

Informe de Gerencia – 1T25

Nexa Resources Perú S.A.A. y Subsidiarias

Nexa Perú reporta Resultados del Primer Trimestre 2025 incluyendo EBITDA ajustado de US\$70 Millones

Lima, 29 de Abril de 2025 –Nexa Resources Perú S.A.A. y subsidiarias ("Nexa Perú", o "Compañía") anuncia hoy sus resultados para los tres meses terminados al 31 de marzo 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 31 de marzo de 2025. Este documento contiene declaraciones a futuro.

Mensaje del CEO – José Carlos del Valle

En el primer trimestre de 2025, logramos un EBITDA Ajustado resiliente, demostrando la solidez de nuestra continua disciplina de costos y el avance constante en nuestras prioridades estratégicas, a pesar de los desafíos operativos en algunas de nuestras unidades, que resultaron en volúmenes de producción ligeramente por debajo de nuestras estimaciones iniciales. Estos desafíos se debieron principalmente a lluvias atípicamente intensas en la región de Pasco (afectando las operaciones de El Porvenir y Atacocha).

También continuamos avanzando en el proyecto de Integración Cerro de Pasco, un pilar central de nuestra estrategia que desempeña un rol crítico en la extensión de la vida útil y el valor de nuestros activos operativos. Alineados con nuestra estrategia, en enero de 2025 completamos el aumento de capital de US\$37 millones en Atacocha para financiar el desarrollo del Proyecto de Integración Cerro de Pasco.

Estamos monitoreando de cerca el cambiante panorama geopolítico. Si bien persisten las incertidumbres, nos alienta la designación del zinc como mineral crítico en varias jurisdicciones, dada su función esencial en aplicaciones estratégicas, un reconocimiento que subraya su importancia para la economía global y la transición energética. Con un balance de oferta y demanda más ajustado y menores cargos por tratamiento, los fundamentos del mercado del zinc continúan respaldando una perspectiva constructiva para 2025, a pesar de la posible volatilidad a lo largo del año.

Seguimos firmemente comprometidos con alcanzar los resultados que hemos planificado para el año, manteniendo al mismo tiempo los más altos estándares de seguridad y desempeño ESG en todas nuestras operaciones. Reforzar la relación con nuestros grupos de interés —incluyendo colaboradores, comunidades e inversionistas— sigue siendo una prioridad clave mientras enfrentamos los desafíos de corto plazo y trabajamos en la creación de valor a largo plazo.

Aspectos Destacados 1T25 | Operacionales, Financieros y Corporativos

- Los ingresos netos consolidados alcanzaron los US\$210 millones en el primer trimestre, en comparación con los US\$188 millones del año anterior, impulsados principalmente por mayores precios de los metales en la LME (excepto el plomo), mayores volúmenes de ventas de cobre en Cerro Lindo y El Porvenir, y mayores volúmenes de ventas de zinc en Atacocha. En comparación con el cuarto trimestre de 2024, los ingresos netos disminuyeron en 7%, principalmente debido a menores precios del zinc y el plomo en la LME, menores volúmenes de ventas de cobre en Cerro Lindo, y menores volúmenes de ventas de zinc y plomo en El Porvenir y Atacocha.
- La producción de zinc totalizó 31kt en el trimestre, una disminución de 21% respecto al 1T24. Este impacto se debió principalmente a una menor producción en Cerro Lindo y El Porvenir, como resultado de menores leyes de zinc en ambas operaciones y un menor volumen de mineral tratado en El Porvenir. En comparación con el 4T24, la producción aumentó en 4%, impulsada principalmente por leyes de zinc más altas en Cerro Lindo.

- El EBITDA Ajustado fue de US\$70 millones en el 1T25, en comparación con US\$58 millones en el 1T24. El aumento se impulsó por los mayores precios del zinc y el cobre, menores TCs y menores costos en efectivo¹, los cuales fueron parcialmente compensados por menores volúmenes de ventas de concentrado de zinc y plomo en Cerro Lindo y El Porvenir. En el 1T25, el EBITDA Ajustado fue inferior en comparación con los US\$80 millones en el 4T24, principalmente debido a menores volúmenes de ventas de cobre en Cerro Lindo y menores volúmenes de ventas de zinc y plomo en El Porvenir y Atacocha, que fueron parcialmente compensados por los mayores precios del cobre en la LME.
- El cash cost minero¹ en el 1T25 fue de US\$(0.29)/lb, en comparación con US\$(0.06)/lb en el 1T24. Esta mejora fue impulsada principalmente por una mayor contribución de los subproductos debido a los mayores precios del plomo y el cobre, y menores TCs en las 3 unidades, los cuales fueron parcialmente compensados por menores volúmenes de zinc y plomo en Cerro Lindo y El Porvenir, y menores volúmenes de plomo en Atacocha. En comparación con el 4T24, el cash cost aumentó en US\$0.15/lb, principalmente debido a una menor contribución de los subproductos por los menores volúmenes de cobre y mayores costos operacionales debido a mayores costos de mantenimiento y variables en Cerro Lindo, y menores volúmenes de plomo en El Porvenir y Atacocha. Esto fue parcialmente compensado por menores TCs en las 3 unidades, y mayores volúmenes de ventas de zinc en Cerro Lindo.
- En el 1T25, la utilidad neta ascendió a US\$40 millones, lo que resultó en una ganancia ajustada por acción atribuible a los accionistas de Nexa de US\$0.03. En comparación con el 1T24, el aumento en la utilidad neta se atribuye principalmente a un aumento significativo en la utilidad operativa.
- La deuda neta respecto al EBITDA ajustado de los últimos doce meses fue negativa en 0.40x, en comparación con un negativo 0.94x al final de diciembre de 2024 y un negativo 0.76x hace un año.
- El efectivo total² disminuyó en US\$165 millones al 31 de marzo de 2025 en comparación con diciembre de 2024. Este impacto se debió a una disminución en las cobranzas comerciales, explicada por menores ventas de concentrado, y un aumento en los pagos en línea con el ciclo estacional de capital de trabajo que generalmente se observa en el primer trimestre del año. Al 31 de marzo de 2025, nuestra liquidez disponible actual se mantuvo sólida en US\$171 millones.
- Como fue aprobado por la Junta General de Accionistas el 18 de noviembre de 2024, el 15 de enero de 2025 completamos el proceso de suscripción de acciones y pago como parte del aumento de capital³ de US\$37 millones en Nexa Atacocha.
- El 28 de marzo de 2025, la Junta General de Accionistas aprobó una distribución de dividendos por un monto de US\$100 millones, lo que representa un dividendo de US\$0.07860968 por acción. El pago se realizará en dos partes, tomando como fecha de registro el 16 de abril de 2025. La primera parte de US\$50 millones está programada para el 30 de abril de 2025, y la segunda para el 30 de septiembre de 2025.
- En el 1T25, Nexa avanzó en la Fase I del Proyecto de Integración Cerro de Pasco - el sistema de bombeo y tuberías de relaves - cuyo objetivo es mejorar la eficiencia operativa y prolongar la vida útil del complejo minero. Las actividades de ingeniería para la infraestructura de relaves en Atacocha avanzaron según lo previsto. La fabricación de equipos principales está en marcha, los sistemas eléctricos se encuentran en fase de pruebas finales y la producción de transformadores

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

² Efectivo y equivalentes de efectivo.

³ Para más información, por favor consulte la nota explicativa 1 (b) - "Aumento de capital y efectos de las transacciones de intereses no controladoras en la subsidiaria Nexa Atacocha" en los "Estados financieros consolidados intermedios condensados al y por los tres meses terminados al 31 de marzo de 2025".

y otros componentes críticos avanza según lo previsto. La adquisición de equipos adicionales avanza y el permiso de construcción correspondiente se encuentra actualmente en revisión. Se han recibido propuestas para las obras civiles y electromecánicas, y se espera que los contratos se adjudiquen en mayo de 2025. El inicio de la construcción está programado para 2T25. Los trabajos preparatorios para la Fase II, que incluyen las evaluaciones técnicas del Pique Picasso y la integración subterránea, también avanzan según lo previsto.

- En enero de 2025, introdujimos nuestra primera flota de cargadores diésel-eléctricos para minería subterránea, en asociación con Ferreyros, una empresa líder en maquinaria pesada. Esta iniciativa forma parte de nuestra estrategia para reducir el consumo de combustible y las emisiones de carbono, reforzando nuestro compromiso con la sostenibilidad y la descarbonización.

Principales Indicadores

US\$ millones (excepto donde no aplique)	1T25	4T24	1T24	1T25 vs. 4T24	1T25 vs. 1T24
Mineral Tratado (kt)	2,318.2	2,539.4	2,348.0	(8.7%)	(1.3%)
Producción mineral metal contenido en concentrados					
Zinc (kt)	31.4	30.3	39.5	3.5%	(20.6%)
Cobre (kt)	6.4	8.2	6.0	(21.0%)	7.3%
Plomo (kt)	10.1	12.6	13.8	(19.2%)	(26.5%)
Plata (kt)	2,083.2	2,514.5	2,661.6	(17.2%)	(21.7%)
Producción Zinc Equiv. (kt)	85.6	97.6	100.7	(12.4%)	(15.0%)
Cash Cost RoM (US\$/t)	45.1	43.6	45.0	3.4%	0.2%
Cash Cost Neto de Sub-productos (US\$/t)	(633.9)	(966.6)	(123.8)	(34.4%)	411.9%
Ingresos Netos Consolidados	210.5	226.8	187.7	(7.2%)	12.1%
EBITDA ajustado⁽¹⁾	69.5	79.8	58.1	(12.9%)	19.6%
<i>Margen EBITDA ajustado (%)</i>	<i>33.0%</i>	<i>35.2%</i>	<i>30.9%</i>	<i>(2.1p.p.)</i>	<i>2.1p.p.</i>
Sostenimiento ⁽²⁾	24.3	49.7	37.9	(51.1%)	(35.9%)
Expansion	0.0	0.0	0.0	-	(100.0%)
Otros ⁽³⁾⁽⁴⁾	0.4	1.4	0.0	(70.7%)	3864.3%
CAPEX	24.7	51.1	38.0	(51.7%)	(34.9%)
Liquidez y Endeudamiento					
Caja, equivalentes de efectivo	171.0	336.3	166.7	(49.2%)	2.6%
Deuda Neta	(132.3)	(303.2)	(154.8)	(56.4%)	(14.6%)
Deuda Neta / LTM EBITDA ajustado(x)	(0.40)	(0.94)	(0.76)	(57.9%)	(48.0%)

(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	1T25	4T24	1T24 ⁽³⁾	1T25 vs. 4T24	1T25 vs. 1T24
Ventas netas	210.5	226.8	187.7	(7.2%)	12.1%
Costo de ventas	(124.2)	(151.1)	(134.0)	(17.8%)	(7.3%)
Gastos de ventas y de administración	(8.6)	(12.2)	(8.6)	(29.6%)	(0.8%)
Gastos de exploración mineral y evaluación de proyectos	(9.0)	(11.2)	(4.7)	(19.8%)	93.2%
Deterioro de activos no Corrientes ⁽¹⁾	(0.4)	(4.1)	0.0	(89.3%)	-
Gastos de suspensión temporal de mina subterránea	0.0	(5.5)	(0.1)	(100.0%)	(100.0%)
Otros ingresos y gastos, neto	(8.5)	34.9	(7.0)	-	21.3%
Resultado Financiero Neto	(3.0)	(4.9)	2.5	(38.4%)	-
Ingresos financieros	9.6	8.0	8.1	20.5%	18.5%
Gastos financieros	(9.9)	(13.4)	(5.7)	(26.4%)	73.2%
Otros resultados financieros, neto	(2.8)	0.5	0.1	-	-
Depreciación, amortización	8.8	34.8	22.0	(74.6%)	(59.9%)
EBITDA ajustado	69.5	79.8	58.1	(12.9%)	19.6%
<i>Margen EBITDA ajustado</i>	<i>33.0%</i>	<i>35.2%</i>	<i>30.9%</i>	<i>(2.1pp)</i>	<i>2.1pp</i>
Impuesto a las ganancias ⁽²⁾	(17.0)	(117.8)	(13.4)	(85.5%)	27.2%
Utilidad Neta (Pérdida)	39.6	(45.1)	22.5	-	76.3%
Atribuible a propietarios de la controladora	40.0	(45.3)	23.3	-	71.6%
Atribuible a participaciones no controladoras	(0.4)	0.3	(0.8)	-	(55.2%)
Promedio de número de acciones en circulación – en miles	1,272,108	1,272,108	1,272,108	-	-
Ganancia (pérdida) básica y diluida por acción (en US\$)	0.03	(0.04)	0.02	-	71.6%

(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 31 de marzo 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 31 de marzo de 2025”.

(3) Para obtener información más detallada, consulte la nota explicativa 2.1 – “Reestructuración de los estados financieros consolidados intermedios y anuales” en los “Estados financieros consolidados intermedios condensados al y por los tres meses terminados al 31 de marzo de 2025”.

Ventas Netas

En 1T25, los ingresos netos fueron de US\$210 millones, un 12% más que el año anterior, impulsados principalmente por mayores precios de los metales en la LME (excepto el plomo), mayores volúmenes de ventas de cobre en Cerro Lindo y El Porvenir, y mayores volúmenes de ventas de zinc en Atacocha. Los precios promedio de la LME para el zinc y el cobre aumentaron en 16% y 11%, respectivamente,

mientras que los precios del plomo disminuyeron en 5%, en comparación con el mismo período de 2024. Para más detalles sobre los precios de los metales, consulte la sección “Escenario de mercado”.

Comparado con 4T24, los ingresos netos disminuyeron en 7%, principalmente debido a menores precios del zinc y el plomo en la LME, menores volúmenes de ventas de cobre en Cerro Lindo, y menores volúmenes de ventas de zinc y plomo en El Porvenir y Atacocha.

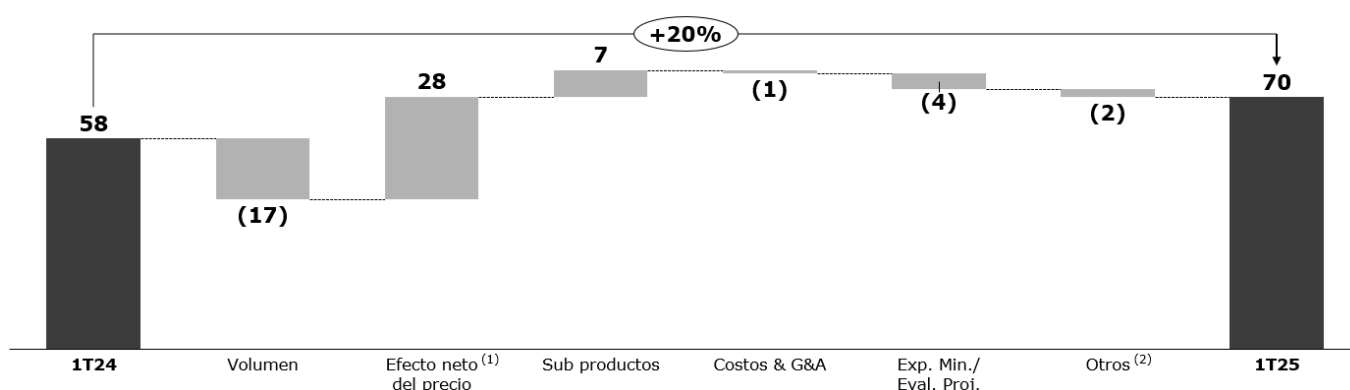
Gastos de Ventas y Administrativos

En 1T25, los gastos de venta, generales y administrativos (“SG&A”) ascendieron a US\$9 millones, una disminución del 1% en comparación con 1T24, impulsada principalmente por menores gastos en beneficios para empleados. En comparación con 4T24, los gastos de SG&A disminuyeron en un 30%, debido a menores gastos en beneficios a empleados y menores servicios de terceros.

EBITDA ajustado

En 1T25, el EBITDA Ajustado fue de US\$70 millones en comparación con US\$58 millones en el mismo período del año anterior. El aumento se debió principalmente a: (i) el impacto positivo en “efecto neto del precio” de US\$28 millones, relacionado con mayores precios LME de zinc y cobre, menores cargos por tratamiento (“TCs”) y un impacto positivo en la variación de MTM para todos los metales; (ii) el impacto positivo de subproductos por US\$7 millones, principalmente debido a mayores precios de plata y oro, mayor contenido de plata en los concentrados de zinc y plomo en El Porvenir (por 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 Atacocha. Estos factores fueron parcialmente compensados por: (iii) el efecto negativo de volumen de US\$17 millones, principalmente relacionado con menores volúmenes de venta de concentrados de zinc y plomo en Cerro Lindo y El Porvenir (debido a menores leyes de mineral), y menores volúmenes de venta de plomo en Atacocha, explicado por menor mineral tratado; (iv) el impacto negativo de US\$1 millón relacionado con mayores servicios administrativos en las tres unidades; (v) el impacto negativo de US\$4 millones relacionado con mayores gastos en exploración mineral; y (vi) el impacto negativo de US\$2 millones, principalmente relacionado con mayores contingencias tributarias.

US\$ millones



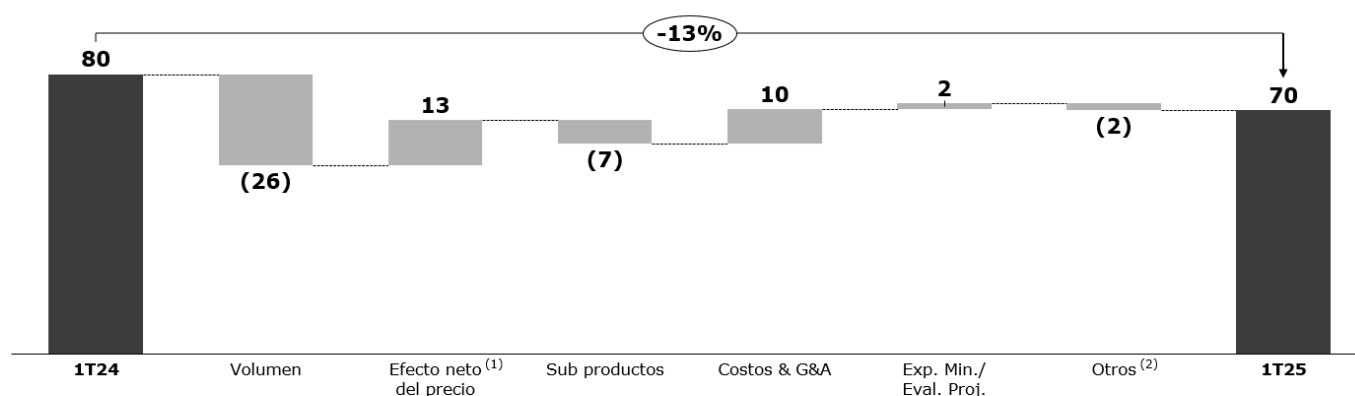
(1) Incluye: Efecto del precio LME, Cargos por tratamiento (“TCs”), Variación del valor de mercado (“MTM”), Ajustes por facturación final y Otros.

(2) Incluye: Otros resultados operativos.

En comparación con el 4T24, el EBITDA Ajustado disminuyó en 13% a US\$70 millones. Esta disminución se explica principalmente por: (i) el efecto negativo de volumen de US\$26 millones, relacionado con menores ventas de concentrados de cobre en Cerro Lindo (impulsado por menor mineral tratado y menores leyes de mineral) y menores volúmenes de venta de zinc y plomo en El Porvenir y Atacocha (explicado por menor mineral tratado y menores leyes de plomo); (ii) el impacto negativo de US\$7 millones por contribución de subproductos, relacionado con: (ii.i) menor contenido de plata en los concentrados de zinc y plomo en El Porvenir; (ii.ii) menor contenido de plata en los

concentrados de plomo en Atacocha (afectado por menores leyes de plata); (ii.iii) menor contenido de oro en los concentrados de plomo en El Porvenir y Atacocha (debido a menores leyes de oro); y (ii.iv) menores ventas de contenido de plata en los concentrados de cobre en Cerro Lindo y menores ventas de contenido de plata y oro en los concentrados de plomo en El Porvenir y Atacocha; (iii) el impacto negativo de US\$2 millones en "otros", principalmente relacionado con mayores provisiones de contingencias en Cerro Lindo y contingencias tributarias en El Porvenir. Estos factores fueron parcialmente compensados por: (iv) el impacto positivo en "efecto neto del precio" de US\$13 millones, principalmente debido a mayores precios LME del cobre, impacto positivo en la variación de MTM para todos los metales y menores cargos por tratamiento ("TCs"); (v) el impacto positivo de US\$10 millones relacionado con menores costos operativos, impulsado por menores pagos por indemnizaciones y menores gastos de mantenimiento en El Porvenir y Atacocha, así como menores participaciones de trabajadores en Cerro Lindo; y (vi) el impacto positivo de US\$2 millones relacionado con menores gastos en evaluación de proyectos.

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-productos⁴

Cash Cost Neto de Sub-productos		1T25	4T24	1T24	1T25 vs. 4T24	1T25 vs. 1T24
Consolidado	US\$/lb	(0.29)	(0.44)	(0.06)	(34.4%)	411.9%
Consolidado	US\$/t	(633.9)	(966.6)	(123.8)	(34.4%)	411.9%
Cerro Lindo	US\$/t	(888.7)	(1,704.7)	(511.9)	(47.9%)	73.6%
El Porvenir	US\$/t	(220.4)	(88.5)	534.0	149.0%	-
Atacocha	US\$/t	(899.2)	(1,168.7)	103.9	(23.1%)	-

El cash cost neto de subproductos en el 1T25 fue de US\$(0.29)/lb (o US\$(633.9)/t) en comparación con US\$(0.06)/lb (o US\$(123.8)/t) en el 1T24. Esta mejora se debió principalmente a una mayor contribución de subproductos por los mayores precios del plomo y cobre, así como menores cargos por tratamiento ("TCs") en las tres unidades, factores que fueron parcialmente compensados por menores volúmenes de zinc y plomo en Cerro Lindo y El Porvenir, y menores volúmenes de plomo en Atacocha. En comparación con el 4T24, el cash cost aumentó en US\$0.15/lb, principalmente debido a una menor contribución de subproductos por menores volúmenes de cobre, y a mayores costos operativos impulsados por mayores gastos de mantenimiento y costos variables en Cerro Lindo, así como menores volúmenes de plomo en El Porvenir y Atacocha; factores que fueron parcialmente

⁴ Nuestro cash cost neto de créditos por subproductos se mide con respecto al zinc vendido.

compensados por menores cargos por tratamiento en las tres unidades y mayores volúmenes de ventas de zinc en Cerro Lindo.

Costos Operacionales

Cash Cost RoM		1T25	4T24	1T24	1T25 vs. 4T24	1T25 vs. 1T24
Consolidado	US\$/t	45.1	43.6	45.0	3.4%	0.2%
Cerro Lindo	US\$/t	40.7	35.8	41.6	13.5%	(2.2%)
El Porvenir	US\$/t	61.4	66.6	62.0	(7.8%)	(0.9%)
Atacocha	US\$/t	39.9	41.3	33.7	(3.3%)	18.3%

En el 1T25, se registró un cash cost RoM consolidado de US\$45/t, un 0.2% superior en comparación con el 1T24, impulsado principalmente por mayores gastos de energía y mantenimiento en El Porvenir y Atacocha, así como mayores costos variables asociados al transporte de mineral y servicios de perforación en Cerro Lindo. El cash cost consolidado del 1T25 fue un 3% superior al del 4T24, principalmente debido a mayores gastos de mantenimiento en Cerro Lindo y El Porvenir, mayores costos de materiales en El Porvenir y Atacocha, mayores costos variables asociados al transporte de mineral en Cerro Lindo y Atacocha, y mayores servicios de voladura, perforación y shotcrete en Cerro Lindo.

Resultado financiero neto

El resultado financiero neto en el 1T25 fue una pérdida de US\$3 millones, en comparación con una pérdida de US\$5 millones en el 4T24, impulsada principalmente por un mayor ingreso financiero relacionado con mayores intereses sobre cuentas por cobrar comerciales con partes vinculadas y menores gastos financieros debido a menores intereses sobre obligaciones de cierre de minas, lo cual fue parcialmente compensado por el efecto negativo de la variación cambiaria.

La variación cambiaria tuvo un impacto negativo de US\$3 millones en el 1T25 frente a un impacto positivo de US\$0.5 millones en el 4T24, explicado principalmente por una apreciación del 2% del PEN frente al dólar estadounidense, con un tipo de cambio de PEN/USD 3.677 al cierre del periodo.

Excluyendo el efecto de la variación cambiaria, el resultado financiero neto en el 1T25 fue una pérdida de US\$0.3 millones en comparación con una pérdida de US\$5 millones en el trimestre anterior.

US\$ miles	1T25	4T24	1T24 ⁽¹⁾
Ingresos Financieros	9,634	7,995	8,128
Gastos Financieros	(9,888)	(13,426)	(5,708)
Otros resultados financieros, neto	(2,792)	486	111
Variación cambiaria, neta	(2,792)	486	111
Resultado Financiero Neto	(3,046)	(4,945)	2,531
Resultado Financiero Neto (excluyendo variación cambiaria)	(254)	(5,431)	2,420

(1) Para obtener información más detallada, consulte la nota explicativa 2.1 – “Reestructuración de los estados financieros consolidados intermedios y anuales” en los “Estados financieros consolidados intermedios condensados al y por los tres meses terminados al 31 de marzo de 2025”.

Utilidad Neta (Pérdida)

La utilidad neta fue de US\$40 millones en el 1T25, en comparación con una utilidad neta de US\$22 millones en el 1T24 y una pérdida neta de US\$45 millones en el 4T24.

La utilidad neta atribuible a los accionistas de Nexa fue de US\$40 millones en el 1T25, resultando en una ganancia ajustada por acción de US\$0.03.

Desempeño Operacional

Producción Minera

Consolidado		1T25	4T24	1T24	1T25 vs. 4T24	1T25 vs. 1T24
Mineral Tratado	kt	2,318.2	2,539.4	2,348.0	(8.7%)	(1.3%)
Leyes						
Zinc	%	1.56	1.40	1.93	16 bps	(37 bps)
Cobre	%	0.37	0.40	0.36	(3 bps)	1 bps
Plomo	%	0.54	0.61	0.73	(7 bps)	(19 bps)
Plata	oz/t	1.13	1.26	1.42	(9.8%)	(20.3%)
Oro	oz/t	0.00	0.01	0.01	(14.4%)	(15.1%)
Metal contenido						
Zinc	kt	31.4	30.3	39.5	3.5%	(20.6%)
Cobre	kt	6.4	8.2	6.0	(21.0%)	7.3%
Plomo	kt	10.1	12.6	13.8	(19.2%)	(26.5%)
Plata	koz	2,083	2,514	2,662	(17.2%)	(21.7%)
Oro	koz	4.9	6.5	4.7	(24.0%)	4.9%
Producción Zinc Equiv. ⁽¹⁾	kt	85.6	97.6	100.7	(12.4%)	(15.0%)
Cash Cost RoM	US\$/t	45.1	43.6	45.0	3.4%	0.2%
Cash Cost Neto de Sub-productos ⁽²⁾	US\$/t	(633.9)	(966.6)	(123.8)	(34.4%)	411.9%

(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 1T25, el volumen de mineral tratado alcanzó 2,318kt, lo que representa una disminución del 1% en comparación con el 1T24 y del 9% en comparación con el 4T24. Esta caída se debió principalmente a desafíos operacionales en varias de nuestras minas. En la región de Pasco (El Porvenir y Atacocha), enfrentamos lluvias atípicamente intensas.

El rendimiento de mineral aumentó en comparación con el año anterior en Cerro Lindo (+2%). En cambio, el procesamiento de mineral disminuyó en Atacocha (-10%) y El Porvenir (-4%).

La producción de zinc equivalente alcanzó 86 kt en 1T25, lo que representa una disminución del 15% en comparación con el 1T24 y del 12% en comparación con el 4T24.

La ley promedio de zinc fue del 1.56%, una disminución de 37 puntos básicos con respecto al 1T24 y un aumento de 16 puntos básicos respecto al 4T24. La ley de cobre fue del 0.37%, un aumento de 1 punto básico en comparación con el mismo período del año anterior y una disminución de 3 puntos básicos con respecto al trimestre anterior. La ley de plomo disminuyó en 19 puntos básicos y 7 puntos básicos con respecto al 1T24 y al 4T24, respectivamente, alcanzando el 0.54%, mientras que la ley de plata cayó un 20% interanual y un 10% respecto al trimestre anterior, situándose en 1.13 oz/t.

La producción de zinc totalizó 31 kt en el trimestre, una disminución del 21% respecto al 1T24, principalmente debido a una menor producción en todas las unidades, excepto en Atacocha. En comparación con el 4T24, la producción aumentó en un 4%, con solo Cerro Lindo contribuyendo positivamente.

La producción de cobre en el 1T25 fue de 6 kt, un aumento del 7% en comparación con el 1T24, debido a una mejor recuperación en la planta de Cerro Lindo, y una disminución del 21% respecto al 4T24, principalmente debido a una menor producción en la misma unidad.

La producción de plomo disminuyó un 27% interanual y un 19% respecto al trimestre anterior, principalmente debido a una menor contribución de El Porvenir.

Cerro Lindo

Cerro Lindo		1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	2024
Mineral Extraído	kt	1,487	1,537	1,593	1,484	1,457	6,070
Mineral Tratado	kt	1,498	1,577	1,560	1,472	1,471	6,080

Leyes

Zinc	%	1.31	1.11	1.67	1.86	1.87	1.62
Cobre	%	0.51	0.60	0.56	0.66	0.51	0.58
Plomo	%	0.20	0.19	0.30	0.31	0.44	0.31
Plata	oz/t	0.78	0.80	0.89	0.92	1.14	0.93
Oro	oz/t	0.002	0.002	0.003	0.002	0.003	0.003

Producción | metal contenido

Zinc	kt	17.0	14.7	23.1	24.1	24.3	86.2
Cobre	kt	6.4	8.1	7.5	8.4	5.9	29.9
Plomo	kt	2.0	2.0	3.7	3.3	4.9	13.9
Plata	MMoz	0.9	0.9	1.1	1.0	1.3	4.3
Oro	koz	1.1	1.4	1.3	1.0	1.2	4.9
Venta de Zinc	kt	16.9	14.6	24.1	24.4	22.8	85.9

Costos

Costo de ventas ⁽³⁾	US\$ mm	73.2	74.1	79.2	83.3	75.3	311.9
Costo ROM ⁽²⁾	US\$/t	40.7	35.8	40.6	45.8	41.6	40.8
Cash cost ⁽¹⁾ neto de sub productos	US\$/lb	(0.40)	(0.77)	(0.36)	(0.58)	(0.23)	(0.46)
Costo de sostenimiento ⁽¹⁾ neto de sub-productos	US\$/lb	(0.09)	(0.22)	(0.15)	(0.36)	(0.06)	(0.20)

CAPEX

	US\$ mm						
Sostenimiento		11.5	16.1	11.0	11.5	8.5	47.1
Otros		0.0	1.7	0.2	0.1	0.0	1.9

(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 1T25, el volumen de mineral tratado totalizó 1,498 kt, un aumento del 2% interanual y una disminución del 5% respecto al trimestre anterior.

La producción de zinc de 17 kt disminuyó un 30% interanual, principalmente debido al plan de secuenciación de minas actual en áreas de menor ley. En comparación con el trimestre anterior, la producción de zinc aumentó un 15%, impulsada principalmente por las actividades mineras en zonas de mayor ley durante el período.

La ley promedio de zinc fue del 1.31%, una disminución de 56 puntos básicos con respecto al 1T24 y un aumento de 20 puntos básicos en comparación con el 4T24.

La producción de cobre alcanzó 6.4 kt, un aumento del 7% respecto al 1T24, apoyada por un mayor ROM. En comparación con el 4T24, la producción disminuyó un 22%, lo que refleja el plan de reservas de la mina. La ley promedio de cobre fue del 0.51% en el 1T25, en comparación con el 0.60% en el 4T24 y el 0.51% en el 1T24.

La producción de plomo fue de 2kt, sin cambios respecto al 4T24 y una disminución frente a los 4.9kt en el 1T24, principalmente debido a una disminución en la ley promedio de plomo, que cayó en 23pbs interanualmente.

Costo

El costo de ventas totalizó US\$73 millones en el 1T25, una disminución respecto a los US\$75 millones en el mismo período del año pasado. Esta reducción fue principalmente impulsada por un menor volumen de ventas, menores costos de mantenimiento y menores gastos de depreciación y amortización. En comparación con el 4T24, el costo de ventas disminuyó un 1%, principalmente debido a la menor participación de los trabajadores y la reducción de la depreciación y amortización, parcialmente compensado por el aumento en los costos de perforación.

El costo de explotación minera fue de US\$41/t en el trimestre, lo que representó una disminución del 2% en comparación con el año anterior. Esta mejora fue atribuida principalmente a mayores volúmenes de mineral tratado, junto con menores gastos de mantenimiento y de personal. En comparación con el 4T24, el costo de minería run-of-mine aumentó un 13%, principalmente debido a menores volúmenes de mineral tratado, mayores gastos de mantenimiento y un aumento en los costos fijos y variables.

El cash cost neto de subproductos en el 1T25 disminuyó a US\$(0.40)/lb en comparación con US\$(0.23)/lb en el 1T24. Esta mejora se debió principalmente a un mayor aporte de subproductos, respaldado por mayores precios de metales LME, parcialmente compensado por menores volúmenes de zinc. En comparación con el 4T24, el cash cost aumentó en US\$0.37/lb, principalmente atribuido a una menor contribución de subproductos, mayores costos operativos relacionados con mantenimiento y gastos variables, parcialmente compensado por mayores volúmenes de zinc.

CAPEX

En el 1T25, las inversiones de capital de sostenimiento totalizaron US\$12 millones, destinados principalmente a actividades de desarrollo minero.

El Porvenir

El Porvenir		1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	2024
Mineral Extraído	kt	512	548	571	538	530	2,187
Mineral Tratado	kt	508	574	564	538	530	2,205

Leyes

Zinc	%	2.64	2.54	2.58	2.56	2.76	2.61
Cobre	%	0.16	0.13	0.14	0.14	0.16	0.14
Plomo	%	1.33	1.53	1.35	1.41	1.48	1.44
Plata	oz/t	2.36	2.73	2.34	2.42	2.47	2.50
Oro	oz/t	0.009	0.011	0.009	0.009	0.011	0.010

Producción | metal contenido

Zinc	kt	11.9	12.9	12.8	12.1	12.9	50.6
Cobre	kt	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1	0.3
Plomo	kt	5.8	7.5	6.4	6.4	6.6	26.8
Plata	MMoz	1.0	1.3	1.1	1.1	1.1	4.6
Oro	koz	1.8	2.3	1.8	1.7	2.2	8.0
Venta de Zinc	kt	12.0	12.9	12.6	12.0	12.7	50.3

Costos

Costo de ventas ⁽³⁾	US\$ mm	37.2	58.3	49.1	48.1	47.0	202.5
Costo ROM ⁽²⁾	US\$/t	61.4	66.6	63.1	65.7	62.0	64.4
Cash cost ⁽¹⁾ neto de sub productos	US\$/lb	(0.10)	(0.04)	0.18	(0.05)	0.24	0.08
Costo de sostenimiento ⁽¹⁾ neto de sub-productos	US\$/lb	0.30	1.04	0.52	0.40	1.14	0.78
CAPEX	US\$ mm						
Sostenimiento		10.5	30.1	9.1	12.0	25.2	76.4
Otros		0.0	0.6	0.3	0.0	0.0	0.9

(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 1T25, el volumen de mineral tratado alcanzó 508kt, lo que representa una disminución del 4% en comparación con el 1T24 y del 11% en comparación con el 4T24, principalmente debido a lluvias atípicas e intensas en la región de Pasco durante el período. Las condiciones climáticas extremas restringieron el acceso a las carreteras en ciertas áreas de la mina y provocaron paradas relacionadas con la seguridad. Como resultado, la producción se redujo temporalmente para estabilizar las operaciones, siguiendo el mantenimiento programado en la cinta transportadora, el cual se realizó durante 2 días tanto en enero como en marzo.

La producción de zinc totalizó 12kt en el trimestre, una disminución del 8% tanto interanual como trimestral debido a un menor rendimiento y variaciones en las leyes.

La producción de plomo disminuyó un 12% en comparación con el 1T24 y un 23% en comparación con el 4T24, mientras que la producción de plata bajó un 7% interanual y un 23% trimestre a trimestre. Estas disminuciones fueron impulsadas principalmente por la reducción temporal en las actividades de minería y molienda, así como por las menores leyes durante el período.

Costo

El costo de ventas alcanzó US\$37 millones en el 1T25, frente a US\$47 millones en el 1T24. Esta disminución se debió principalmente a una menor depreciación y amortización relacionada con las revisiones de la vida útil de los activos, y a menores costos de perforación, parcialmente compensados por mayores gastos de mantenimiento. En comparación con el 4T24, el costo de ventas disminuyó un 36%, impulsado principalmente por una menor depreciación y amortización, menores costos de personal y mantenimiento, y servicios de terceros relacionados con perforación, voladuras y apoyo de shotcrete/acero.

El costo de explotación minera fue de US\$61/t en el trimestre, consistente con el 1T24. Los menores volúmenes de mineral tratado y los mayores costos de mantenimiento fueron compensados por una reducción en los gastos de perforación. En comparación con el 4T24, el costo de minería run-of-mine disminuyó un 8%, principalmente debido a menores costos de personal y servicios de terceros, parcialmente compensados por menores volúmenes de mineral tratado.

El cash cost neto de subproductos en el 1T25 disminuyó a US\$(0.10)/lb, frente a US\$0.24/lb en el 1T24. Esta mejora se debió a una mayor contribución de subproductos y a menores cargos por tratamiento (TCs), parcialmente compensados por menores volúmenes de zinc. En comparación con el 4T24, el cash cost disminuyó en US\$0.06/lb, principalmente debido a una mayor contribución de subproductos debido a precios más altos, menores TCs y reducción de costos operativos, parcialmente compensados por menores volúmenes de zinc y subproductos.

CAPEX

En el 4T24, las inversiones de capital de sostenimiento alcanzaron los US\$11 millones, principalmente relacionados con actividades de desarrollo de la mina y trabajos en curso en la presa de relaves como parte de la Fase I del Proyecto de Integración Cerro Pasco (mejorando la infraestructura de la mina subterránea y expandiendo la capacidad de almacenamiento de relaves, asegurando la sostenibilidad operativa a largo plazo).

Atacocha

Atacocha		1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	2024
Mineral Extraído	kt	312	422	365	379	347	1,512
Mineral Tratado	kt	312	389	398	379	347	1,512

Leyes

Zinc	%	0.98	0.88	0.98	0.86	0.89	0.90
Plomo	%	0.88	0.93	1.14	0.90	0.81	0.95
Plata	oz/t	0.84	0.92	1.18	0.98	1.02	1.03
Oro	oz/t	0.011	0.011	0.012	0.010	0.008	0.011

Producción | metal contenido

Zinc	kt	2.5	2.7	2.9	2.4	2.4	10.4
Plomo	kt	2.3	3.1	3.9	2.9	2.3	12.3
Plata	MMoz	0.2	0.3	0.4	0.3	0.3	1.2
Oro	koz	2.0	2.7	2.9	2.1	1.4	9.1
Venta de Zinc	kt	2.5	2.7	3.0	2.4	2.1	10.2

Atacocha		1T25	4T24	3T24	2T24	1T24	2024
Costos							
Costo de ventas ⁽³⁾	US\$ mm	14.3	19.2	16.9	14.4	14.4	64.9
Costo ROM ⁽²⁾	US\$/t	39.9	41.3	35.2	32.5	33.7	35.8
Cash cost ⁽¹⁾ neto de sub productos	US\$/lb	(0.41)	(0.53)	(0.93)	(1.05)	0.05	(0.65)
Costo de sostenimiento ⁽¹⁾ neto de sub- productos	US\$/lb	0.00	(0.10)	(0.50)	(0.40)	0.95	(0.07)
CAPEX		US\$ mm					
Sostenimiento		2.2	2.2	2.9	3.4	4.2	12.7
Otros		0.0	0.4	0.0	-	0.0	0.4

(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.

En el 1T25, el volumen de mineral tratado totalizó 312kt, disminuyendo un 10% en comparación con el mismo periodo del año anterior y un 20% frente al trimestre anterior. Como parte de la región de Pasco, Atacocha también se vio afectada por las lluvias atípicamente intensas durante el periodo, lo que ralentizó la tasa de extracción del tajo.

La producción de zinc alcanzó 2.5kt, ligeramente por encima de las 2.4kt del 1T24 y por debajo de las 2.7kt del 4T24, reflejando los menores volúmenes de mineral tratado en el trimestre.

La ley promedio de zinc fue de 0.98%, aumentando en 9pbs en comparación anual y en 10pbs respecto al trimestre anterior.

La producción de plomo se mantuvo estable en 2.3kt en comparación con el 1T24 y disminuyó desde las 3.1kt del 4T24. La producción de plata totalizó 206koz, una caída del 24% frente al 1T24 y del 26% respecto al 4T24, principalmente debido a menores leyes de plata en el mineral extraído durante el periodo.

Costo

El costo de ventas en el 1T25 fue de US\$14 millones, disminuyendo un 1% en comparación con el mismo periodo del año anterior y manteniéndose relativamente estable. En comparación con el 4T24, el costo de ventas disminuyó un 26%, principalmente debido a menores gastos en personal, mantenimiento y servicios de terceros, así como a una menor depreciación y amortización.

El costo de explotación minera fue de US\$40/t en el trimestre, un aumento del 18% frente al 1T24, impulsado principalmente por mayores costos variables relacionados con el transporte de mineral y menores volúmenes de mineral tratado. En comparación con el 4T24, el costo de explotación minera disminuyó un 3% debido a menores gastos en personal y servicios de terceros, parcialmente compensados por menores volúmenes de mineral tratado.

El cash cost neto de subproductos fue de US\$(0.41)/lb en el 1T25, una mejora de US\$0.45/lb respecto al 1T24. Esta mejora se debió principalmente a una mayor contribución de los subproductos, apoyada por mayores precios de la plata y el oro, parcialmente compensada por mayores costos operativos. En comparación con el 4T24, el cash cost aumentó en US\$0.12/lb, impulsado principalmente por menores volúmenes de subproductos y ventas de zinc, parcialmente compensado por menores cargos de tratamiento (TCs).

CAPEX

En el 1T25, las inversiones de capital de sostenimiento ascendieron a US\$2 millones, destinadas principalmente a inversiones en infraestructura vial.

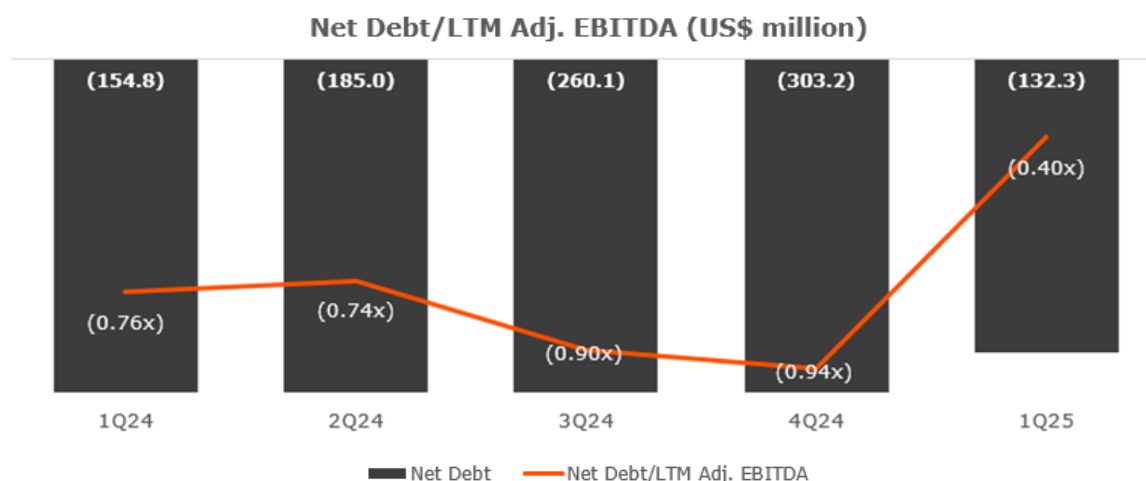
Liquidez y Endeudamiento

Al 31 de marzo de 2025, Nexa Perú, a nivel consolidado, no mantiene deuda bruta⁵, al igual que al 31 de diciembre de 2024. Además, la compañía mantiene una deuda financiera de US\$39 millones bajo la normativa IFRS 16, relacionada con contratos de arrendamiento.

El saldo de caja alcanzó los US\$171 millones al final del período, lo que representa una disminución del 49% en comparación con el 31 de diciembre de 2024, principalmente debido a la generación de flujo de efectivo negativo en las actividades operativas durante el trimestre.

El apalancamiento financiero, medido por el ratio de deuda neta a EBITDA ajustado de los últimos doce meses, fue negativo de 0.40x, sin vencimientos de deuda relevantes en el corto plazo.

Millones de dólares	1T25	4T24	1T24
Deuda Financiera	38.8	33.1	11.9
Caja	171.0	336.3	166.7
Deuda Neta	(132.3)	(303.2)	(154.8)
LTM EBITDA ajustado	332.5	321.1	202.4
Deuda Neta/LTM EBITDA ajustado (x)	(0.40x)	(0.94x)	(0.76x)



⁵ Préstamos y Financiamientos ("deuda bruta")

Flujo de Caja

US\$ millones	1T25
Flujo de Caja neto aplicado a:	
Actividades Operacionales	(140.3)
Actividades de Inversión	(23.7)
Actividades de Financiamiento	(0.9)
Incremento (disminución) de caja y equivalentes de caja	(165.3)
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del periodo	336.3
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	171.0

En el 1T25, el flujo neto de efectivo generado por las actividades operativas fue negativo por US\$140 millones. Los cambios en el capital de trabajo tuvieron un impacto negativo de US\$61 millones, principalmente relacionado con un aumento en las cuentas por cobrar y una disminución en las cuentas por pagar, parcialmente compensado por la reclasificación del préstamo intercompañía de US\$50 millones a largo plazo a Nexa Recursos Minerais S.A. debido a una extensión del plazo de la deuda por 24 meses adicionales.

US\$24 millones de flujos de efectivo neto fueron destinados a actividades de inversión en 1T25, explicados por un CAPEX de US\$24.7 millones, principalmente relacionados con proyectos de sostenimiento en Cerro Lindo y El Porvenir.

El efectivo de las actividades de financiamiento en el trimestre fue negativo en US\$1 millón, principalmente impulsado por mayores pagos de pasivos por arrendamientos y el impacto de US\$1.9 millones de la ampliación de capital en Nexa Atacocha a través de la compra de acciones de accionistas no controladores, como parte del proceso de contribución de capital.

Como resultado, el efectivo disminuyó en US\$165 millones, alcanzando un saldo de efectivo final de US\$171 millones al final del 1T25.

Inversiones (CAPEX)

Nexa Perú invirtió US\$25 millones en el 1T25, principalmente relacionados con CAPEX de sostenimiento.

CAPEX (US\$ millones)	1T25	4T24	1T24	1T25 vs. 4T24	1T25 vs. 1T24
Proyectos de Expansión	0.000	0.000	0.002	-	(100.0%)
No-Expansión	24.7	51.1	37.9	(51.7%)	(34.9%)
Sostenimiento ⁽¹⁾	24.3	49.7	37.9	(51.1%)	(35.9%)
Otros ⁽²⁾⁽³⁾	0.4	1.4	0.0	(70.7%)	3864.3%
TOTAL	24.7	51.1	38.0	(51.7%)	(34.9%)

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

(2) Modernización, Tecnología de Información y Otros.

(3) Incluye créditos fiscales.

Otros

Otros activos⁶

Otros pagos por reclamaciones tributarias

En enero de 2025, la Compañía efectuó un pago por un monto de US\$ 18.3 millones relacionado con posiciones fiscales inciertas correspondientes al ejercicio 2018 de Nexa Perú. El pago se efectuó con el fin de obtener reducciones de multas e intereses, y la probabilidad de pérdida del procedimiento se considera posible. Este pago no implica un reconocimiento de la deuda tributaria, por lo que la Compañía continuará con su defensa legal ante las instancias correspondientes. Este pago fue reconocido como "pagos de reclamaciones tributarias" dentro de "otros activos a largo plazo".

Si la probabilidad de pérdida llegara a ser probable, se podría registrar una provisión por dichos importes en el futuro. Adicionalmente, el pago podría ser recuperado en efectivo si prosperan las defensas de la Compañía, o ser compensado con otras obligaciones tributarias.

⁶ Para obtener información más detallada consulte la nota explicativa 1 (a) – "Otros pagos por reclamaciones tributarias" en los "Estados financieros consolidados intermedios condensados al y por los tres meses terminados al 31 de marzo de 2025".

Escenario de Mercado

1T25

Precios LME		1T25	4T24	1T24	1T25 vs. 4T24	1T25 vs. 1T24
Zinc	US\$/t	2,838	3,050	2,450	(7.0%)	15.8%
Cobre	US\$/t	9,340	9,193	8,438	1.6%	10.7%
Plomo	US\$/t	1,970	2,007	2,077	(1.9%)	(5.2%)
Plata	US\$/oz	31.88	31.38	23.34	1.6%	36.6%
Oro	US\$/oz	2,860	2,663	2,070	7.4%	38.2%

Fuente: Bloomberg

En el 1T25, el precio del zinc en la LME promedió US\$2,838/t (o US\$1.29/lb), un aumento del 16% año contra año y una disminución del 7% trimestre contra trimestre, negociándose en un rango de US\$2,699/t a US\$2,966/t durante el periodo.

El trimestre estuvo marcado por una mayor volatilidad en medio del aumento de las tensiones geopolíticas y la incertidumbre macroeconómica. Los precios del zinc se vieron respaldados por un dólar estadounidense más débil en comparación con finales de 2024, impulsado por crecientes preocupaciones sobre una posible desaceleración económica en EE.UU. y la especulación en torno al impacto de nuevos aranceles a las importaciones estadounidenses. Aunque, hasta la fecha de este informe, no se han anunciado aranceles específicos sobre productos de zinc, las crecientes tensiones comerciales y el riesgo de medidas de represalia por parte de China y la Unión Europea han mantenido al mercado en estado de alerta.

En respuesta, las principales economías anunciaron planes de estímulo. En marzo, China presentó un nuevo paquete de medidas de apoyo económico destinadas a proteger el crecimiento y reforzar su objetivo de crecimiento del PIB del 5% para 2025. Por su parte, Alemania anunció un aumento histórico en el gasto en defensa e infraestructura, que se espera estimule la demanda en toda la región europea, ambos señales positivas clave para la demanda de metales base.

En el lado de la oferta, los inventarios de zinc refinado en la LME continuaron disminuyendo, aunque a un ritmo más lento, cerrando marzo en 140kt. Los inventarios en la SHFE bajaron a 72kt, el nivel más bajo para un mes de marzo desde 2009, resaltando la continua escasez en la disponibilidad de metal refinado. Esto refuerza las expectativas de una reducción significativa en la producción de metal en 2025, impulsada por mercados de concentrado ajustados y TCs persistentemente bajos. Aunque se anticipaba cierta reposición de inventarios tras el Año Nuevo chino, los fundamentos del mercado se mantuvieron relativamente ajustados.

Los cargos de tratamiento spot (TCs) del zinc, que habían estado en territorio negativo desde agosto de 2024, pasaron a ser ligeramente positivos en enero de 2025 y alcanzaron +US\$79/t en marzo. Este cambio fue impulsado por la recuperación de la demanda después de las vacaciones, un modesto aumento en la disponibilidad de concentrado gracias al inicio de nuevas operaciones mineras como Kipushi (República Democrática del Congo) y Ozeroye (Rusia), y el impacto de la reducción en la producción de metal, consecuencia del entorno prolongado de TCs bajos. En conjunto, estos factores apuntan a un mercado que mejora, aunque sigue relativamente ajustado.

Las discusiones de referencia también apuntan a un entorno de TCs considerablemente más bajos. Se informó que Korea Zinc acordó con Teck un TC para 2025 de US\$80/t, una reducción del 52% frente a los US\$165/t de 2024, mientras que otro acuerdo con Nandan Nanfang de China se cerró en

US\$60/t. Los TCs más bajos podrían presionar los márgenes de las refinerías, generando restricciones en la oferta de metal. Por ejemplo, Nyrstar anunció un recorte del 25% en la producción de su refinería de Hobart en Australia, y se reporta que Glencore está revisando sus operaciones de refinación a nivel global, movimientos que podrían respaldar los precios del zinc en adelante.

La demanda de zinc metálico en nuestro mercado doméstico (América Latina, excluyendo México) disminuyó un 2.0% en el 1T25 en comparación con el trimestre anterior. Esta caída fue impulsada principalmente por un menor consumo en la región del Mercosur, donde la actividad industrial se desaceleró y la competencia de materiales importados se intensificó en Argentina. En contraste, el aumento en la demanda de zinc en Perú, apoyado por un sólido desempeño del sector exportador, compensó parcialmente la contracción general en la región.

Tras un periodo de fuerte demanda en 2024, se espera que el consumo de zinc en América Latina se modere en 2025, retornando gradualmente a los niveles históricos observados entre 2020 y 2023, especialmente en Brasil. Este ajuste refleja un entorno macroeconómico menos favorable, caracterizado por tasas de interés altas e inflación persistente, que continúan afectando a sectores clave consumidores de zinc, como construcción y automotriz. En Brasil, el ciclo de endurecimiento monetario ha moderado la actividad industrial y la confianza del consumidor. No obstante, se prevé que tanto la construcción civil como la producción de vehículos ligeros registren un crecimiento anual del 1.7% y 5.1%, respectivamente, en 2025.

Además de las dinámicas regionales, los desarrollos del comercio global también podrían influir en las tendencias de la demanda. Las recientes medidas arancelarias han generado preocupaciones sobre el comportamiento de los productos derivados del zinc en los mercados internacionales, particularmente en los patrones de importación de EE.UU. Aunque hasta el momento no se ha observado un impacto crítico en la demanda local, existe incertidumbre sobre cómo estas medidas podrían afectar los flujos comerciales. Por ejemplo, en Europa, las perspectivas siguen siendo cautelosas en medio de condiciones económicas frágiles, lo que representa un riesgo bajista para la demanda. Continuamos monitoreando de cerca estos factores en evolución.

Cobre

En el 1T25, el precio promedio del cobre en la LME fue de US\$9,340/t (o US\$4.24/lb), un aumento del 11% y 2% en comparación con el mismo período del año anterior y con el trimestre anterior, respectivamente, con precios alcanzando un pico de US\$9,982/t a finales de marzo. El sentimiento del mercado fue impulsado por la investigación bajo la Sección 232 de EE. UU. sobre las importaciones de cobre, lo que generó compras aceleradas y aumentó los márgenes. Aunque aún no se han implementado aranceles, la incertidumbre provocó que la prima CME sobre el cobre de la LME alcanzara los US\$1,650/t el 26 de marzo.

Los fundamentos del mercado del cobre siguen ajustándose. Las existencias de cobre en la LME finalizaron el 1T25 en 213kt, prácticamente sin cambios con respecto al 4T24. Los TC/RC spot cayeron a -US\$25/t a finales de trimestre, reflejando una creciente presión sobre la disponibilidad de concentrados. La continua caída de los TC/RC spot destaca un mercado de concentrado de cobre cada vez más ajustado, con las fundiciones independientes particularmente expuestas al aumento de los costos de insumos.

De cara al futuro, se espera que los precios de los metales sigan siendo volátiles debido a las tensiones comerciales en curso, particularmente entre EE. UU. y China, y la incertidumbre macroeconómica. Sin embargo, los fundamentos del zinc y el cobre siguen siendo positivos. Los programas estratégicos de estímulo, las bajas existencias, la capacidad de fundición limitada y el papel crítico de los metales en las transiciones energéticas globales siguen proporcionando un entorno favorable para los precios de los metales básicos en 2025.

Tipo de cambio

Tipo de Cambio	1T25	4T24	1T24	1T25 vs. 4T24	1T25 vs. 1T24
PEN/USD (Promedio)	3.700	3.756	3.760	(1.49%)	(1.6%)
<i>PEN/USD (Final de periodo)</i>	3.677	3.740	3.718	(1.7%)	(1.1%)

Fuente: Bloomberg

El tipo de cambio promedio del sol peruano en el 1T25 fue de 3.700 PEN/US\$, lo que representa una apreciación del 2% año contra año. A pesar de los cambios en la política comercial global, la moneda se mantuvo relativamente estable durante el periodo, respaldada por fundamentos macroeconómicos sólidos y la resiliencia del mercado local.

De cara al futuro, los mercados financieros globales están reaccionando al anuncio de Estados Unidos sobre un aumento generalizado de aranceles. Aunque la medida era en gran parte esperada, el alcance, la magnitud y la rapidez de su implementación sorprendieron a los inversionistas, generando una nueva ola de volatilidad. En los próximos meses, se espera un alto nivel de incertidumbre en los mercados globales de renta variable y de divisas, a medida que las economías se adaptan al cambiante panorama comercial y exploran nuevos marcos para el comercio internacional.

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, además de aumentar el nivel de confianza que tienen nuestros principales interesados en la Compañía, incluidos los 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, cuyas actividades son parte integral de los procesos en nuestras unidades operativas, departamentos corporativos y proyectos, y proporciona apoyo para la toma de decisiones por parte de nuestros Ejecutivos y el Consejo de Administración.

El ciclo de evaluación de riesgos se realiza anualmente, enfocándose en nuestra estrategia, operaciones y proyectos clave. Buscamos identificar los riesgos materiales, los cuales luego se evalúan considerando los posibles impactos en salud, seguridad, medio ambiente, sociales, reputacionales, legales y financieros. Al integrar la gestión de riesgos en nuestros procesos de trabajo y sistemas empresariales críticos, trabajamos para garantizar que tomemos decisiones basadas en nuestra tolerancia al riesgo, actualizada anualmente, sobre entradas relevantes y datos válidos. Los riesgos materiales identificados durante el proceso de gestión de riesgos se monitorean y se informan al equipo ejecutivo y al Consejo de Administración. La supervisión del riesgo, las respuestas y las acciones de mitigación se delegan a los diversos comités del Consejo según la naturaleza del riesgo y el área de responsabilidad del respectivo comité del consejo. El Comité de Auditoría es responsable de los informes financieros, el riesgo de fraude y cumplimiento, así como de la supervisión del proceso de gestión de riesgos, políticas y procedimientos. El Comité de Auditoría también es responsable de la supervisión de la gestión de riesgos cibernéticos, como se describe a continuación. 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 describe a continuación. El Comité de Compensación, Nominación y Gobernanza es responsable de la mitigación de 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 y supervisa la idoneidad y efectividad de los procesos de gestión de riesgos de la Compañía con respecto a asuntos de sostenibilidad y proyectos de capital, incluyendo, entre otros, la gestión de instalaciones de relaves y los planes de respuesta a emergencias.

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

- los precios cíclicos y volátiles de las materias primas;
- los cambios en el nivel esperado de oferta y demanda de materias primas;
- tasas de cambio, fluctuaciones, inflación y volatilidad de las tasas de interés;
- los riesgos e incertidumbres relacionados con las condiciones económicas y políticas en los países en los que operamos;
- cambios en las condiciones del mercado global que pueden afectar la demanda y la estabilidad de los precios, incluidas las incertidumbres relacionadas con las políticas comerciales internacionales, como los aranceles impuestos por Estados Unidos y otros países o jurisdicciones, y las posibles medidas de represalia. Las tensiones comerciales en curso también pueden aumentar el riesgo de una recesión económica global, lo que podría generar mayor volatilidad en los precios de las materias primas y reducir la demanda;
- el impacto de la expansión de los conflictos regionales o globales, incluida la guerra entre Rusia y Ucrania, el conflicto Israel-Hamas, las tensiones entre China y Taiwán y los posibles impactos resultantes sobre la oferta y demanda de materias primas, las preocupaciones de seguridad global y la volatilidad del mercado;

- brotes de enfermedades contagiosas o crisis de salud que afecten la actividad económica global o regionalmente, y el posible impacto de esto en los precios de las materias primas y las variaciones en las tasas de cambio de las monedas a las que estamos expuestos, nuestros negocios y sitios operativos, y la economía global;
- la creciente demanda y las expectativas evolutivas de los interesados con respecto a nuestras prácticas, desempeño y divulgaciones ambientales, sociales y de gobernanza ("ESG"), incluida la capacidad de satisfacer los requisitos energéticos mientras cumplimos con las regulaciones de emisiones de gases de efecto invernadero y otros cambios en las políticas de transición energética y leyes en los países en los que operamos;
- el impacto de la creciente gravedad de los eventos climáticos sobre nuestras operaciones, nuestra fuerza laboral y nuestra cadena de valor;
- los desafíos y riesgos ambientales, de seguridad e ingeniería inherentes a la minería;
- desastres naturales severos, como tormentas, lluvias intensas prolongadas, inundaciones o terremotos, que interrumpan nuestras operaciones;
- riesgos operacionales, como errores de los operadores, fallas mecánicas y otros accidentes;
- disponibilidad de materiales, suministros, cobertura de seguros, equipos, permisos o aprobaciones requeridas y financiamiento;
- interrupciones relacionadas con la cadena de suministro y la logística, incluidas las afectaciones a la carga internacional y las redes de transporte;
- la implementación de nuestra estrategia de crecimiento, la disponibilidad de capital y los riesgos asociados con los gastos de capital relacionados;
- fallo en la obtención de garantías financieras para cumplir con las obligaciones de cierre y remediación;
- la posible diferencia material entre nuestras estimaciones de Reservas Minerales y Recursos Minerales y las cantidades minerales que realmente recuperamos;
- la posibilidad de que los permisos, concesiones, estudios ambientales, estudios ambientales modificatorios y otras solicitudes de las autoridades gubernamentales puedan ser terminados, no renovados o no otorgados por las autoridades gubernamentales en los países en los que operamos, lo que podría resultar en cargos por deterioro, multas y/o sanciones;
- el impacto de cambios políticos y gubernamentales en los países en los que operamos, y los efectos de nueva legislación, incluidos los cambios en las leyes fiscales y cualquier acuerdo relacionado que Nexa haya firmado o pueda firmar con los gobiernos locales;
- riesgos legales y regulatorios, relacionados con investigaciones en curso o futuras por parte de las autoridades locales con respecto a nuestros negocios y operaciones, así como la conducta de nuestros clientes, junto con el impacto en nuestros estados financieros respecto a la resolución de dichos asuntos;
- disputas laborales o desacuerdos con comunidades locales o sindicatos en los países en los que operamos;
- pérdida de reputación debido a fallas operacionales no anticipadas o incidentes ocupacionales significativos;
- fallo o interrupción de nuestra infraestructura digital o sistemas de tecnología de información y operaciones;

- eventos o ataques cibernéticos (incluidos ransomware, patrocinados por el estado, violaciones de datos y otros ciberataques) debido a negligencia, fallas en la seguridad de TI o el aumento del uso de la inteligencia artificial;
- el impacto futuro de la competencia y los cambios en las políticas gubernamentales y regulatorias nacionales e internacionales que afectan nuestras operaciones;
- aumentos de tasas de interés, lo que hace que el costo del capital y los gastos financieros sean más altos de lo esperado o incluso inalcanzables;
- cambios regulatorios en los países en los que operamos, incluidos nuevas restricciones comerciales, escaladas de aranceles y cambios de políticas que afectan el comercio transfronterizo y las cadenas de suministro, como el reciente aumento de aranceles en 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), en SEDAR+ (www.sedarplus.ca) y disponible en el sitio web de la empresa (ir.nexaresources.com).

Uso de medidas financieras no IFRS

La administración de Nexa utiliza el EBITDA Ajustado Consolidado como una medida adicional de desempeño a nivel consolidado, además de, y no como sustituto de, la utilidad neta. Definimos el EBITDA Ajustado como la utilidad neta (pérdida) del año/período, ajustada por (i) participación en los resultados de empresas asociadas, depreciación y amortización, resultados financieros netos e impuestos sobre la renta; (ii) adición de dividendos en efectivo recibidos de empresas asociadas; (iii) eventos no monetarios y ganancias o pérdidas no monetarias que no reflejan específicamente nuestro desempeño operativo para el período específico, incluyendo: ganancia (pérdida) por venta de inversiones; deterioro y reversión de deterioro; ganancia (pérdida) por venta de activos de larga duración; bajas de activos de larga duración; revaloración en estimaciones de obligaciones por retiro de activos; y otras obligaciones de restauración; y (iv) gastos pre-operativos y de puesta en marcha incurridos durante las fases de puesta en marcha y ramp-up de proyectos greenfield. Para los períodos futuros, cuando sea aplicable, la administración puede excluir el impacto de ciertos tipos de transacciones que, en su juicio, sean (i) eventos no recurrentes, inusuales o infrecuentes, 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 pronóstico de resultados operativos futuros. Esto refleja el desempeño operativo de nuestro negocio existente sin el impacto de intereses, impuestos, amortización, depreciación, artículos no monetarios que no reflejan nuestro desempeño operativo para el período de reporte específico y el impacto de los gastos pre-operativos y de puesta en marcha durante las fases de puesta en marcha y ramp-up de Aripuanã. Los gastos pre-operativos y de puesta en marcha incurridos durante las fases de puesta en marcha y ramp-up de Aripuanã no se consideran gastos infrecuentes, inusuales o no recurrentes, ya que se han repetido en años anteriores con respecto a Aripuanã y pueden repetirse en el futuro con respecto a otros proyectos que lleguen a las fases de puesta en marcha o ramp-up. A partir de julio de 2024, estos efectos ya no se han incluido, ya que, a finales de junio de 2024, Aripuanã alcanzó la etapa final de su fase de ramp-up, pasando a una operación continua. Además, desde 2024, nuestra administración incluye el dividendo en efectivo recibido de las empresas asociadas (actualmente, Enercan es nuestra única asociada) como parte del cálculo de nuestro EBITDA Ajustado. Enercan es una empresa asociada por el método de participación con la que tenemos un contrato 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 de energía confiable 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 empresas.

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

Segmento Minero | Costo ROM: incluye todos los costos directos de producción para minería, concentración, lixiviación, transporte de minerales en el sitio y otros gastos administrativos en el sitio, excluyendo regalías y costos de participación de los trabajadores. El costo ROM se mide con respecto al volumen total de mineral tratado y los productos no metálicos (como piedra 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 los créditos por subproductos, incluye todos los costos de fundición, incluidos los costos asociados con mano de obra, energía neta, mantenimiento, materiales, consumibles y otros costos en el sitio, así como los costos de materias primas. El costo en efectivo neto de los créditos por subproductos se mide con respecto al zinc vendido por fundidora.

Segmento de Fundición | Costo de conversión: costos incurridos para convertir el concentrado de zinc (alimento) en productos finales medidos con respecto al zinc contenido vendido por fundidora, incluidos energía, consumibles y otros gastos fijos y en el sitio. El costo de conversión no incluye materias primas, aleaciones y costos relacionados con subproductos.

Costo de sostenimiento neto de créditos por subproductos se define como el costo en efectivo, neto de los créditos por subproductos más los gastos de capital no relacionados con la expansión, incluidos los gastos en sostenibilidad, salud, seguridad y medio ambiente, modernización y otros gastos de capital no relacionados con la expansión. El costo de sostenimiento en efectivo neto de los créditos por subproductos se mide con respecto al zinc vendido.

Costo total de sostenimiento ("AISC") neto de créditos por subproductos se define como el costo de sostenimiento en efectivo, neto de los 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: definida como (i) préstamos y financiamientos (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 los 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 las deudas pendientes que se vencen simultáneamente utilizando efectivo disponible y activos altamente líquidos.

Todas las medidas financieras futuras no-IFRS en este comunicado, incluidos los pronósticos de costo en efectivo, se proporcionan solo en base no-IFRS. Esto se debe a la dificultad inherente de pronosticar el tiempo o monto de los elementos que se incluirían en las medidas financieras comparables más

directas según las NIIF. Como resultado, la reconciliación de las medidas financieras futuras no-IFRS con las medidas financieras de las NIIF no está disponible sin un esfuerzo irrazonable y la Compañía no puede evaluar la probable significancia de la información no disponible.

Consulte la "Declaración de advertencia sobre declaraciones prospectivas" a continuación.

Información técnica

José Antonio Lopes, B.Geo., FAusIMM(Geo): 224829, gerente de Recursos Minerales, persona calificada a efectos del Instrumento Nacional 43-101 y empleado de Nexa, ha aprobado la información científica y técnica contenida en este Comunicado de Resultados. Cabe señalar que las reservas minerales incluidas en este Comunicado de Resultados fueron estimadas de acuerdo con los Estándares de Definición para Reservas Minerales y Recursos Minerales del Instituto Canadiense de Minería, Metalurgia y Petróleo ("CIM") de 2014, 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 la Subparte 1300 del Reglamento S-K ("S-K 1300"). Nuestras estimaciones de reservas minerales pueden ser materialmente diferentes de las cantidades de minerales que realmente recuperemos, y las fluctuaciones en los precios del mercado y los cambios en los costos operativos de capital pueden hacer que ciertas reservas minerales sean económicamente inviables para ser extraídas.

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 (colectivamente denominadas en este Comunicado de Resultados como "declaraciones prospectivas"). Todas las declaraciones que no sean hechos históricos son declaraciones prospectivas. Las palabras "creer," "will," "may," "may have," "would," "estimate," "continues," "anticipates," "intends," "plans," "expects," "budget," "scheduled," "forecasts" y palabras similares están destinadas a identificar estimaciones y declaraciones prospectivas. Las declaraciones prospectivas no son garantías e implican riesgos, incertidumbres y otros factores conocidos y desconocidos que pueden causar que los resultados reales, el rendimiento o los logros de Nexa sean materialmente diferentes de los resultados futuros, el rendimiento o los logros expresados o implícitos por las declaraciones prospectivas. Los resultados y desarrollos reales pueden ser sustancialmente diferentes de las expectativas descritas en las declaraciones prospectivas por diversas razones, muchas de las cuales no están bajo nuestro control, entre ellas, las actividades de nuestra competencia, la situación económica global futura, las condiciones meteorológicas, los precios y las condiciones del mercado, los tipos de cambio, y los riesgos operativos y financieros. La ocurrencia inesperada de uno o más de los eventos mencionados anteriormente puede cambiar significativamente los resultados de nuestras operaciones en los cuales basamos nuestras estimaciones y declaraciones prospectivas.

Nuestras estimaciones y declaraciones prospectivas también pueden verse influenciadas por, entre otros, riesgos legales, políticos, ambientales u otros que podrían afectar materialmente el desarrollo potencial de nuestros proyectos, incluidos los riesgos relacionados con brotes de enfermedades contagiosas o crisis de salud que impacten la actividad económica general a nivel regional o global, así como los 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, incluidos los impactos en nuestros estados financieros respecto a la resolución de dichos asuntos.

Nuestras estimaciones y declaraciones prospectivas también pueden verse influenciadas por cambios regulatorios en los países donde operamos, incluidas nuevas restricciones comerciales, escaladas de aranceles y cambios de políticas que afectan 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 renuncia a cualquier obligación de actualizar estas declaraciones a menos que lo exija la ley.

Estas declaraciones prospectivas relacionadas con eventos futuros o el desempeño futuro incluyen estimaciones, predicciones, pronósticos, creencias y declaraciones sobre las expectativas de la gerencia con respecto a, entre otros, el negocio y las operaciones de la empresa, la producción minera, nuestra estrategia de crecimiento, el impacto de las leyes y regulaciones aplicables, los precios futuros del zinc y otros metales, las ventas de fundición, los gastos de CapEx relacionados con la exploración y la evaluación de proyectos, la estimación de reservas minerales y recursos minerales, la vida útil de la mina y nuestra liquidez financiera.

Las declaraciones prospectivas necesariamente se basan en una serie de factores y suposiciones que, aunque la gerencia las considera razonables y apropiadas, están inherentemente sujetas a importantes incertidumbres y contingencias económicas y competitivas, y pueden resultar incorrectas. Las declaraciones sobre los costos de producción o los volúmenes futuros se basan en numerosas suposiciones de la gerencia respecto a los asuntos operativos y en suposiciones sobre la demanda de productos tal como se anticipa, que los clientes y otras contrapartes cumplan con sus obligaciones contractuales, la integración completa 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 piezas y suministros, disturbios laborales, interrupciones en el transporte o servicios públicos, y condiciones meteorológicas adversas, y que no haya variaciones materiales no anticipadas en los precios de los metales, tipos de cambio o el costo de la energía, suministros o transporte, entre otras suposiciones.

No asumimos ninguna obligación de actualizar las declaraciones prospectivas, excepto según lo exijan las leyes de valores. Las estimaciones y declaraciones prospectivas se refieren solo a la fecha en que se hicieron, y no asumimos ninguna obligación de actualizar o revisar ninguna estimación o declaración prospectiva debido a nueva información, eventos futuros o de otro tipo, excepto según lo exijan las leyes. Las estimaciones y declaraciones prospectivas implican riesgos e incertidumbres y no garantizan el rendimiento futuro, ya que los resultados o desarrollos reales pueden ser sustancialmente diferentes de las expectativas descritas en las declaraciones prospectivas. Más información sobre los riesgos e incertidumbres asociados con estas declaraciones prospectivas y nuestro negocio se puede encontrar en nuestro informe anual en el formulario 20-F y en nuestras otras divulgaciones públicas disponibles en nuestro sitio web y presentadas bajo nuestro perfil en SEDAR+ (www.sedarplus.ca) and on EDGAR (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

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 2023 y entre los cinco principales productores de zinc metálico en el mundo en 2023.

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

Anexos

Estado de Resultados	31
Balance General Activos	32
Balance General Pasivos	33
Flujo de Caja	34
Capex	35

Estado de Resultados

US\$ millones	1T25	1T24 (Reestructurado)	4T24
Ventas netas	210.5	187.7	226.8
Costo de ventas	(124.2)	(134.0)	(151.1)
Gastos de ventas y de administración	(8.6)	(8.6)	(12.2)
Gastos de exploración mineral y evaluación de proyectos	(9.0)	(4.7)	(11.2)
Deterioro de activos no corrientes	(0.4)	0.0	(4.1)
Gastos de suspensión temporal de mina subterránea	0.0	(0.1)	(5.5)
Otros ingresos y gastos, neto	(8.5)	(7.0)	34.9
Resultado Financiero Neto	(3.0)	2.5	(4.9)
Ingresos financieros	9.6	8.1	8.0
Gastos financieros	(9.9)	(5.7)	(13.4)
Otros resultados financieros, neto	(2.8)	0.1	0.5
Depreciación, amortización	8.8	22.0	34.8
EBITDA ajustado	69.5	58.1	79.8
Margen EBITDA ajustado	33.0%	30.9%	35.2%
Impuesto a las ganancias	(17.0)	(13.4)	(117.8)
Utilidad Neta (Pérdida)	39.6	22.5	(45.1)
Atribuible a propietarios de la controladora	40.0	23.3	(45.3)
Atribuible a participaciones no controladoras	(0.4)	(0.8)	0.3
Promedio de número de acciones en circulación - en miles	1,272,108	1,272,108	1,272,108
Ganancia (pérdida) básica y diluida por acción (en US\$ dólares)	0.03	0.02	(0.04)

Balance General – Activos

Nexa Perú - US\$ miles	Mar 31, 2025	Dic 31, 2024
Activo corriente		
Efectivo y equivalentes de efectivo	171,012	336,318
Cuentas por cobrar comerciales	399,090	332,335
Inventarios	34,367	35,678
Impuesto a las ganancias	581	34
Otros activos con partes relacionadas	69,842	115,107
Otros activos	19,436	21,255
	694,328	840,727
Activo No corriente		
Activo por impuesto diferido	22,398	22,963
Otros activos con partes relacionadas	50,000	-
Otros activos	25,003	5,655
Impuesto a las ganancias	863	841
Propiedades, planta y equipo	416,140	401,620
Activos intangibles	113,980	109,694
Activos por derecho de uso	35,872	30,635
	664,256	571,408
Total Activos	1,358,584	1,412,135

Balance General – Pasivos

Nexa Perú - US\$ miles	Mar 31, 2025	Dic 31, 2024
Pasivos corrientes		
Pasivos por arrendamiento	12,969	10,982
Cuentas por pagar comerciales	136,480	173,518
Cuentas por pagar factoraje	4,490	6,469
Salarios y cargas laborales	17,189	33,687
Provisión para cierre de minas y obligaciones ambientales	26,899	26,364
Provisiones	6,759	2,819
Obligaciones contractuales	34,239	31,686
Impuesto a las ganancias	14,060	54,591
Otros pasivos con partes relacionadas	83,771	1,306
Otros pasivos	86,793	88,208
	423,649	429,630
Pasivos No corrientes		
Pasivos por arrendamiento	25,789	22,132
Cuentas por pagar comerciales	92	89
Provisión para cierre de minas y obligaciones ambientales	85,941	82,849
Pasivo por impuesto diferido	16,601	14,792
Provisiones	13,492	14,936
Obligaciones contractuales	59,144	69,272
Impuestos a las ganancias	96,095	82,120
Otros pasivos	469	507
	297,623	286,697
Total Pasivos	721,272	716,327
Patrimonio		
Atribuible a propietarios de la controladora	640,621	699,589
Atribuible a participaciones no controladoras	(3,309)	(3,781)
Total Patrimonio	637,312	695,808
Total Pasivos y Patrimonio	1,358,584	1,412,135

Flujo de Caja

Nexa Perú - US\$ miles	1T25	1T24 (Reestructurado)
Flujos de efectivo de actividades de operación		
Ganancia antes de impuesto a las ganancias	56,646	35,851
Ajustes para conciliar ingresos (pérdidas) antes de impuestos sobre la renta con efectivo		
Menos, impuesto a las ganancias	(17,029)	(13,383)
Impuesto a las ganancias diferido	2,953	7,170
Deterioro de activos no corrientes	435	-
Depreciación y amortización	8,821	22,016
Interés y efectos de variación cambiaria	4,896	5,718
Baja y pérdida por venta de propiedades, planta y equipo, neto	184	-
Cambios en provisiones	3,767	6,033
Obligaciones contractuales	(8,415)	(8,595)
Cambios en actividades de operación de activos y pasivos	(148,806)	(55,855)
Efectivo proveniente de actividades de operación	(96,548)	(1,045)
Intereses pagados por pasivos de arrendamientos	(489)	(296)
Pagos de impuesto a las ganancias	(43,255)	(9,362)
Efectivo neto aplicado a actividades de operación	(140,292)	(10,703)
Flujos de efectivo de actividades de inversión		
Adiciones de propiedad, planta y equipo	(24,700)	(38,280)
Efecto neto por compra de subsidiaria	997	-
Compra de participación en subsidiarias a los accionistas no controladores	(11)	-
Efectivo neto aplicado a actividades de inversión	(23,714)	(38,280)
Flujos de efectivo de actividades de financiamiento		
Pagos de arrendamientos	(2,802)	(935)
Aporte de capital de participaciones no controladoras	1,864	-
Efectivo neto aplicado a actividades de financiamiento	(938)	(935)
Diferencia en cambio del efectivo y equivalentes de efectivo	(362)	(723)
(Disminución) aumento de efectivo y equivalentes de efectivo	(165,306)	(50,641)
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del periodo	336,318	217,359
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	171,012	166,718

Capex

US\$ millones	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Unidad Minera	48.2	37.9	26.9	23.4	51.2	24.4
Cerro Lindo	12.9	8.5	11.5	11.1	17.8	11.5
El Porvenir	28.8	25.2	12.0	9.3	30.7	10.5
Atacocha	6.5	4.2	3.4	2.9	2.6	2.3
Otros	-0.1	0.0	0.0	0.0	-0.1	0.3
Total	48.1	38.0	26.8	23.38	51.10	24.70
Expansión	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
No-Expansión	47.7	37.9	26.8	23.3	51.1	24.7

US\$ millones	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	1T25
Modernización	0.2	(0.0)	0.0	0.1	1.0	0.0
Sostenimiento ⁽¹⁾	46.4	37.9	26.8	22.9	48.5	24.3
HSE	1.5	0.0	0.1	0.3	1.3	0.0
Otros ⁽²⁾⁽³⁾	(0.4)	0.0	(0.0)	0.0	0.4	0.4
No-Expansión	47.7	37.9	26.8	23.3	51.1	24.7

(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.