación con el 1T25, el cash cost disminuyó en US\$0.46/lb, respaldado por una mayor contribución de subproductos (plomo y plata) y mayores volúmenes de ventas de zinc.

### CAPEX

En el 2T25, los gastos de capital de sostenimiento ascendieron a US\$4 millones, destinados principalmente a inversiones en infraestructura vial, totalizando US\$6 millones en el 1S25.

### Actividades de exploración

No se planean actividades de perforación en Atacocha para el resto de 2025, ya que estamos enfocando nuestros esfuerzos de exploración en objetivos de mayor prioridad.

## Liquidez y Endeudamiento

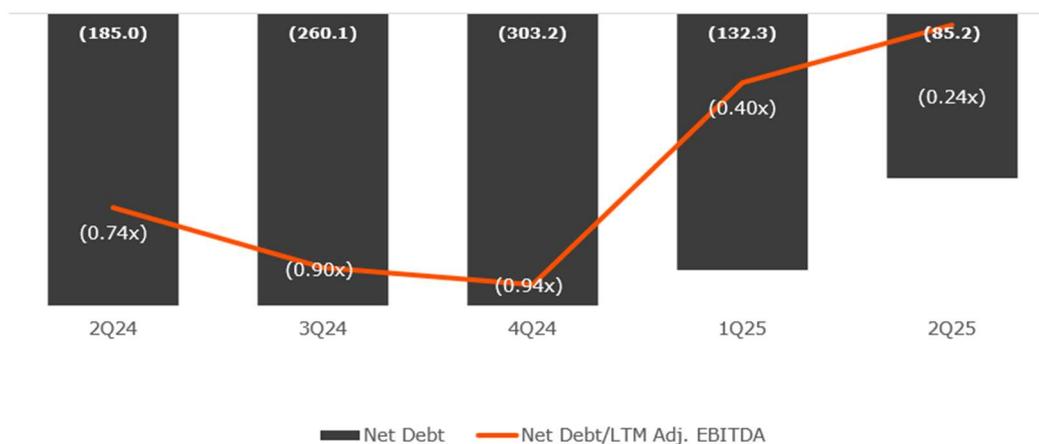
Al 30 de junio de 2025, Nexa Perú, a nivel consolidado, no mantiene deuda bruta, al igual que al 31 de marzo de 2025. Además, la compañía mantiene una deuda financiera de US\$41 millones bajo la norma IFRS 16, relacionada con contratos de arrendamiento.

El saldo de caja ascendió a US\$126 millones al cierre del período, un 26% menos en comparación con el 31 de marzo de 2025, debido principalmente a la generación negativa de flujo de efectivo en actividades de inversión durante el trimestre y al pago de dividendos por US\$50 millones.

El apalancamiento financiero, medido por la razón de deuda neta a EBITDA ajustado en los últimos doce meses, fue negativo en 0.24x, sin vencimientos relevantes de deuda a corto plazo.

Millones de dólares	2T25	1T25	2T24
Deuda Financiera	41.0	38.8	10.7
Caja	126.2	171.0	195.7
Deuda Neta	(85.2)	(132.3)	(185.0)
LTM EBITDA ajustado	351.9	332.5	251.1
<b>Deuda Neta/LTM EBITDA ajustado (x)</b>	<b>(0.24x)</b>	<b>(0.40x)</b>	<b>(0.74x)</b>

Net Debt/LTM Adj. EBITDA (US\$ million)



## Flujo de Caja

US\$ millones	2T25	1S25
<b>Flujo de Caja neto aplicado a:</b>		
Actividades Operacionales	51.5	(88.8)
Actividades de Inversión	(42.6)	(66.3)
Actividades de Financiamiento	(53.9)	(54.8)
<b>Incremento (disminución) de caja y equivalentes de caja</b>	<b>(44.8)</b>	<b>(210.2)</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del periodo	171.0	336.3
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	126.2	126.2

En el 2T25, el flujo neto de efectivo generado por las actividades operativas fue positivo en US\$51 millones. Los cambios en el capital de trabajo tuvieron un impacto positivo de US\$16 millones, principalmente relacionado con un aumento en las cuentas por pagar y la reclasificación de un préstamo intercompañía de US\$50 millones a Nexa Recursos Minerais S.A., de corto a largo plazo, debido a la extensión del plazo de la deuda por 24 meses adicionales.

Se destinaron US\$43 millones de flujos netos de efectivo a actividades de inversión en el 2T25, explicado por un CAPEX de US\$43 millones, principalmente relacionado con proyectos de sostenimiento en El Porvenir y Cerro Lindo.

El efectivo proveniente de actividades de financiamiento en el trimestre fue negativo en US\$54 millones, impulsado principalmente por el pago de dividendos de US\$50 millones y mayores pagos por pasivos por arrendamientos.

Como resultado, el efectivo disminuyó en US\$45 millones, resultando en un saldo final de caja de US\$126 millones al cierre del 2T25.

## Inversiones (CAPEX)

Nexa Perú invirtió US\$43 millones en el 2T25, principalmente relacionados con CAPEX de sostenimiento.

CAPEX (US\$ millones)	2T25	1T25	2T24	2T25 vs. 1T25	2T25 vs. 2T24	1S25	1S24	1S25 vs. 1S24
<b>Proyectos de Expansión</b>	<b>0.000</b>	<b>0.000</b>	<b>0.000</b>	-	-	<b>0.000</b>	<b>0.002</b>	<b>(100.0%)</b>
<b>No-Expansión</b>	<b>42.6</b>	<b>24.7</b>	<b>26.8</b>	<b>72.3%</b>	<b>58.5%</b>	<b>67.3</b>	<b>64.8</b>	<b>3.8%</b>
Sostenimiento <sup>(1)</sup>	42.4	24.3	26.9	74.6%	58.1%	66.7	64.8	3.0%
Otros <sup>(2)(3)</sup>	0.1	0.4	(0.0)	(70.3%)	-	0.5	0.0	9235.6%
<b>TOTAL</b>	<b>42.6</b>	<b>24.7</b>	<b>26.8</b>	<b>72.3%</b>	<b>58.5%</b>	<b>67.3</b>	<b>64.8</b>	<b>3.8%</b>

(1) Incluye HSE e inversiones en presas de relaves.

(2) Modernización, Tecnología de Información y Otros.

(3) Incluye créditos fiscales.

## Otros

### Compromisos a largo plazo <sup>4</sup>

#### Magistral – Actualización MEIA

El 30 de abril de 2025, el Gobierno Peruano reconoció formalmente el rechazo de la MEIA (Estudio de Impacto Ambiental) como un evento de fuerza mayor, lo que llevó a la suspensión de la obligación de cumplir con el compromiso de inversión. Según lo estipulado en el Contrato de Transferencia Magistral, Nexa y el Gobierno deben ahora entablar negociaciones directas para evaluar el impacto de este evento de fuerza mayor en la ejecución del Proyecto. A la fecha de este informe, el plazo para cumplir con el Compromiso de Inversión Acreditable permanece suspendido, al igual que la posible aplicación de la penalidad relacionada por un monto de US\$97,029.

---

<sup>4</sup> Para obtener información más detallada consulte la nota 17 – “Compromisos a largo plazo” en los “Estados financieros consolidados intermedios condensados al y por los tres meses terminados al 30 de junio de 2025”.

## Escenario de Mercado

### 2T25

Precios LME		2T25	1T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1S25	1S24	1S25 vs. 1S24
Zinc	US\$/t	2,641	2,838	2,833	(6.8%)	2,741	2,640	3.8%
Cobre	US\$/t	9,524	9,340	9,753	(2.3%)	9,431	9,090	3.7%
Plomo	US\$/t	1,947	1,970	2,167	(10.1%)	1,959	2,121	(7.7%)
Plata	US\$/oz	33.68	31.88	28.84	16.7%	32.76	26.07	25.7%
Oro	US\$/oz	3,280	2,860	2,338	40.3%	3,067	2,203	39.2%

Fuente: Bloomberg

#### **Mercado del Zinc:** *Atrapado entre una oferta ajustada y una mayor volatilidad.*

En el 2T25, el precio del zinc en la LME promedió US\$2,641/t (o US\$1.20/lb), con una baja del 7% tanto interanual como trimestral, reflejando un mercado atrapado entre un suministro más ajustado y un sentimiento de demanda débil. Los precios cayeron a mediados de abril tras los anuncios de aranceles en EE. UU. y la persistente incertidumbre macroeconómica global, pero luego se estabilizaron a medida que el mercado asimiló exenciones temporales y retrasos en ciertas importaciones. A pesar de un dólar estadounidense relativamente más débil y el inicio de una investigación de la Sección 232 sobre minerales críticos (que incluye el zinc), los precios tuvieron dificultades para recuperar impulso debido a las débiles expectativas de demanda global.

Los precios del zinc se mantuvieron volátiles, impulsados por el aumento de las tensiones geopolíticas, incluido el conflicto entre Israel e Irán y los compromisos militares más amplios de EE. UU., así como por la persistente incertidumbre comercial. Aunque EE. UU. y China continúan con las conversaciones diplomáticas, hasta la fecha de esta publicación no se ha implementado ningún nuevo acuerdo comercial ni aranceles específicos para el zinc. Los aranceles del 50% anunciados recientemente sobre las exportaciones brasileñas, que incluyen exenciones para ciertos productos, tienen un impacto mínimo en Nexa. Solo alrededor del 10% de nuestras ventas están destinadas al mercado de EE. UU. (provenientes de Perú y Luxemburgo), y la clasificación del zinc como mineral crítico reduce aún más nuestra exposición arancelaria.

En China, la actividad manufacturera presentó señales mixtas, ya que los datos comerciales generales de junio mostraron un aumento interanual del 5.8% en las exportaciones, superando ligeramente las expectativas. Sin embargo, las exportaciones a EE. UU. cayeron un 16.1% interanual, la mayor caída desde febrero de 2020, lo que afectó la demanda de metales industriales. El China Manufacturing PMI (Purchasing Managers' Index) cerró junio en 49.7 y se mantuvo por debajo del umbral de 50 puntos, lo que indica una contracción continua —aunque moderada—. Las autoridades chinas reafirmaron su objetivo de crecimiento del PIB del 5% para 2025, lo que podría respaldar una recuperación gradual de la demanda en el 2S25.

Por el lado de la oferta, los inventarios de zinc refinado en la LME cayeron a 117kt a finales de junio, un 16% menos respecto a los 140kt del 1T25, alcanzando el nivel más bajo desde octubre de 2023. Esta disminución probablemente refleja una menor producción de metal, ya que los cargos de tratamiento (TCs) persistentemente bajos siguen presionando los márgenes de las fundiciones. De manera similar, los inventarios visibles globales se han ajustado a solo cuatro días de consumo (frente a siete días a finales de 2024, según datos de Wood Mackenzie). A pesar de estos fundamentos más ajustados, los precios del zinc se mantuvieron moderados debido al débil sentimiento del mercado.

Los cargos por tratamiento al contado (TC) aumentaron a US\$104/t en junio (según Wood Mackenzie), ya que los márgenes de las fundiciones se vieron presionados, aunque el mercado de concentrados de zinc se mantuvo ajustado. Los elevados costos de energía y las posibles interrupciones de la fundición se sumaron a los riesgos de suministro, y Nyrstar advirtió sobre posibles cierres en Australia sin apoyo del gobierno.

En nuestro mercado local (América Latina, excluyendo México), la demanda de zinc disminuyó 5.8% en comparación con el 1T25, principalmente debido a un consumo más débil en Brasil y Argentina, impulsado por una actividad industrial más débil y vientos económicos en contra. En contraste, las exportaciones de Perú aumentaron 5%, compensando parcialmente la debilidad regional. Si bien la demanda de Brasil ha retrocedido desde los máximos de 2024, se mantiene por encima de los niveles de 2022-2023. A pesar de la debilidad de la demanda regional, los fundamentos del zinc están preparados para la recuperación, respaldados por los sectores de infraestructura y automotriz, consumidores clave de zinc, que S&P Global Commodity Insights proyecta que crecerán un 3.1% y un 5.1% año tras año, respectivamente. Además, la demanda sigue vinculada a sectores intensivos en acero, con una producción global de acero galvanizado que se espera crezca un 3.2% anual hasta 2030 (según datos de Wood Mackenzie), lo que respalda una recuperación.

El zinc también juega un papel importante en la transición energética. El acero recubierto de zinc es esencial para estructuras de montaje solar a gran escala, con 1 gigavatio (GW) de capacidad de granja solar que requiere aproximadamente 3,500kt de zinc. Se prevé que las adiciones de capacidad solar global aumenten un 12% año tras año en 2025 (según BloombergNEF o BNEF). Mientras tanto, las baterías de zinc-aire están ganando terreno para el almacenamiento en la red debido a las ventajas de seguridad y costos, con proyectos piloto en marcha en Australia y California.

**Cobre:** *La volatilidad arancelaria empaña fundamentos subyacentes sólidos.*

En 2T25, el precio del cobre en la LME promedió US\$9,524/t (o US\$4.32/lb), una caída del 2% interanual y un aumento del 2% trimestre a trimestre, reflejando tensiones del mercado entre la volatilidad arancelaria y un déficit físico cada vez mayor. Los precios fluctuaron desde un mínimo de US\$8,539/t a principios de abril (tras los anuncios posteriores al 'Día de la Liberación') hasta US\$10,115/t a finales de junio —el nivel más alto desde 2022— impulsados por una fuerte presión de compra corta ("short squeeze") y la caída de los inventarios en bolsa (las condiciones más ajustadas desde 2021). La volatilidad se extendió hasta julio, con precios que se dispararon tras la propuesta de Donald Trump de un arancel del 50% sobre el metal industrial.

La noticia, anunciada el pasado miércoles, provocó reacciones abruptas en el mercado, con los futuros del cobre cayendo más del 19% en cuestión de minutos antes de recuperarse, lo que subraya cuán sensible sigue siendo el mercado a los cambios en la política de EE. UU. Esta volatilidad a corto plazo resalta la doble narrativa del cobre: mientras que las tensiones comerciales globales generan ruido, los fundamentos subyacentes continúan siendo atractivos.

Los aranceles propuestos desencadenaron un aumento en los envíos de cobre hacia almacenes estadounidenses, exacerbando la caída de los inventarios visibles. Al cierre del 2T25, los inventarios de cobre en la LME cayeron un 57%, hasta 91kt (desde 211kt en el 1T25), mientras que los cargos spot de tratamiento y refinación (TC/RCs) continuaron su tendencia a la baja, llegando a -US\$87/t al final del trimestre, reflejando una tensión extrema en el mercado de concentrado. El déficit se vio agravado por cuellos de botella en las fundiciones, incluyendo interrupciones persistentes en China, una menor disponibilidad de chatarra de lo esperado y retrasos en expansiones clave de minas (por ejemplo, Quellaveco en Perú y Quebrada Blanca en Chile) debido a condiciones climáticas y problemas con permisos.

Aunque el debilitamiento de los PMIs manufactureros globales afectó el sentimiento, los fundamentos a largo plazo del cobre se mantienen sólidos, impulsados por la transición energética, especialmente en instalaciones solares/eólicas e infraestructura de redes, que se proyecta crecerán un 8% anual

hasta 2030 (según CRU Group), respaldados además por el estímulo fiscal en EE. UU.: el proyecto de ley de US\$1 billón "One Big Beautiful Bill" incluye disposiciones para infraestructura y electrificación.

De cara al futuro, se espera que los precios de los metales permanezcan volátiles debido a las prolongadas negociaciones comerciales globales, la incertidumbre en las políticas de los bancos centrales y los desafíos macroeconómicos. Sin embargo, seguimos viendo un sólido soporte de precios para el cobre por encima de US\$9,000/t en el 2S25. Nexa está bien posicionada para capturar valor en este entorno, respaldada por nuestras operaciones de bajo costo en Perú, el concentrado de cobre de alta calidad de Cerro Lindo y la flexibilidad estratégica en la venta de concentrado.

## Tipo de cambio

FX	2T25	1T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1S25	1S24	1S25 vs. 1S24
PEN/USD (Promedio)	3.652	3.700	3.744	(2.4%)	3.676	3.752	(2.0%)
<i>PEN/USD (Final de periodo)</i>	3.543	3.677	3.843	(7.8%)	3.543	3.843	(7.8%)

Fuente: Bloomberg

En el 2T25, el tipo de cambio promedio para el sol peruano fue de 3.652 soles/USD, apreciándose un 2% interanual. La fortaleza del sol fue respaldada por fundamentos macroeconómicos relativamente estables y la decisión del Banco Central del Perú de mantener las tasas de interés en 4.5%, a pesar de los crecientes riesgos externos, incluido el anuncio de un posible arancel del 50% sobre el cobre, una exportación peruana clave.

De cara al futuro, los mercados financieros mundiales están siguiendo de cerca las implicaciones de la política monetaria de EE. UU. anuncio de aumentos arancelarios generalizados. Si bien los efectos a largo plazo siguen siendo inciertos, las expectativas iniciales sugieren que la disminución de los volúmenes comerciales podría afectar marginalmente el crecimiento económico mundial. Por otro lado, el reciente debilitamiento del dólar estadounidense puede proporcionar cierto alivio a los mercados emergentes y respaldar los precios de los metales, ya que los inversores recurren cada vez más a activos alternativos en busca de rendimiento y protección contra la volatilidad.

## **Riesgos e incertidumbres**

La gestión de riesgos se considera uno de los puntos clave en nuestra estrategia empresarial y contribuye a la creación de valor y al aumento del nivel de confianza en la Compañía por parte de sus principales grupos de interés, incluidos accionistas, empleados, clientes, proveedores y las comunidades locales.

Como resultado, hemos adoptado una Política de Gestión de Riesgos Empresariales (“ERM”, por sus siglas en inglés) que describe el Modelo de Gestión de Riesgos de Nexa. Sus actividades forman parte integral de los procesos en nuestras unidades operativas, departamentos corporativos y proyectos, y brindan apoyo para la toma de decisiones por parte de nuestros Directores Ejecutivos y el Directorio.

El ciclo de evaluación de riesgos se realiza anualmente, enfocándose en nuestra estrategia, operaciones y proyectos clave. Buscamos identificar riesgos materiales, los cuales se evalúan considerando los posibles impactos en salud, seguridad, medio ambiente, aspectos sociales, reputación, aspectos legales y financieros. Al incorporar la gestión de riesgos en nuestros procesos de trabajo y sistemas empresariales críticos, trabajamos para asegurar que las decisiones se tomen en función de nuestro apetito de riesgo (actualizado anualmente), con base en insumos relevantes y datos válidos.

Los riesgos materiales identificados durante el proceso de gestión de riesgos son monitoreados y reportados al Equipo Ejecutivo y al Directorio. La supervisión de los riesgos, las respuestas y las acciones de mitigación son delegadas a los distintos comités del Directorio, según la naturaleza del riesgo y el área de responsabilidad del comité correspondiente.

El Comité de Auditoría es responsable de los riesgos relacionados con la información financiera, el fraude y el cumplimiento, así como de la supervisión del proceso, las políticas y los procedimientos de gestión de riesgos. También es responsable de la supervisión de la gestión de riesgos cibernéticos, como se describe más adelante.

El Comité de Finanzas es responsable de los riesgos financieros, así como de la supervisión de la política de gestión de riesgos financieros, como se detalla más abajo.

El Comité de Compensación, Nombramientos y Gobierno Corporativo es responsable de mitigar los riesgos asociados con las políticas de compensación de la Compañía, entre otros.

El Comité de Sostenibilidad y Proyectos de Capital supervisa el cumplimiento de las leyes y políticas aplicables, así como la idoneidad y eficacia de los procesos de gestión de riesgos de la Compañía en relación con los asuntos de sostenibilidad y los proyectos de capital, incluyendo, entre otros, la gestión de depósitos de relaves y los planes de respuesta ante emergencias.

Nuestras operaciones están expuestas a varios riesgos e incertidumbres inherentes, y nuestros resultados pueden verse influenciados por los siguientes factores, entre otros:

- los precios cíclicos y volátiles de los commodities (materias primas);
- los cambios en el nivel esperado de oferta y demanda de materias primas;
- los tipos de cambio, sus fluctuaciones, la inflación y la volatilidad de las tasas de interés;
- los riesgos e incertidumbres relacionados con las condiciones económicas y políticas en los países donde operamos;
- los cambios en las condiciones del mercado global que pueden afectar la demanda y la estabilidad de los precios, incluyendo las incertidumbres relacionadas con políticas comerciales

internacionales, como los aranceles impuestos por Estados Unidos y otros países o jurisdicciones, así como posibles medidas de represalia. Las tensiones comerciales en curso también pueden aumentar el riesgo de una recesión económica global, lo que potencialmente incrementaría la volatilidad de los precios de las materias primas y podría reducir la demanda;

- el impacto de la expansión de conflictos regionales o globales, incluyendo la guerra entre Rusia y Ucrania, el conflicto entre Israel y Hamas, las tensiones entre China y Taiwán y sus posibles efectos en la oferta y demanda de materias primas, preocupaciones sobre la seguridad global y la volatilidad del mercado;
- brotes de enfermedades contagiosas o crisis sanitarias que afecten la actividad económica en general, ya sea a nivel regional o global, y su posible impacto en los precios de las materias primas, las variaciones de tipo de cambio en las monedas a las que estamos expuestos, nuestras operaciones y sitios operativos, así como en la economía global;
- la creciente demanda y evolución de expectativas de los grupos de interés respecto a nuestras prácticas, desempeño y divulgaciones en materia ambiental, social y de gobernanza ("ESG", por sus siglas en inglés), incluyendo la capacidad de satisfacer los requerimientos energéticos cumpliendo con regulaciones sobre emisiones de gases de efecto invernadero y otros cambios regulatorios y legales relacionados con la transición energética en los países donde operamos;
- el impacto del aumento en la severidad de eventos climáticos sobre nuestras operaciones, fuerza laboral y cadena de valor;
- desastres naturales severos, como tormentas, lluvias intensas prolongadas, inundaciones o terremotos que interrumpen nuestras operaciones;
- los riesgos operativos, como errores humanos, fallas mecánicas y otros accidentes;
- la disponibilidad de materiales, suministros, seguros, equipos, permisos o aprobaciones requeridas y financiamiento;
- interrupciones relacionadas con la cadena de suministro y logística, incluyendo impactos en el transporte y redes de carga internacional;
- la ejecución de nuestra estrategia de crecimiento, la disponibilidad de capital y los riesgos asociados con las inversiones de capital relacionadas;
- el incumplimiento de obtención de garantías financieras para cumplir con obligaciones de cierre y remediación;
- las posibles diferencias materiales entre nuestras estimaciones de Reservas y Recursos Minerales y las cantidades minerales que realmente recuperamos;
- la posibilidad de que los permisos, concesiones, estudios de impacto ambiental, estudios modificadorios y otros requerimientos de autoridades gubernamentales puedan ser terminados, no renovados o no concedidos en los países en los que operamos, lo cual puede resultar en cargos por deterioro, multas y/o sanciones;
- el impacto de cambios políticos y de gobierno en los países donde operamos, y los efectos de potenciales nuevas legislaciones, incluyendo cambios en las leyes fiscales y cualquier acuerdo relacionado que Nexa haya suscrito o pueda suscribir con los gobiernos locales;
- conflictos laborales o desacuerdos con comunidades locales o sindicatos en los países donde operamos;
- pérdida de reputación debido a fallas operativas imprevistas o incidentes laborales significativos;
- fallas o interrupciones en nuestra infraestructura digital o sistemas de tecnología de la información y operación;

- eventos o ataques cibernéticos (incluyendo ransomware, ataques patrocinados por estados, filtraciones de datos y otros ciberataques) debido a negligencia, fallos en la seguridad informática o al uso creciente de inteligencia artificial;
- el impacto futuro de la competencia y los cambios en las políticas gubernamentales y regulatorias nacionales e internacionales que aplican a nuestras operaciones;
- el aumento de tasas de interés, haciendo que el costo del capital y los gastos financieros sean más altos de lo esperado o incluso inaccesibles;
- cambios regulatorios en los países donde operamos, incluyendo nuevas restricciones comerciales, aumentos arancelarios y cambios en políticas que afecten el comercio transfronterizo y las cadenas de suministro, como los recientes aumentos arancelarios sobre importaciones desde Canadá, México y China; y
- otros factores.

Para una discusión más amplia sobre los riesgos, consulte nuestro informe anual en el formulario 20-F presentado ante la SEC ([www.sec.gov](http://www.sec.gov)), en SEDAR+ ([www.sedarplus.ca](http://www.sedarplus.ca)) y disponible en el sitio web de la empresa ([ir.nexaresources.com](http://ir.nexaresources.com)).

### **Uso de medidas financieras no IFRS**

La administración de Nexa utiliza el EBITDA Ajustado Consolidado como una medida adicional del desempeño a nivel consolidado, además de, y no como sustituto de, la utilidad neta. Definimos el EBITDA Ajustado como la utilidad (pérdida) neta del año/período, ajustada por (i) participación en los resultados de asociadas, depreciación y amortización, resultados financieros netos e impuesto sobre la renta; (ii) adición de dividendos en efectivo recibidos de asociadas; (iii) eventos no monetarios y ganancias o pérdidas no monetarias que no reflejan específicamente nuestro desempeño operativo para el período específico, incluyendo: ganancias (pérdidas) por venta de inversiones; deterioros y reversión de deterioros; ganancias (pérdidas) por venta de activos de larga vida; bajas de activos de larga vida; revalorización en estimaciones de obligaciones por retiro de activos; y otras obligaciones de restauración; y (iv) gastos de preoperación y puesta en marcha incurridos durante las fases de comisionamiento y puesta en marcha de proyectos greenfield. Para períodos futuros, cuando sea aplicable, la administración podrá excluir el impacto de ciertos tipos de transacciones que, a su juicio, son (i) eventos no recurrentes, inusuales o poco frecuentes, y (ii) otros eventos específicos que, por su naturaleza y alcance, no reflejan nuestro desempeño operativo para el período específico.

Creemos que esta medida proporciona información útil sobre el desempeño de nuestras operaciones, ya que facilita comparaciones consistentes entre períodos, planificación y proyecciones de resultados operativos futuros. Esto refleja el desempeño operativo de nuestro negocio existente sin el impacto de intereses, impuestos, amortización, depreciación, elementos no monetarios que no reflejan nuestro desempeño operativo del período informado y el impacto de los gastos de preoperación y puesta en marcha durante las fases de comisionamiento y puesta en marcha de Aripuanã. Los gastos de preoperación y puesta en marcha incurridos durante estas fases en Aripuanã no se consideran gastos infrecuentes, inusuales o no recurrentes, ya que han ocurrido en años anteriores respecto a Aripuanã y pueden volver a ocurrir en el futuro en relación con otros proyectos que puedan alcanzar las fases de comisionamiento o puesta en marcha. A partir de julio de 2024, estos efectos dejaron de incluirse dado que, al cierre de junio de 2024, Aripuanã alcanzó la etapa final de su fase de puesta en marcha, pasando a ser una operación en curso. Además, desde 2024, nuestra administración incluye el dividendo en efectivo recibido de asociadas (actualmente, Enercan es nuestra única asociada) como parte del cálculo del EBITDA Ajustado. Enercan es una inversión contabilizada por el método de participación con la que tenemos un acuerdo de suministro de energía a largo plazo. La energía es uno de los componentes clave de nuestros costos; dado que el propósito de nuestra inversión en Enercan es asegurar un suministro confiable de energía a largo plazo, nuestra administración

considera este dividendo en efectivo recibido de Enercan cada año como parte de su análisis de nuestros costos energéticos para ese año.

Nuestro cálculo del EBITDA Ajustado puede diferir del cálculo utilizado por otras empresas, incluidos nuestros competidores en la industria minera, por lo que nuestras medidas pueden no ser comparables con las de otras compañías.

Segmento minero | Costo en efectivo neto de créditos por subproductos: para nuestras operaciones mineras, el costo en efectivo después de créditos por subproductos incluye todos los costos directos asociados con la minería, concentración, lixiviación, extracción por solventes, administración en sitio y gastos generales, cualquier servicio fuera del sitio esencial para la operación, costos de flete de concentrado, costos de comercialización e impuestos a la propiedad y de separación pagados a agencias estatales o federales que no están relacionados con utilidades. Los cargos por tratamiento y refinación sobre las ventas de metales, que típicamente se reconocen como un componente deducido de los ingresos por ventas, se suman al costo en efectivo. El costo en efectivo neto de créditos por subproductos se mide con respecto al zinc vendido por mina.

Segmento minero | Costo ROM: incluye todos los costos directos de producción por minería, concentración, lixiviación, transporte de mineral en sitio y otros gastos administrativos en sitio, excluyendo regalías y participación de trabajadores. El costo ROM se mide con respecto al volumen total de mineral tratado y los ingresos por productos no metálicos (como caliza y piedras) se consideran como reducción de costos para nuestras operaciones mineras.

Segmento de fundición | Costo en efectivo neto de créditos por subproductos: para nuestras operaciones de fundición, el costo en efectivo después de créditos por subproductos incluye todos los costos de fundición, incluyendo costos asociados con la mano de obra, energía neta, mantenimiento, materiales, consumibles y otros costos en sitio, así como costos de materias primas. El costo en efectivo neto de créditos por subproductos se mide con respecto al zinc vendido por fundición.

Segmento de fundición | Costo de conversión: costos incurridos para convertir concentrado de zinc (alimentación) en productos finales, medido con respecto al contenido de zinc vendido por fundición, incluyendo energía, consumibles y otros gastos fijos y en sitio. El costo de conversión no incluye el costo de materias primas, aleaciones ni subproductos.

Costo de mantenimiento neto de créditos por subproductos: se define como el costo en efectivo neto de créditos por subproductos más el gasto de capital no relacionado con expansión, incluyendo mantenimiento, salud, seguridad y medio ambiente, modernización y otros gastos de capital no relacionados con expansión. El costo de mantenimiento en efectivo neto de créditos por subproductos se mide con respecto al zinc vendido.

Costo total de mantenimiento ("AISC") neto de créditos por subproductos: se define como el costo de mantenimiento en efectivo neto de créditos por subproductos más los gastos generales y administrativos corporativos, regalías y participación de los trabajadores. El AISC neto de créditos por subproductos se mide con respecto al zinc vendido.

Deuda neta: se define como (i) préstamos y financiamiento (la medida más comparable según las NIIF), menos (ii) efectivo y equivalentes de efectivo, menos (iii) inversiones financieras, más o menos (iv) el valor razonable de instrumentos financieros derivados, más (v) pasivos por arrendamientos. Nuestra administración considera que la deuda neta es una cifra importante porque indica nuestra capacidad para pagar deudas pendientes que vencen simultáneamente utilizando efectivo disponible y activos altamente líquidos.

Todas las medidas financieras futuras no basadas en NIIF en este comunicado, incluida la guía de costos en efectivo, se proporcionan únicamente en una base no NIIF. Esto se debe a la dificultad inherente de pronosticar el momento o el monto de los elementos que se incluirían en las medidas financieras futuras más directamente comparables según NIIF. Como resultado, la conciliación de las

medidas financieras futuras no basadas en NIIF con las medidas financieras NIIF no está disponible sin un esfuerzo excesivo y la Compañía no puede evaluar la importancia probable de la información no disponible.

Consulte la "Declaración de Advertencia sobre Declaraciones Prospectivas" a continuación.

### **Información técnica**

Jose Antonio Lopes, B.Geo., FAusIMM(Geo): 224829, gerente de Recursos Minerales, persona calificada para los fines del Instrumento Nacional 43-101 y empleado de Nexa, ha aprobado la información científica y técnica contenida en este Comunicado de Resultados. Tenga en cuenta que las reservas minerales incluidas en este Comunicado de Resultados fueron estimadas de acuerdo con los Estándares de Definición de 2014 para Reservas y Recursos Minerales del Instituto Canadiense de Minería, Metalurgia y Petróleo ("CIM", por sus siglas en inglés), cuyas definiciones están incorporadas por referencia en el Instrumento Nacional 43-101. En consecuencia, dicha información puede no ser comparable con información similar preparada de acuerdo con el Subparte 1300 del Reglamento S-K ("S-K 1300"). Nuestras estimaciones de reservas minerales pueden diferir sustancialmente de las cantidades minerales que realmente recuperemos, y las fluctuaciones en los precios de mercado y los cambios en los costos operativos de capital pueden hacer que ciertas reservas minerales no sean económicamente viables para su explotación.

### **DECLARACIÓN DE ADVERTENCIA SOBRE LAS DECLARACIONES PROSPECTIVAS**

Este Comunicado de Resultados contiene cierta información prospectiva y declaraciones prospectivas según se definen en las leyes de valores aplicables (denominadas colectivamente en este Comunicado de Resultados como "declaraciones prospectivas"). Todas las declaraciones que no sean hechos históricos son declaraciones prospectivas. Las palabras "cree", "será", "puede", "podría", "estimaría", "continúa", "anticipa", "tiene la intención", "planifica", "espera", "presupuesto", "programado", "pronostica" y palabras similares están destinadas a identificar estimaciones y declaraciones prospectivas. Las declaraciones prospectivas no son garantías y conllevan riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden hacer que los resultados reales, el rendimiento o los logros de Nexa difieran materialmente de cualquier resultado, rendimiento o logro futuro expresado o implícito en dichas declaraciones. Los resultados reales y los acontecimientos pueden diferir sustancialmente de las expectativas descritas en las declaraciones prospectivas por varias razones, muchas de las cuales están fuera de nuestro control, entre ellas, las actividades de nuestra competencia, la futura situación económica global, las condiciones climáticas, los precios y condiciones del mercado, los tipos de cambio y los riesgos operativos y financieros. La ocurrencia inesperada de uno o más de los eventos antes mencionados puede cambiar significativamente los resultados de nuestras operaciones en los que se basan nuestras estimaciones y declaraciones prospectivas.

Nuestras estimaciones y declaraciones prospectivas también pueden verse influenciadas, entre otros, por riesgos legales, políticos, ambientales u otros que podrían afectar materialmente el desarrollo potencial de nuestros proyectos, incluidos riesgos relacionados con brotes de enfermedades contagiosas o crisis sanitarias que afecten la actividad económica a nivel regional o global, así como riesgos relacionados con investigaciones en curso o futuras por parte de autoridades locales con respecto a nuestro negocio y operaciones, y la conducta de nuestros clientes, incluido el impacto en nuestros estados financieros por la resolución de cualquiera de estos asuntos.

Nuestras estimaciones y declaraciones prospectivas también pueden verse influenciadas por cambios regulatorios en los países donde operamos, incluidas nuevas restricciones comerciales, aumentos de aranceles y cambios de políticas que afecten el comercio transfronterizo y las cadenas de suministro. Ciertas declaraciones prospectivas se basan en datos de terceros, pronósticos de mercado y

suposiciones que pueden estar sujetas a cambios. Nexa no garantiza la exactitud de dichos datos externos y rechaza cualquier obligación de actualizar estas declaraciones, salvo que lo exija la ley.

Estas declaraciones prospectivas se relacionan con eventos futuros o el desempeño futuro e incluyen estimaciones, predicciones, pronósticos, creencias y declaraciones actuales sobre las expectativas de la administración con respecto, entre otros, al negocio y las operaciones de la Compañía, la producción minera, nuestra estrategia de crecimiento, el impacto de leyes y regulaciones aplicables, los futuros precios del zinc y otros metales, las ventas de fundición, los gastos de capital relacionados con la exploración y evaluación de proyectos, la estimación de reservas y recursos minerales, la vida útil de las minas y nuestra liquidez financiera.

Las declaraciones prospectivas se basan necesariamente en varios factores y suposiciones que, si bien son consideradas razonables y apropiadas por la administración, están inherentemente sujetas a importantes incertidumbres y contingencias de carácter comercial, económico y competitivo, y pueden resultar incorrectas. Las declaraciones sobre los futuros costos o volúmenes de producción se basan en numerosas suposiciones de la administración sobre asuntos operativos y en suposiciones de que la demanda de productos se desarrollará según lo previsto, que los clientes y otras contrapartes cumplirán con sus obligaciones contractuales, la plena integración de las operaciones mineras y de fundición, que los planes operativos y de capital no se verán interrumpidos por problemas como fallas mecánicas, falta de disponibilidad de repuestos y suministros, disturbios laborales, interrupciones en el transporte o servicios públicos, y condiciones climáticas adversas, y que no habrá variaciones materiales no anticipadas en los precios de los metales, tipos de cambio o costos de energía, suministros o transporte, entre otras suposiciones.

No asumimos ninguna obligación de actualizar las declaraciones prospectivas, salvo cuando así lo exijan las leyes de valores. Las estimaciones y declaraciones prospectivas se refieren únicamente a la fecha en que fueron realizadas, y no asumimos ninguna obligación de actualizar o revisar ninguna estimación o declaración prospectiva debido a nueva información, eventos futuros o por cualquier otra razón, salvo que lo exija la ley. Las estimaciones y declaraciones prospectivas implican riesgos e incertidumbres y no garantizan el rendimiento futuro, ya que los resultados reales o los desarrollos pueden diferir sustancialmente de las expectativas descritas en dichas declaraciones. Puede encontrarse más información sobre los riesgos e incertidumbres asociados con estas declaraciones prospectivas y con nuestro negocio en nuestro informe anual en el Formulario 20-F y en otras divulgaciones públicas disponibles en nuestro sitio web y archivadas bajo nuestro perfil en SEDAR+ ([www.sedarplus.ca](http://www.sedarplus.ca)) and on EDGAR ([www.sec.gov](http://www.sec.gov)).

## Acerca de Nexa Resources Perú S.A.A.

**Nexa Perú** es una empresa minera peruana de escala regional dedicada a la exploración, extracción, procesamiento y comercialización de concentrados de zinc, cobre y plomo con contenidos de plata y oro y es actualmente uno de los principales productores polimetálicos del Perú. Nexa Perú desarrolla sus operaciones con un claro compromiso de responsabilidad social y ambiental.

La empresa pertenece a **Nexa Resources S.A.**, la empresa de metales y minería en la que Votorantim S.A. posee un 64.68% de participación. Votorantim S.A. es un conglomerado fuerte, privado y diversificado que tiene más de 100 años de historia y una presencia global en sectores clave de la economía en más de 23 países.

Nexa Perú tiene actualmente tres unidades mineras polimetálicas en operación: Cerro Lindo (Ica), El Porvenir (Pasco) y Atacocha (Pasco). También cuenta con una cartera de proyectos polimetálicos y de cobre Greenfield con exploración avanzada.

Para más información sobre Nexa Perú puede dirigirse a:

Ana Patricia Uculmana Ratto (puculmana@nexaresources.com)

Visite nuestra página web: [riperu.nexaresources.com](http://riperu.nexaresources.com)

## Acerca Nexa Resources S.A.

**Nexa Resources** es un productor de zinc integrado a gran escala y de bajo coste con más de 65 años de experiencia en el desarrollo y la explotación de activos mineros y de fundición en América Latina. Nexa actualmente posee y opera cinco minas de larga vida, tres de las cuales se encuentran en la región central de los Andes en Perú, y dos en Brasil (una en el estado de Minas Gerais y otra en el estado de Mato Grosso). Nexa también posee y opera tres refinerías, dos de las cuales están ubicadas en el estado de Minas Gerais en Brasil, y una en Cajamarquilla, ubicada en Lima, Perú, que es la refinería más grande de las Américas. Según Wood Mackenzie, Nexa estuvo entre los cinco principales productores de zinc minado a nivel mundial en 2024 y entre los cinco principales productores de zinc metálico en el mundo en 2024.

**Nexa Resources** (NYSE: NEXA) comenzó a cotizar sus acciones ordinarias en la Bolsa de Nueva York ("NYSE") el 27 de octubre de 2017.

Para más información:

Visite nuestro sitio web: [ir.nexaresources.com](http://ir.nexaresources.com)

## **Anexos**

Estado de Resultados	36
Balance General   Activos	37
Balance General   Pasivos	38
Flujo de Caja	39
Capex	40

## Estado de Resultados

US\$ millones	2T25	2T24	1T25
<b>Ventas netas</b>	<b>249.7</b>	<b>251.7</b>	<b>210.5</b>
Costo de ventas	(130.2)	(148.0)	(124.2)
Gastos de ventas y de administración	(7.2)	(8.1)	(8.6)
Gastos de exploración mineral y evaluación de proyectos	(8.3)	(9.2)	(9.0)
Deterioro de activos no corrientes	(0.0)	(54.3)	(0.4)
Gastos de suspensión temporal de mina subterránea	0.0	(0.0)	0.0
Otros ingresos y gastos, neto	<b>(12.1)</b>	<b>(14.0)</b>	<b>(8.5)</b>
<b>Resultado Financiero Neto</b>	<b>(1.5)</b>	<b>0.6</b>	<b>(3.0)</b>
Ingresos financieros	7.3	6.8	9.6
Gastos financieros	(6.1)	(6.3)	(9.9)
Otros resultados financieros, neto	(2.6)	0.1	(2.8)
Depreciación, amortización	14.2	20.3	8.8
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>112.8</b>	<b>93.4</b>	<b>69.5</b>
<b>Margen EBITDA ajustado</b>	<b>45.2%</b>	<b>37.1%</b>	<b>33.0%</b>
<b>Impuesto a las ganancias</b>	<b>(27.0)</b>	<b>(2.2)</b>	<b>(17.0)</b>
<b>Utilidad Neta (Pérdida)</b>	<b>63.3</b>	<b>16.4</b>	<b>39.6</b>
Atribuible a propietarios de la controladora	62.6	15.5	40.0
Atribuible a participaciones no controladoras	0.7	0.9	(0.4)
Promedio de número de acciones en circulación - en miles	1,272,108	1,272,108	1,272,108
<b>Ganancia (pérdida) básica y diluida por acción (en US\$ dólares)</b>	<b>0.05</b>	<b>0.01</b>	<b>0.03</b>

## Balance General – Activos

Nexa Perú - US\$ miles	Jun 30, 2025	Dic 31, 2024
<b>Activo corriente</b>		
Efectivo y equivalentes de efectivo	126,165	336,318
Cuentas por cobrar comerciales	435,489	332,335
Inventarios	29,740	35,678
Impuesto a las ganancias	4,682	34
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	16,959	115,107
Otros activos	25,987	21,255
	<b>639,022</b>	<b>840,727</b>
<b>Activo No corriente</b>		
Activo por impuesto diferido	20,042	22,963
Cuentas por cobrar a partes relacionadas	100,000	-
Otros activos	24,748	5,655
Impuesto a las ganancias	894	841
Propiedades, planta y equipo	448,805	401,620
Activos intangibles	113,238	109,694
Activos por derecho de uso	38,526	30,635
	<b>746,253</b>	<b>571,408</b>
<b>Total Activos</b>	<b>1,385,275</b>	<b>1,412,135</b>

## Balance General – Pasivos

Nexa Perú - US\$ miles	Jun 30, 2025	Dic 31, 2024
<b>Pasivos corrientes</b>		
Pasivos por arrendamiento	13,475	10,982
Cuentas por pagar comerciales	140,676	173,518
Cuentas por pagar factoraje	4,566	6,469
Salarios y cargas laborales	22,996	33,687
Provisión para cierre de minas y ambientales	20,822	26,364
Provisiones	3,589	2,819
Obligaciones contractuales	29,549	31,686
Impuesto a las ganancias	28,102	54,591
Otras cuentas por cobrar a partes relacionadas	42,898	1,306
Otros pasivos	71,311	88,208
	<b>377,984</b>	<b>429,630</b>
<b>Pasivos No corrientes</b>		
Pasivos por arrendamiento	27,530	22,132
Cuentas por pagar comerciales	195	89
Provisión para cierre de minas y obligaciones ambientales	100,174	82,849
Pasivo por impuesto diferido	18,153	14,792
Provisiones	14,168	14,936
Obligaciones contractuales	55,404	69,272
Impuesto a las ganancias	90,129	82,120
Otros pasivos	870	507
	<b>306,623</b>	<b>286,697</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>684,607</b>	<b>716,327</b>
<b>Patrimonio</b>		
Atribuible a propietarios de la controladora	703,291	699,589
Atribuible a participaciones no controladoras	(2,623)	(3,781)
<b>Total Patrimonio</b>	<b>700,668</b>	<b>695,808</b>
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>1,385,275</b>	<b>1,412,135</b>

## Flujo de Caja

<b>Nexa Perú - US\$ miles</b>	<b>2T25</b>	<b>1S25</b>
<b>Flujos de efectivo de actividades de operación</b>		
<b>Ganancia antes de impuesto a las ganancias</b>	<b>90,346</b>	<b>146,992</b>
Ajustes para conciliar ingresos (pérdidas) antes de impuestos sobre la renta con efectivo		
Menos, impuesto a las ganancias	(27,031)	(44,060)
Impuesto a las ganancias diferido	8,315	11,268
Deterioro de activos no corrientes	19	454
Depreciación y amortización	14,189	23,010
Interés y efectos de variación cambiaria	4,863	9,759
Bajas y pérdida por venta de propiedades, planta y equipo, neto	(221)	(138)
Cambios en provisiones	7,300	11,168
Obligaciones contractuales	(9,212)	(17,627)
Cambios en actividades de operación de activos y pasivos	(26,201)	(175,007)
<b>Efectivo proveniente de actividades de operación</b>	<b>62,367</b>	<b>(34,181)</b>
Intereses pagados por pasivos de arrendamientos	(572)	(1,061)
Pagos de impuesto a las ganancias	(10,301)	(53,556)
<b>Efectivo neto aplicado a actividades de operación</b>	<b>51,494</b>	<b>(88,798)</b>
<b>Flujos de efectivo de actividades de inversión</b>		
Adiciones de propiedad, planta y equipo	(42,558)	(67,258)
Efectos netos en efectivo por adquisición de subsidiaria	-	997
Compra de participaciones de minoritarios	-	(11)
<b>Efectivo neto aplicado a actividades de inversión</b>	<b>(42,558)</b>	<b>(66,272)</b>
<b>Flujos de efectivo de actividades de financiamiento</b>		
Dividendos pagados	(50,000)	(50,000)
Pagos de arrendamientos	(3,862)	(6,664)
Aporte de capital de participaciones no controladoras	-	1,864
<b>Efectivo neto aplicado a actividades de financiamiento</b>	<b>(53,862)</b>	<b>(54,800)</b>
Diferencia en cambio del efectivo y equivalentes de efectivo	79	(283)
<b>(Disminución) aumento de efectivo y equivalentes de efectivo</b>	<b>(44,847)</b>	<b>(210,153)</b>
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del periodo	171,012	336,318
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	126,165	126,165

## Capex

US\$ millones	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
<b>Unidad Minera</b>	<b>37.9</b>	<b>26.9</b>	<b>23.4</b>	<b>51.2</b>	<b>24.4</b>	<b>42.9</b>
Cerro Lindo	8.5	11.5	11.1	17.8	11.5	13.0
El Porvenir	25.2	12.0	9.3	30.7	10.5	25.9
Atacocha	4.2	3.4	2.9	2.6	2.3	3.9
<b>Otros</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>-0.1</b>	<b>0.3</b>	<b>-0.3</b>
<b>Total</b>	<b>38.0</b>	<b>26.8</b>	<b>23.38</b>	<b>51.10</b>	<b>24.70</b>	<b>42.56</b>
<b>Expansión</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>	<b>0.0</b>
<b>No-Expansión</b>	<b>37.9</b>	<b>26.8</b>	<b>23.3</b>	<b>51.1</b>	<b>24.7</b>	<b>42.6</b>

US\$ millones	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25	2T25
Modernización	(0.0)	0.0	0.1	1.0	0.0	0.4
Sostenimiento <sup>(1)</sup>	37.9	26.8	22.9	48.5	24.3	38.4
HSE	0.0	0.1	0.3	1.3	0.0	4.0
Otros <sup>(2)(3)</sup>	0.0	(0.0)	0.0	0.4	0.4	(0.3)
<b>No-Expansión</b>	<b>37.9</b>	<b>26.8</b>	<b>23.3</b>	<b>51.1</b>	<b>24.7</b>	<b>42.6</b>

(1) Incluye HSE e inversiones en presas de relaves.

(2) Modernización, Tecnología de Información y Otros.

(3) El monto negativo se refiere principalmente a créditos fiscales.