

Informe de Gerencia – 2T25

Nexa Resources Atacocha S.A.A.

Nexa Atacocha Reporta Resultados del Segundo Trimestre 2025

Lima, 31 de Julio, 2025 – Nexa Resources Atacocha S.A.A. ("Nexa Atacocha" o la "Compañía") anuncia hoy sus resultados para los tres meses y seis meses terminados al 30 de junio de 2025. Este Informe de Resultados debe leerse junto con los estados financieros individuales no auditados de Nexa Atacocha y sus notas, para los tres y seis meses terminados al 30 de junio de 2025.

Aspectos Destacados 2T25 | Operacionales y Financieros

- En el 2T25, los ingresos por ventas netas alcanzaron los US\$30 millones, un 34% mayor en comparación al 2T24, debido principalmente al mayor precio promedio LME de plata y oro, y un aumento en volúmenes de ventas de zinc y plomo por mayor ley de cabeza. Comparado al 1T25, los ingresos por ventas aumentaron en 44%, debido a mayores volúmenes de ventas de zinc y plomo por mayor mineral tratado y mayor ley de cabeza de plomo. En el primer semestre del 2025, los ingresos por ventas netas alcanzaron los US\$51 millones, un aumento del 33% comparado contra el primer semestre del 2024, debido principalmente a mayores volúmenes de ventas por mayores leyes de zinc, plomo y oro.
- El EBITDA ajustado fue de US\$11.1 millones en el 2T25, comparado con US\$6.7 millones en el 2T24. El aumento fue impulsado por un mayor volumen de venta de zinc, plomo, plata y oro, y mayores precios LME de la plata y del oro, parcialmente compensado por mayores costos relacionados con un incremento en el consumo de energía eléctrica, servicios legales y una mayor provisión de participación de trabajadores por mejores resultados operativos. En el 2T25, el EBITDA ajustado fue mayor en comparación con los US\$5 millones en el 1T25, debido principalmente a volúmenes más altos de zinc, plomo, plata y oro. En el 1S25, el EBITDA ajustado fue de US\$16.5 millones comparado con US\$10.3 millones en el 1S24.
- La producción de zinc en el 2T25 fue de 3.1kt, 29% mayor que en el 2T24, debido a un mayor mineral tratado y una mayor ley de cabeza promedio. Comparado al 1T25, la producción de zinc aumentó un 24% debido a un mayor mineral tratado. La producción de zinc totalizó en 5.6kt para el primer semestre del 2025.
- En el 2T25, el cash cost neto de sub-productos fue US\$(1,915.7)/t comparado con US\$(2,306.5)/t en el 2T24. Este aumento fue dado principalmente por mayores costos operacionales relacionados con un incremento en los servicios de mantenimiento y servicios de terceros. Estos fueron parcialmente compensados por mayores volúmenes de venta de zinc por mayor ley de cabeza. En comparación con el cash cost neto de sub-productos de US\$(899.2)/t en el 1T25, la disminución registrada en el 2T25 se debió principalmente a mayores créditos por sub-productos por mayores volúmenes de ventas de plomo por mayor ley de cabeza; parcialmente compensado por un mayor costo operativo debido a mayores servicios de terceros y costos de energía.
- La utilidad neta fue de US\$3.8 millones en el 2T25, lo que resultó en una ganancia de US\$0.001 por acción. Para el 1S25, la utilidad neta fue positiva de US\$1.7 millones, lo que resultó en una ganancia de US\$0.001 por acción.
- El ratio de deuda neta a EBITDA ajustado para el segundo trimestre fue negativo en 1.35x en comparación con uno negativo de 1.46x a fines de diciembre de 2024.
- El efectivo aumentó en US\$8 millones al 30 de junio 2025 en comparación a marzo 2025, totalizando una liquidez disponible en US\$51 millones.

- Como evento subsecuente, el 17 de julio de 2025, Nexa Resources El Porvenir S.A.C., nuestro accionista controlador, lanzó una Oferta Pública de Adquisición Voluntaria (OPA) por hasta 11,205,312 acciones Clase A con derecho a voto y 548,225,621 acciones Clase B sin derecho a voto, representativas del capital social de Nexa Atacocha. El plazo de la oferta, de 20 días, se extiende del 17 de julio de 2025 al 19 de agosto de 2025. Los detalles completos de la oferta, incluidos los términos y condiciones, están disponibles en el prospecto de las acciones [Clase A](#) y [Clase B](#), publicado en las plataformas de la Bolsa de Valores de Lima (BVL) y la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).
- En el segundo trimestre de 2025, logramos avances significativos en la Fase I del Proyecto de Integración Cerro Pasco, que se centra en la implementación y mejora del sistema de bombeo y conducción de relaves para optimizar la eficiencia operativa y prolongar la vida útil del complejo minero. Durante el trimestre, se alcanzaron hitos clave, como la finalización de la ingeniería de detalle para la infraestructura de relaves en las operaciones de El Porvenir y Atacocha. Finalizamos la adquisición de equipos clave, con la fabricación avanzando según lo previsto, y obtuvimos todos los permisos de construcción necesarios para ambos sitios. Tras la adjudicación de los contratos de obras civiles y electromecánicas, las actividades preliminares de construcción, incluyendo la preparación del sitio, comenzaron en mayo. Los movimientos de tierra y la construcción civil comenzaron en julio. Simultáneamente, continúan los trabajos preparatorios para la Fase II, que incluye 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 fomenta la educación integral a través del deporte, promoviendo estilos de vida saludables, la inclusión social y el bienestar emocional.
- Durante todo junio, celebramos el Mes del Orgullo LGBTQIAPN+, involucrando a los empleados en iniciativas de concientización para fomentar una cultura de inclusión, respeto y pertenencia.

Desempeño Financiero

Estado de Resultados

US\$ millones	2T25	1T25	2T24	2T25 vs. 2T24	1S25	1S24	1S25 vs. 1S24
Ventas netas	30.3	21.0	22.7	33.7%	51.3	38.5	33.3%
Costo de ventas	(18.4)	(14.3)	(14.4)	27.9%	(32.6)	(28.8)	13.3%
Gastos de ventas y de administración	(1.3)	(0.9)	(0.8)	74.0%	(2.2)	(1.4)	50.5%
Gastos de exploración mineral y evaluación de proyectos	(0.1)	(0.1)	(0.2)	(68.4%)	(0.2)	(0.2)	11.6%
Deterioro de activos no corrientes	0.0	0.0	0.0	-	0.0	0.0	-
Gastos de suspensión temporal de mina subterránea	0.0	0.0	(0.0)	(100.0%)	0.0	(0.1)	(100.0%)
Otros ingresos y gastos, neto	(2.5)	(0.9)	(3.6)	(32.1%)	(3.3)	(5.4)	(38.2%)
Resultado Financiero Neto	(2.2)	(3.5)	(1.0)	110.0%	(5.7)	(2.2)	153.8%
Ingresos financieros	0.2	0.4	0.1	219.7%	0.6	0.2	193.8%
Gastos financieros	(1.9)	(3.7)	(1.6)	20.3%	(5.6)	(3.2)	72.4%
Diferencia en cambio, neto	(0.5)	(0.3)	0.5	-	(0.7)	0.8	-
Depreciación y amortización	2.2	1.4	1.7	30.6%	3.7	3.8	(2.5%)
EBITDA ajustado	11.1	5.3	6.7	65.8%	16.5	10.3	(59.8%)
<i>Margen EBITDA ajustado</i>	<i>36.7%</i>	<i>25.5%</i>	<i>29.6%</i>	<i>0.2pp</i>	<i>32.1%</i>	<i>26.8%</i>	<i>5.3pp</i>
Impuesto a las ganancias	(2.1)	(3.5)	(0.1)	3,181.3%	(5.6)	(0.2)	2,139.5%
Utilidad Neta (Ganancia)	3.8	(2.1)	2.6	46.3%	1.7	0.1	1,887.2%
Promedio de número de acciones en circulación - en miles	2,925,901	2,925,901	944,806	209.7%	2,925,901	944,806	209.7%
Ganancia (pérdida) básica y diluida por acción (en US\$)	0.001	(0.001)	0.003	(51.8%)	0.001	0.000	-

Ventas netas

En el 2T25, los ingresos por ventas netas alcanzaron los US\$30 millones, un 34% mayor en comparación al 2T24, debido principalmente al mayor precio promedio LME de plata y oro, y un aumento en volúmenes de ventas de zinc y plomo por mayores leyes de cabeza. Durante el periodo, el precio promedio de la LME para la plata y oro aumentó en un 17% y 40%, respectivamente, mientras el zinc y plomo disminuyeron en un 7% y 10%, respectivamente.

Comparado con el 1T25, los ingresos por ventas netas aumentaron en 44%, debido principalmente a mayores volúmenes de ventas de zinc y plomo por mayor mineral tratado y mayores leyes de cabeza de plomo.

En los primeros seis meses de 2025, los ingresos por ventas netas alcanzaron los US\$51 millones, un 33% mayor en comparación al 1S24, debido principalmente a mayores volúmenes de ventas por mayores leyes de zinc, plomo y oro. Durante el periodo, los precios promedio de la LME para el zinc, plata y oro aumentaron en 4%, 26% y 40%, respectivamente, mientras el plomo disminuyó en un 8%.

Gastos de Ventas y Administrativos

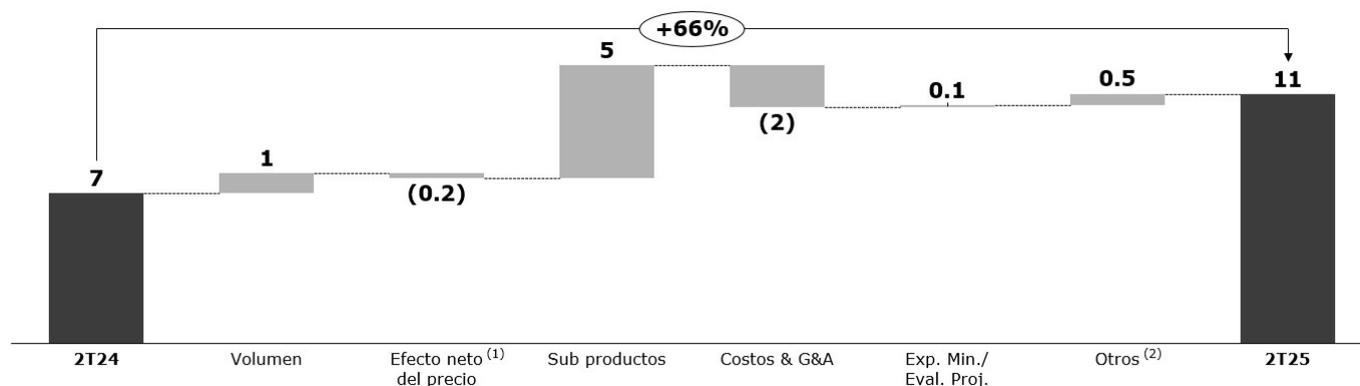
En el 2T25, los gastos de venta, generales y administrativos (“SG&A”) ascendieron a US\$1.3 millones, 74% mayor que en el 2T24, debido a mayores servicios prestados por terceros asociados a mayores gastos en servicios de consultoría.

En comparación con el 1T25, los SG&A aumentaron en 57%, explicado principalmente por mayores gastos por beneficios a empleados. En el 1S25, los SG&A ascendieron a US\$2.2 millones, un 51% mayor que en el mismo período de 2024, principalmente debido a mayores gastos de servicios prestados por terceros, en relación con mayores gastos en “fees” de consultorías.

EBITDA ajustado

En el 2T25, el EBITDA ajustado fue de US\$11.1 millones, comparado a un EBITDA ajustado de US\$6.7 millones en el 2T24. Los principales factores que contribuyeron a este resultado fueron (i) el impacto positivo de US\$1 millón en volúmenes de venta de concentrado de zinc y plomo debido a un mayor mineral tratado y mayores leyes; (ii) el impacto positivo en subproductos de US\$5 millones debido a mayores ventas de oro y plata contenidos en el concentrado de plomo y mayores precio LME de la plata (+17%) y del oro (+40%); y (iii) un efecto positivo de US\$ 0.5 millones en otros explicado principalmente por menores provisiones debido a menores gastos ambientales. Esto fue parcialmente compensado por (iv) el impacto negativo de US\$2 millones en costos debido principalmente a un mayor consumo de energía eléctrica, servicios legales y una mayor provisión de participación de trabajadores por mejores resultados operativos.

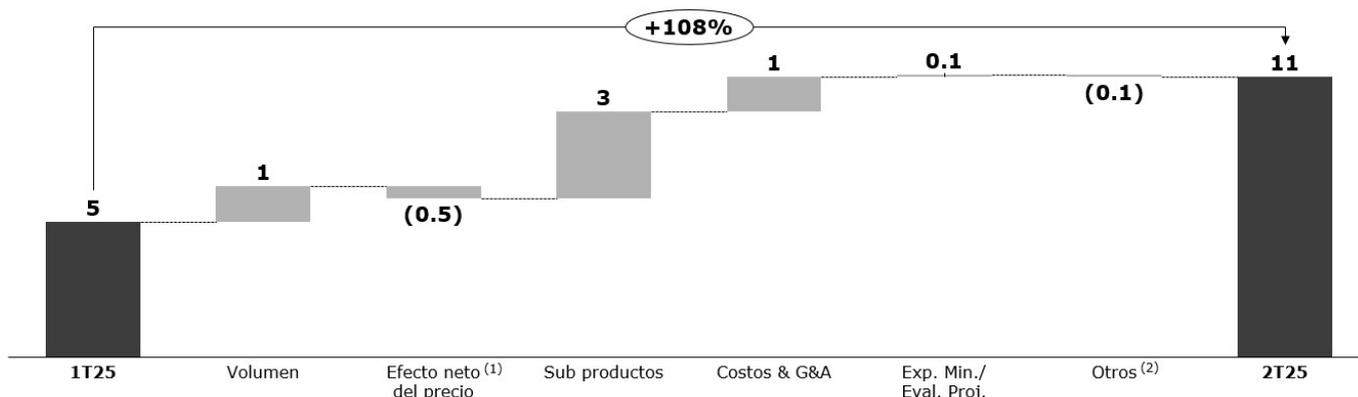
US\$ millones



(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 al 1T25, el EBITDA ajustado aumentó en US\$6 millones (+108%). Los principales factores que contribuyeron con este resultado fueron (i) el impacto positivo de US\$1 millón en volúmenes de venta de concentrado de zinc y plomo debido a un mayor mineral tratado y mayores leyes; (ii) el impacto positivo de US\$3 millones en subproductos debido a mayores ventas de oro y plata contenidos en el concentrado de plomo y mayores precios LME de la plata (+6%) y del oro (+15%); y (iii) el impacto positivo de US\$ 1 millón debido a menores costos en mantenimiento y servicios operacionales. Esto fue parcialmente compensado por (iv) un impacto negativo en “efecto neto del precio” de US\$0.5 millones debido a menores precios del zinc (-7%) y del plomo (-1%).

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.

Utilidad Neta

Nexa Atacocha registró una utilidad neta de US\$3.8 millones en el 2T25, comparado con una utilidad neta de US\$2.6 millones en 2T24. En 1T25, la pérdida neta fue de US\$2.1 millones.

Con respecto al 1S25, la utilidad neta fue positiva de US\$1.7 millones comparado con una utilidad neta de US\$0.1 millones en el 1S24.

Cash Cost Neto de Sub-productos¹

Cash Cost Net de Sub-productos		2T25	1T25	2T24	2T25 vs. 1T25	1S25	1S24	1S25 vs. 1S24
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 sub-productos en el 2T25 aumentó a US\$(1,915.7)/t comparado con un cash cost neto de sub-productos de US\$(2,306.5)/t en el 2T24. Este aumento fue dado principalmente por mayores costos operacionales relacionados con un incremento en los servicios de mantenimiento y servicios de terceros; parcialmente compensado por mayores volúmenes de venta de zinc por mayor ley de cabeza. El cash cost neto de sub-productos fue US\$(899.2)/t en el 1T25 en comparación al US\$(1,915.7)/t en el 2T25. Esta disminución en el 2T25 fue dada principalmente por mayores créditos por subproductos, debido a mayores volúmenes de ventas de plomo por mayor ley de cabeza, y mayores créditos por subproductos, debido al mayor precio del plomo y mayores volúmenes de ventas de zinc debido a un mayor mineral tratado y menores cargos por tratamiento ("TCs"); parcialmente compensado por un mayor costo operativo debido a mayores servicios de terceros y costos de energía.

¹ El cash cost neto de créditos por subproductos se mide con respecto al zinc vendido.

Desempeño Operacional

Atacocha		2T25	1T25	1S25	4T24	3T24	2T24	1T24	1S24
Mineral Extraído	kt	383	312	695	422	365	379	347	725
Mineral Tratado	kt	383	312	695	389	398	379	347	725
Leyes									
Zinc	%	0.98	0.98	0.98	0.88	0.98	0.86	0.89	0.87
Plomo	%	1.03	0.88	0.96	0.93	1.14	0.90	0.81	0.86
Plata	oz/t	0.97	0.84	0.91	0.92	1.18	0.98	1.02	1.00
Oro	oz/t	0.011	0.011	0.011	0.011	0.012	0.010	0.008	0.009
Producción metal contenido									
Zinc	kt	3.1	2.5	5.6	2.7	2.9	2.4	2.4	4.8
Plomo	kt	3.4	2.3	5.7	3.1	3.9	2.9	2.3	5.3
Plata	MMoz	0.3	0.2	0.5	0.3	0.4	0.3	0.3	0.6
Oro	koz	2.6	2.0	4.6	2.7	2.9	2.1	1.4	3.5
Venta de Zinc	kt	3.0	2.5	5.5	2.7	3.0	2.4	2.1	4.5
Costos									
Costo de ventas ⁽³⁾	US\$ mm	18.4	14.2	32.6	19.2	16.9	14.4	14.4	28.8
Costo ROM ⁽²⁾	US\$/t	34.6	39.9	37.0	41.3	35.2	32.5	33.8	33.1
Cash cost ⁽¹⁾ neto de sub-productos	US\$/lb	(0.87)	(0.41)	(0.66)	(0.53)	(0.93)	(1.05)	0.05	(0.53)
Costo de sostenimiento ⁽¹⁾ neto de sub-productos	US\$/lb	(0.28)	0.00	(0.15)	(0.10)	(0.50)	(0.40)	0.95	0.24
CAPEX US\$ mm									
Sostenimiento		3.9	2.2	6.2	2.2	2.9	3.4	4.2	7.6
Otros		0.0	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 ROM se mide con respecto al volumen de mineral tratado.

(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, lo que representa un aumento del 1% interanual y un marcado incremento del 23% frente al 1T25. Esta mejora refleja la recuperación exitosa tras las interrupciones causadas por las lluvias en el 1T25, cuando las precipitaciones intensas en la región de Pasco ralentizaron temporalmente la extracción en el tajo.

La producción de zinc se elevó a 3.1kt, un aumento del 29% frente al 2T24 y del 24% respecto al 1T25, impulsada tanto por mayores volúmenes de mineral tratado como por una calidad constante del mineral.

La ley promedio de zinc mejoró a 0.98%, lo que representa un incremento de 13pbs en comparación con el 2T24 y se mantuvo estable frente al trimestre anterior.

La producción de plomo alcanzó las 3.4kt, lo que representa un aumento del 16% frente al 2T24 y del 47% en comparación con el 1T25. La producción de plata totalizó 308koz, un incremento del 7% respecto al 2T24 y del 49% frente al 1T25, impulsado principalmente por mayores leyes de plata en el mineral extraído durante el período.

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

Costo

El costo de explotación minera fue de US\$35/t en el 2T25, un aumento del 7% en comparación con el 2T24, impulsado principalmente por mayores costos de mantenimiento y servicios de terceros. En comparación con el 1T25, el costo de explotación minera disminuyó en 13%, debido a un mayor volumen 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 respecto al 2T24, debido a mayores costos operativos por incremento en gastos de mantenimiento, servicios de terceros y costo de energía eléctrica. 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, las inversiones de capital de sostenimiento ascendieron a US\$4 millones, destinadas principalmente a obras de infraestructura vial. En el acumulado del 1S25, estas inversiones totalizaron US\$6 millones.

Actividades de exploración

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

Liquidez y Endeudamiento

Al 30 de junio de 2025, la Compañía finalizó el trimestre con un saldo de caja de US\$51 millones.

El apalancamiento financiero, medido por el ratio de deuda neta a EBITDA de los últimos 12 meses fue negativo de 1.35x.

Millones de dólares	Al 30 de junio de 2025	Al 31 de diciembre de 2024
Deuda Financiera	1.33	1.77
Caja	51.1	46.6
Deuda Neta	(49.8)	(44.9)
LTM EBITDA ajustado	36.9	30.8
Deuda Neta/LTM EBITDA ajustado (x)	(1.35x)	(1.46x)

Flujo de Caja

US\$ millones	2T25	1S25
Flujo de Caja neto aplicado a:		
Actividades Operacionales	11.3	5.3
Actividades de Inversión	(3.9)	(6.2)
Actividades de Financiamiento	(0.3)	4.7
Incremento (disminución) en caja y equivalentes de caja	7.5	4.5
Efectivo y equivalentes de efectivo al inicio del periodo	43.7	46.6
Efectivo y equivalentes de efectivo al final del periodo	51.1	51.1

En el 2T25, el efectivo neto proporcionado por las actividades operativas fue positivo de US\$11 millones.

Se ejecutaron US\$4 millones de flujos de efectivo netos en actividades de inversión en el 2T25, que fueron totalmente incurridos por CAPEX en el período.

El efectivo de las actividades de financiamiento en el trimestre fue negativo de US\$0.3 millones, debido principalmente a pagos de arrendamiento.

Como resultado, se tuvo un incremento de efectivo de US\$8 millones, resultando en un saldo de efectivo final de US\$51 millones al cierre del 2T25.

Inversiones (CAPEX)

Nexa Atacocha realizó inversiones por US\$4 millones en el 2T25 principalmente asignados a proyectos de sostenimiento.

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

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. 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.

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%)
PEN/USD (Final de periodo)	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.

Acerca de Nexa Resources Atacocha S.A.A.

Nexa Atacocha es una empresa minera peruana dedicada a la exploración, extracción, procesamiento y comercialización de concentrados de zinc y plomo con contenidos de plata y oro, que posee una mina polimetálica subterránea y de tajo abierto ubicada en el distrito de San Francisco de Asís de Yarusyacán, en la provincia de Pasco, Perú. Nexa Atacocha desarrolla su operación con un claro compromiso de responsabilidad social y ambiental.

La Compañía pertenece a Nexa Resources Perú S.A.A., que actualmente tiene en operación tres unidades mineras polimetálicas: Cerro Lindo (Ica), El Porvenir (Pasco) y Atacocha (Pasco). También cuenta con una cartera de proyectos Greenfield polimetálicos y de cobre.

Para mayor información sobre Nexa Atacocha puede comunicarse con:

Ana Patricia Uculmana Ratto (puculmana@nexaresources.com)

Visite nuestro sitio web: riperu.nexaresources.com