

# Apresentação de Resultados TT25

09 de maio de 2025

CSNA  
B3 LISTED

SID  
LISTED  
NYSE



FTSE4Good



# 1T25 – DESTAQUES



**Sólida recuperação anual de resultados mostra um forte dinamismo nesse primeiro trimestre**

Melhora de volumes e preços na siderurgia e mineração

Crescimento anual de 28% no EBITDA ajustado do 1T25, alcançando

**R\$ 2,5 bi**

Margem EBITDA ajustada de 22,0% (+2,7 p.p. em relação ao 1T24)

**Queda na alavancagem com redução de R\$ 3,6 bi na Dív. Bruta reforça o compromisso da CSN**

indicador atingiu 3,33x (-16 bps) ou 3,27x ex-números da CEEE-G



## MINERAÇÃO

Período mais seco na região Sudeste e forte demanda resultaram em

**Recorde de vendas para o período (+5,4% a.a.)**

**Custo C1 de US\$ 21,0/t**

Queda anual de 11% reforça a maior eficiência na operação

**EBITDA 26% acima do 1T24**

Atingindo R\$ 1,4 bi no 1T25 e com margem de 41%



## SIDERURGIA

Forte dinamismo do mercado doméstico viabiliza crescimento de vendas no mercado interno de

**+8%** (1T25 VS 1T24)

Preço médio do mercado doméstico tem o melhor desempenho desde o 4T23

**+2,4%** em comparação com o 4T24

**Crescimento anual de 107,2% no EBITDA**

Mantendo uma evolução consistente do segmento



## CIMENTOS

**Ritmo de vendas sobe 6,2% contra o 1T24**

Desempenho em linha com a sólida e resiliente demanda do mercado brasileiro

**Receita líquida tem alta anual de 2,1%**

mas é limitada por um ambiente bastante competitivo de preços

**Margem EBITDA de 22% no 1T25**

Rentabilidade apresentada no 1T25 reflete a sazonalidade e o aumento do custo com MP



## LOGÍSTICA

**Forte crescimento de EBITDA (+16% vs 4T24)**

maiores embarques verificados no modal ferroviário compensam a sazonalidade do período



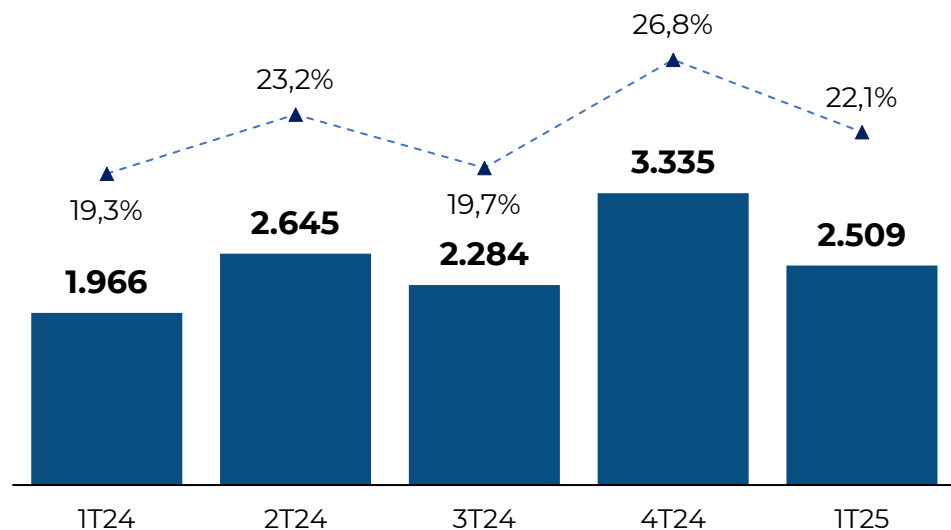
## ENERGIA

**Alta de 101% no EBITDA de energia (vs. o 4T24)**

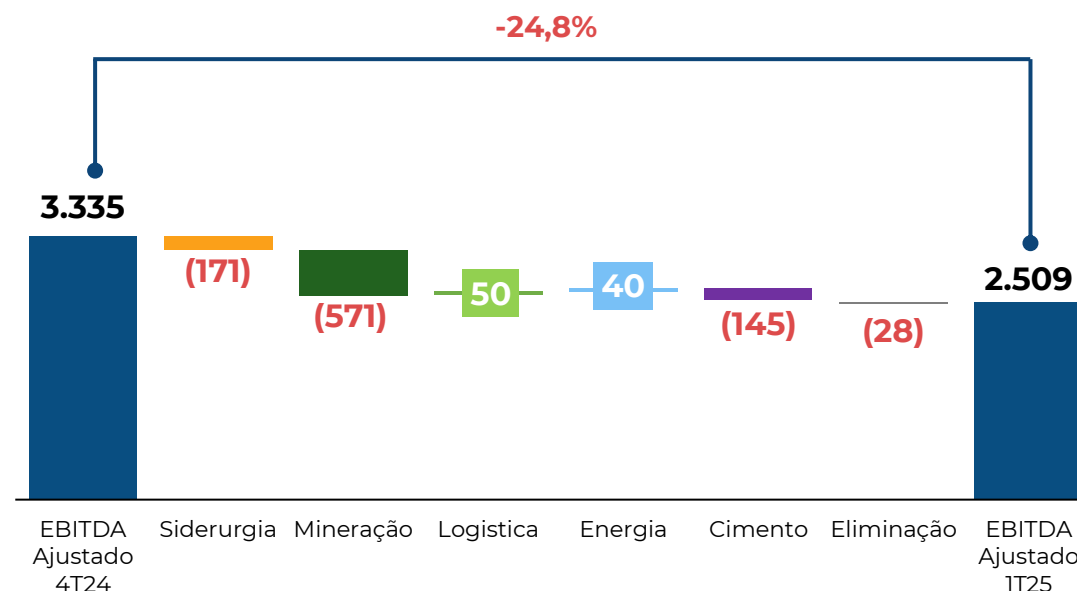
Verão mais seco nas regiões Sul e Sudeste tem impacto direto no preço e impulsiona o resultado do segmento

# EBITDA Ajustado e Margem EBITDA

EBITDA e Margem<sup>1</sup> (R\$ Milhões | %)



Evolução Trimestral do EBITDA (R\$ Milhões)

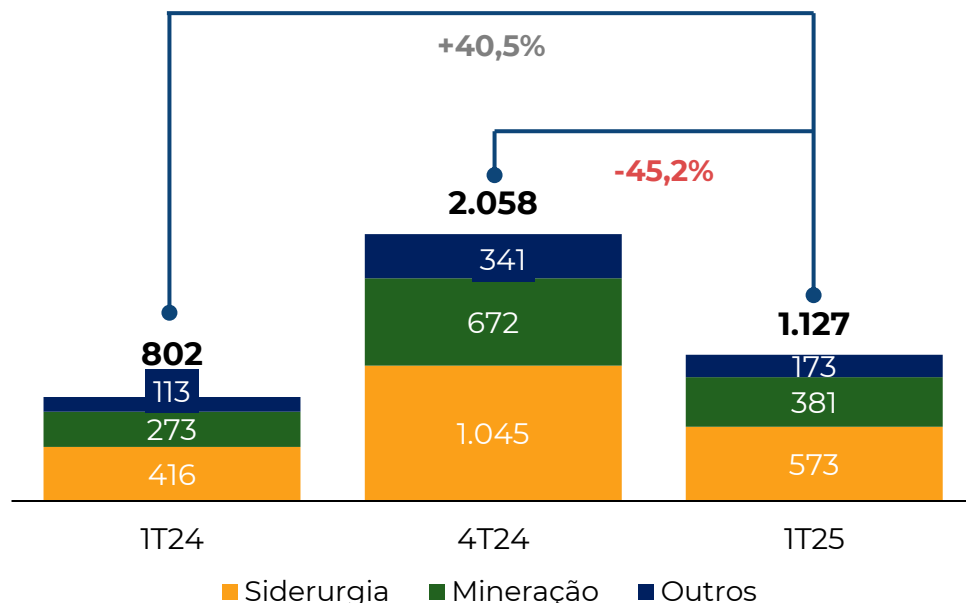


▶ Na comparação com o trimestre anterior, a queda do EBITDA reflete exclusivamente a sazonalidade natural dos negócios, com os efeitos negativos da menor atividade comercial e a maior incidência de chuvas nessa época do ano.

▶ Porém quando comparado com o 1T24, percebe-se uma sólida expansão de 28% no EBITDA, refletindo a consistente evolução operacional com crescimento de volumes em todos os segmentos de atuação, mas também a alta de preços praticados e o maior controle de custos.

# Investimentos

CAPEX (R\$ Milhões)

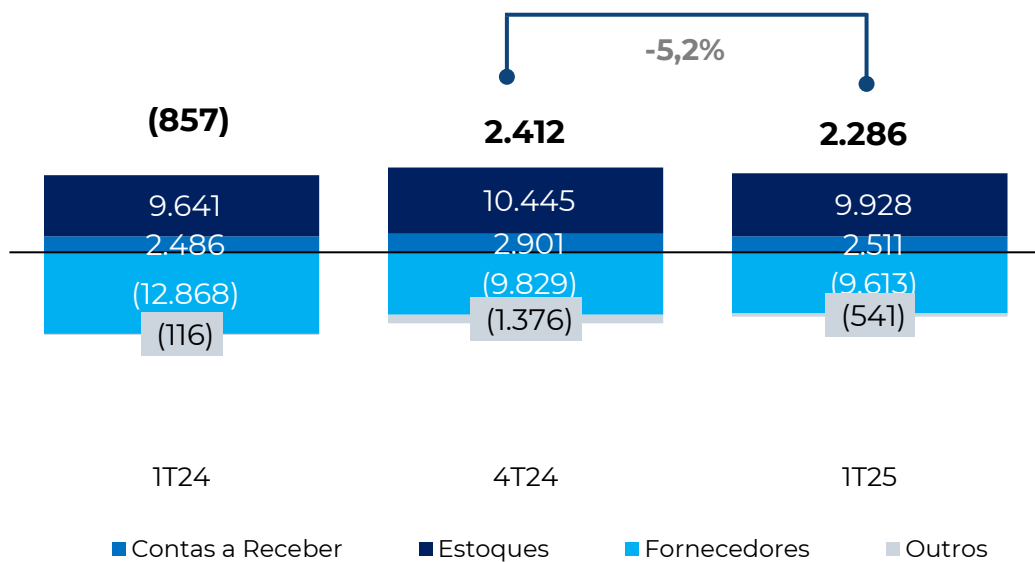


▶ O Crescimento de 40,5% no Capex quando comparado com o 1T24 reflete o avanço na construção da infraestrutura da P15 na mineração além dos investimentos relacionados à parada do alto forno 2 e os projetos de modernização geral das operações na UPV.

▶ Já na comparação com o 4T24, a redução de 45,2% nas atividades de investimento estão em linha com menores desembolsos com manutenção e com o histórico da Companhia de concentrar seus investimentos no final do ano.

# Capital de Giro

## Capital de Giro (R\$ Milhões)

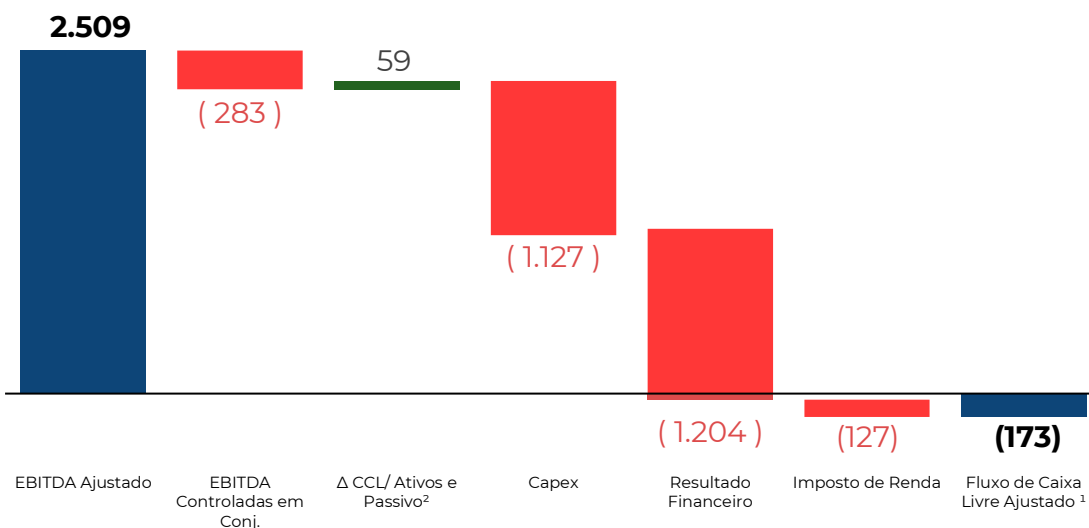


▶ Redução no capital de giro contra o 4T24 reflete, principalmente, a queda verificada no contas a receber em razão da sazonalidade, seguida de um menor volume de estoques e na linha de fornecedores.



# Fluxo de Caixa Ajustado

## Fluxo de Caixa Ajustado (R\$ Milhões)



▶ Apesar da melhora considerável frente ao resultado negativo de R\$ 1,7 bilhão verificado no 4T24, o fluxo de caixa ajustado permanece pressionado por altas despesas financeiras, impedindo uma geração de caixa positiva.

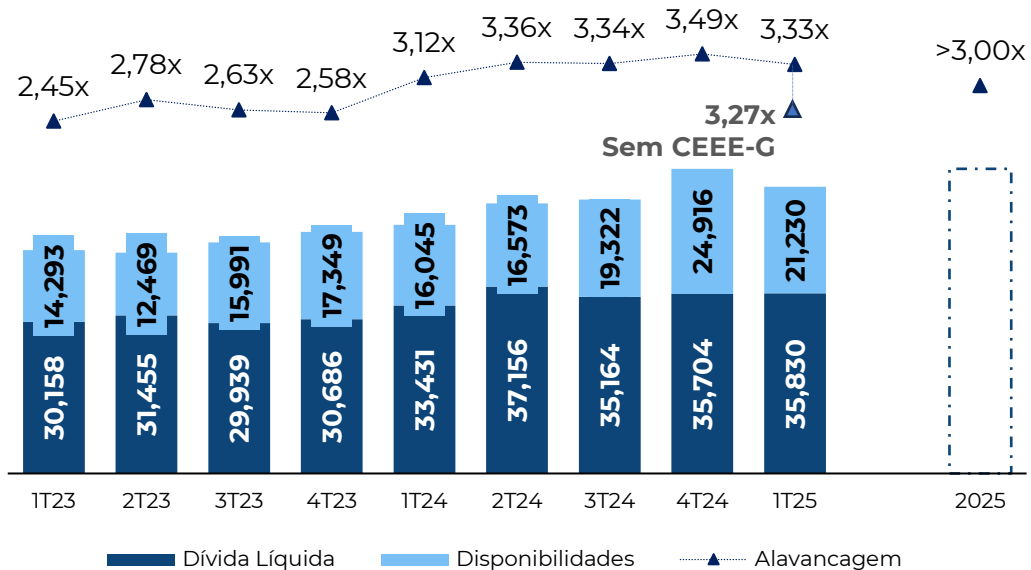
**Nota 1** - O conceito do Fluxo de Caixa Livre Ajustado é calculado a partir do EBITDA Ajustado, subtraindo-se CAPEX, IR, Resultado Financeiro e variações dos Ativos e Passivos, excluindo-se o efeito do adiantamento minério de ferro e energia.

**Nota 2** - O ΔCCL/Ativos e Passivos<sup>2</sup> é composto pela variação do Capital Circulante Líquido, mais a variação de contas de ativos e passivos de longo prazo e desconsiderando a variação líquida de IR e CS.

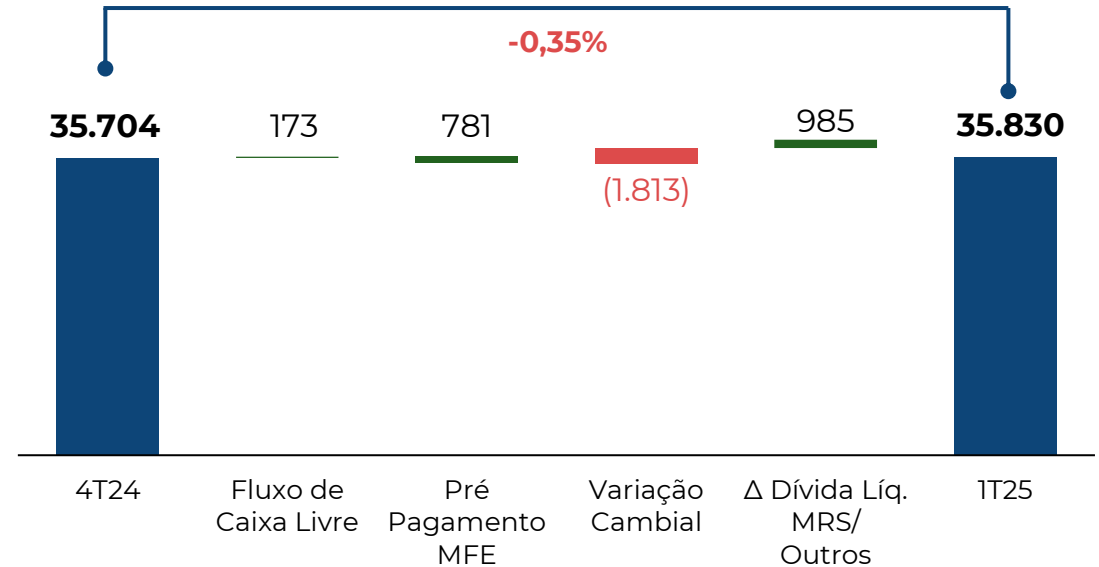
# Dívida Líquida e Alavancagem

A redução de 16 *basis points* na alavancagem do trimestre, saindo de 3,49x para 3,33x é fruto do esforço realizado para reduzir em R\$ 3,6 bilhões a dívida bruta, além da evolução operacional que a Companhia tem conseguido atingir nos últimos trimestres, combinando maiores volumes com controle de custos e aumento de eficiência. A CSN segue comprometida em reduzir o seu nível de endividamento e o movimento mais recente foi a estruturação de uma dívida project finance na subsidiária integral de energia, a CEEE-G, cujo modelo non-recourse limita a exposição a riscos financeiros e permite a retirada dessa dívida nos cálculos de alavancagem, que passa a ser de 3,27x no 1T25.

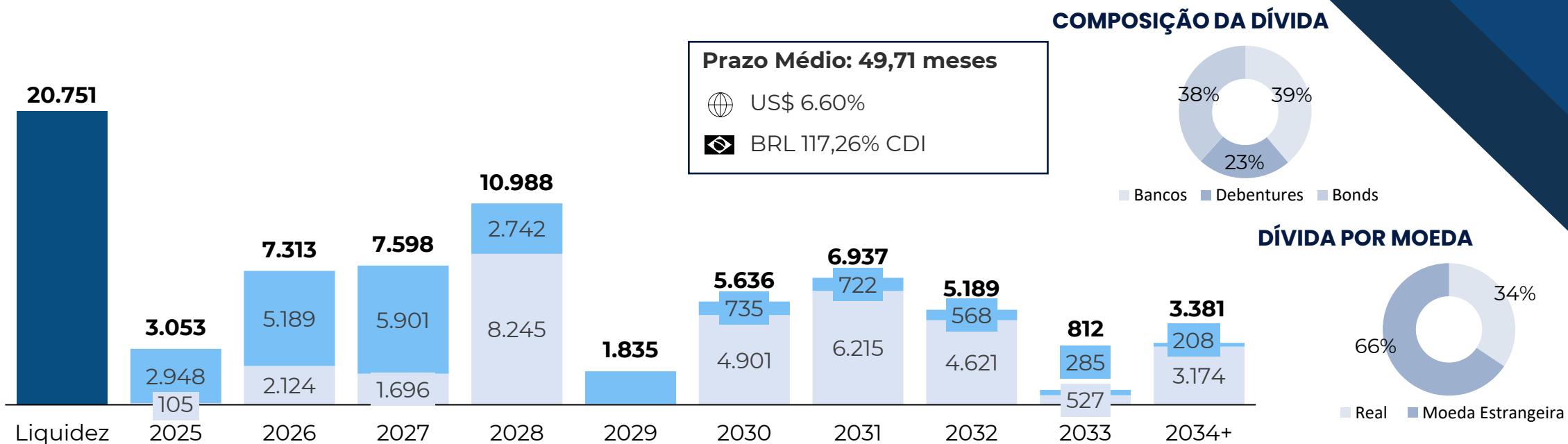
## Dívida Líquida e Alavancagem (R\$ Bilhões | x)



## Build-up Dívida Líquida (R\$ Bilhões)



# Perfil de Endividamento



A CSN segue bastante ativa em seu objetivo de alongamento do prazo de amortização, com foco em operações de longo prazo. Entre as principais movimentações do IT25, estão a 3ª emissão de debêntures da CEEE-G, subsidiária da Companhia, no montante de R\$1,2 bilhão e prazo total de 17 anos, além de captações e refinanciamentos de alguns contratos bilaterais com fluxos de amortização de até 3 anos, o que representou uma redução de 66% da torre de vencimentos de 2025.



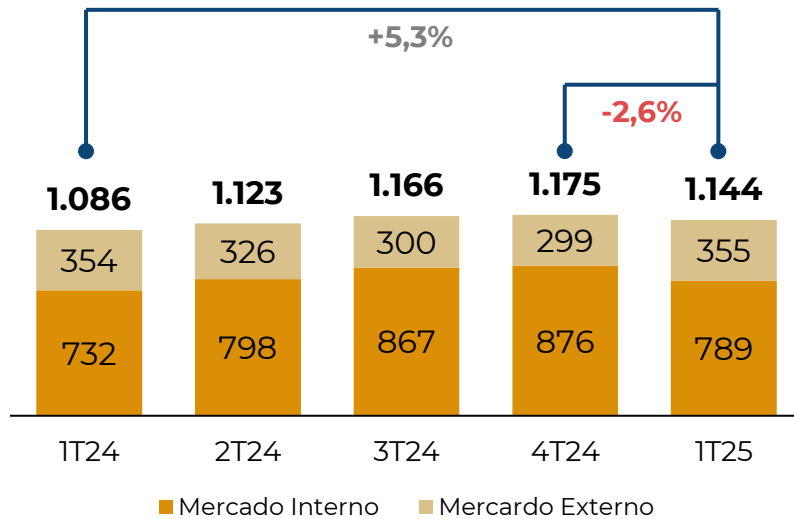
# Siderurgia



# Volume de Vendas

Crescimento de vendas de 5,3% contra o 1T24 reflete o forte consumo de aço verificado no mercado doméstico neste início de ano. Na comparação com o 4T24, percebe-se uma leve redução mesmo considerando a atividade comercial mais fraca do início do ano, o que demonstra a assertiva estratégia de marketing adotada.

Volume de vendas (Mil toneladas)

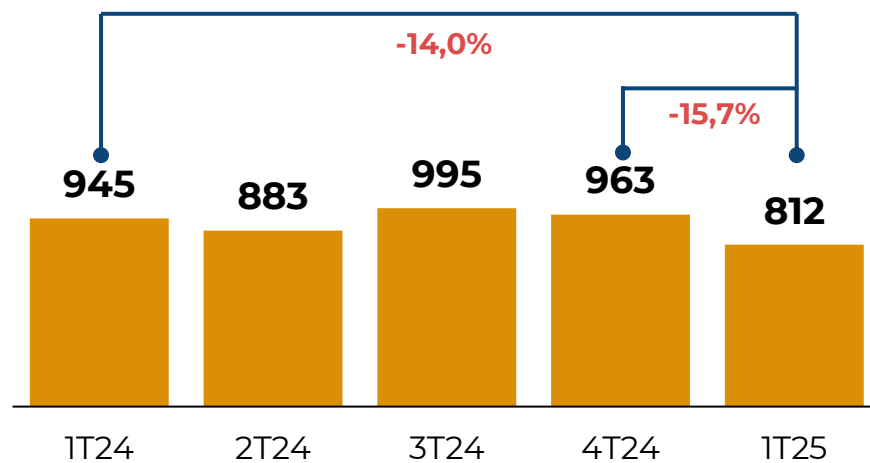


- ▶ **Mercado doméstico** segue como maior destaque de vendas, apresentando forte resiliência, com crescimento anual de 7,8%..
- ▶ **Mercado externo** em 1T25 teve um crescimento de 18,7% contra o 4T24 com destaque para as vendas efetuadas pela SWT.



# Produção Siderúrgica

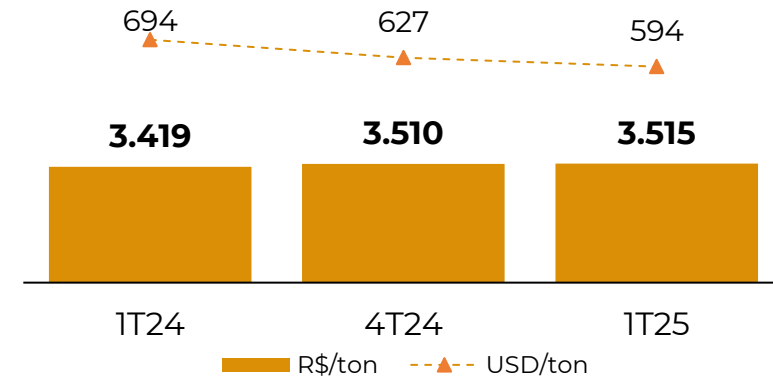
## Volume de produção de placas (Mil toneladas)



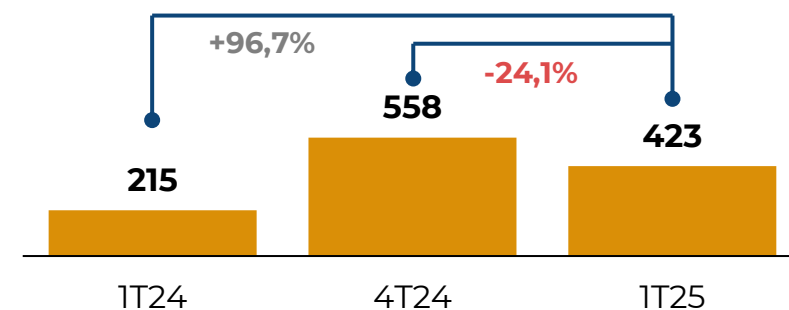
A Produção de Placas da CSN registrou um desempenho inferior aos dos últimos trimestres, refletindo a parada programada de manutenção do alto forno 2, somado à sazonalidade mais fraca do período.

Mesmo com esse efeito, foi possível observar uma estabilidade no custo da placa e uma performance por tonelada muito mais forte do que a do 1T24.

## Custo da Placa (R\$/ton; USD/ton)

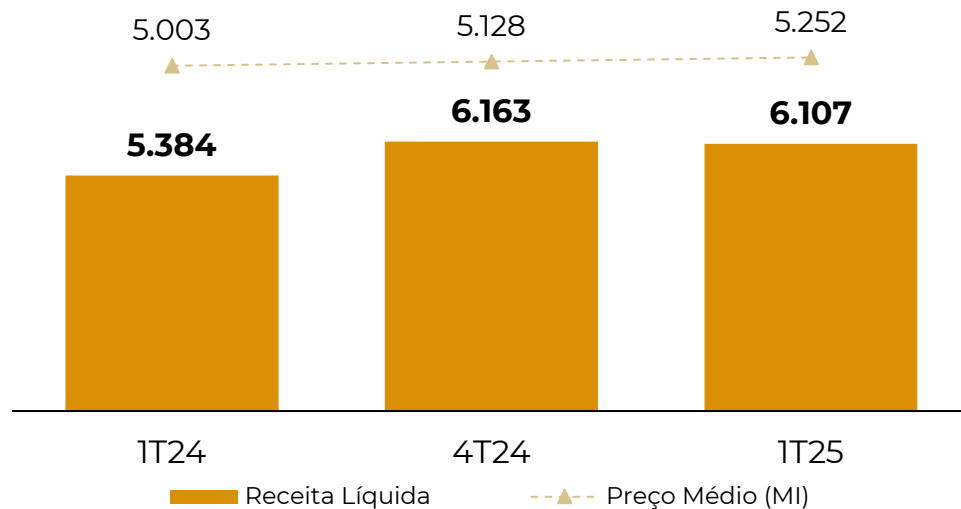


## Performance por tonelada (R\$/ton)

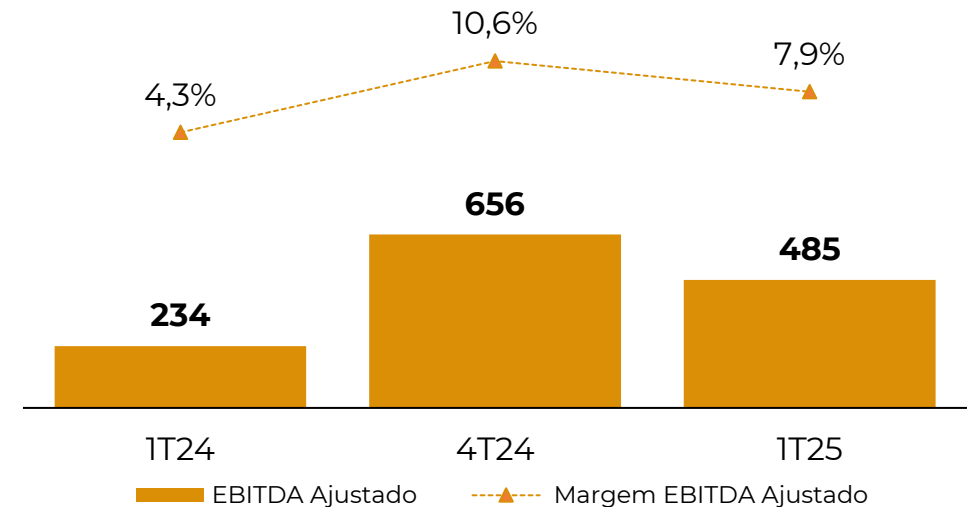


# Performance Financeira

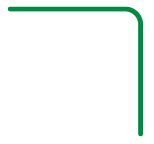
Receita Líquida e Preço Médio (MI)  
(R\$ Milhões)



EBITDA e Margem EBITDA (R\$ Milhões; %)



- ▶ O Preço Médio do Mercado Interno atingiu a marca de R\$ 5.252/ton (o melhor preço-médio desde o 4T23), indicando a aplicação dos reajustes anunciados no início do ano.
- ▶ O EBITDA 1T25 foi na comparação anual 107,2% maior, reflexos da dinâmica mais favorável do segmento.

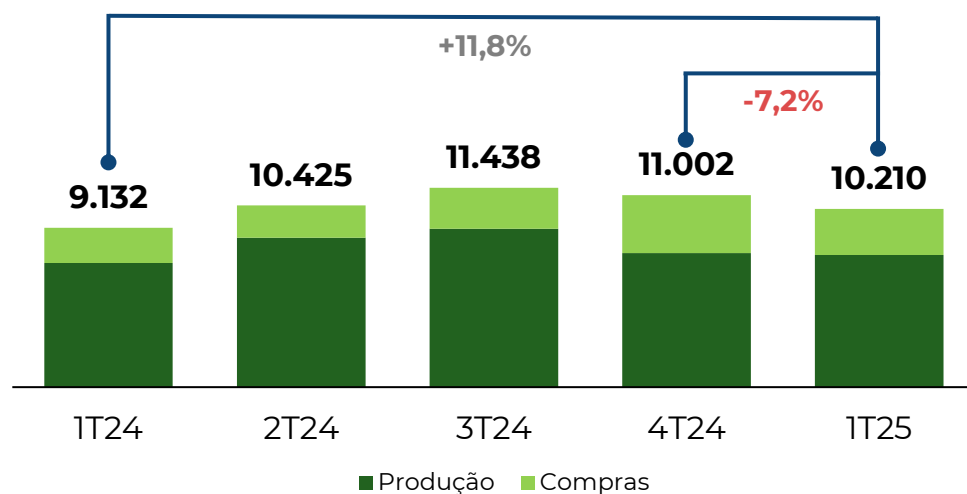


# Mineração

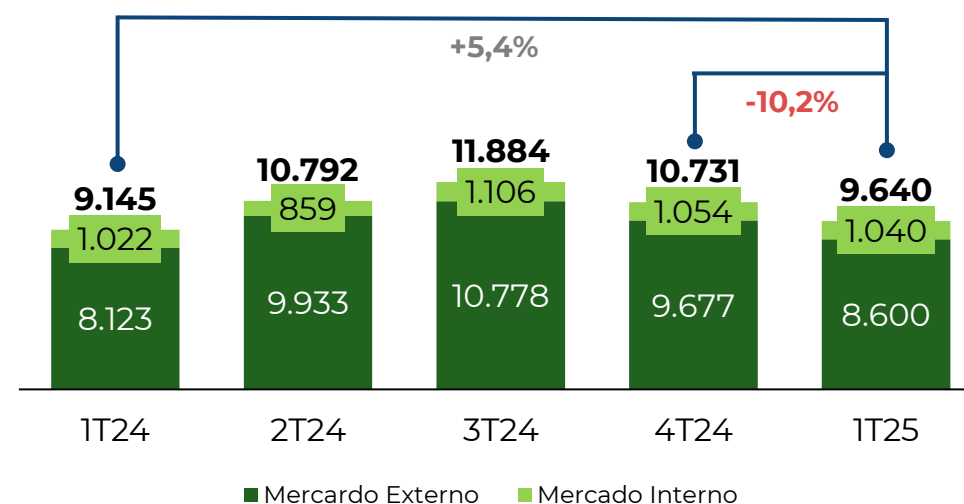


# Produção e Vendas

## Produção + Compras de Minério (Mil toneladas)



## Volume de Vendas (Mil toneladas)

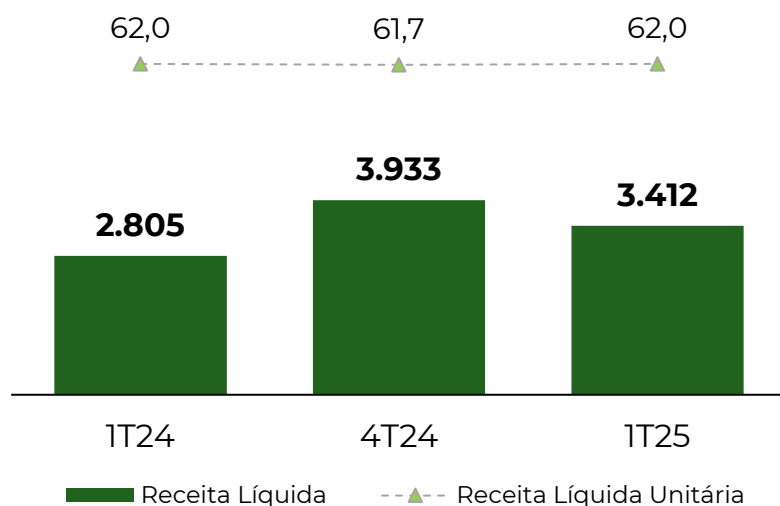


- ▶ Aumento anual de 11,8% na produção reflete a maior eficiência da operação e o clima mais seco observado no período. Na comparação com o 4T24, a queda de 7,2% é resultado do menor volume de compras.
- ▶ O volume de 9,6 Mton vendidas representa um novo recorde da Companhia para o período ao apresentar crescimento anual de 5,4%.

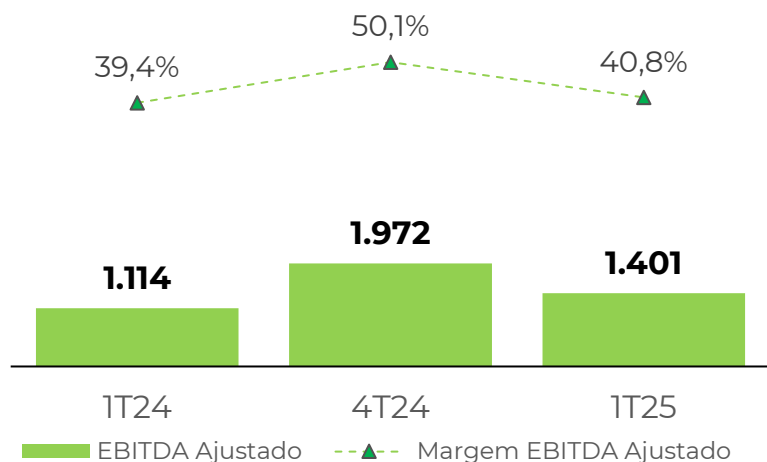
# Performance Financeira

- ▶ Aumento anual de 21,6% na receita líquida reflete não apenas a melhora operacional, mas também um câmbio mais desvalorizado.
- ▶ O aumento de 25,7% no EBITDA do 1T25 contra o 1T24 é resultado da combinação de volumes maiores, custo C1 e de frete marítimo mais baixos e menores descontos de qualidade.

## Receita Líquida (R\$ Milhões)

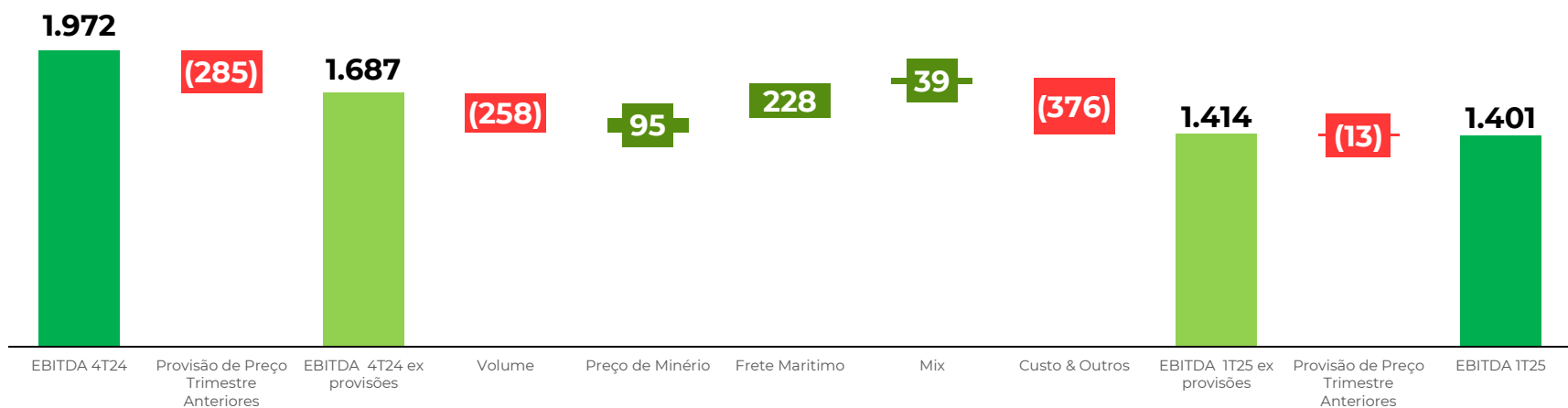


## EBITDA e Margem EBITDA (R\$ Milhões; %)



# EBITDA Ajustado

## Reconciliação do EBITDA Ajustado (R\$ Milhões)



▶ A combinação entre a evolução no preço do minério junto com o custo mais baixo do frete e a melhora de *mix* foi compensada pela sazonalidade da operação, com volumes mais baixos, maior custo com compras e variação no câmbio realizado.

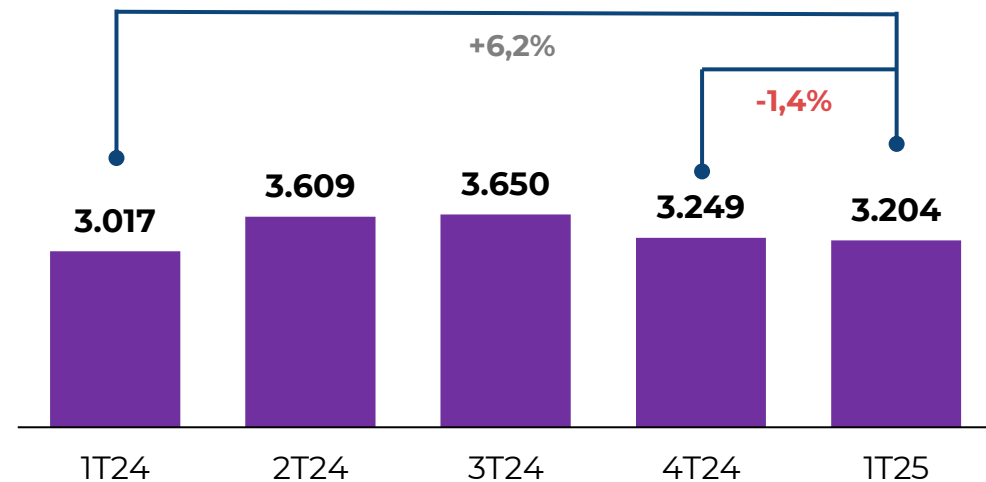


# Cimentos

# Volume de Vendas

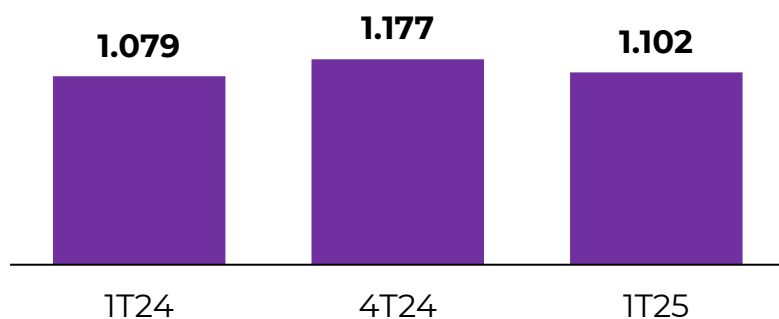
▲ Aumento anual de 6,2% no volume de vendas no 1T25 reflete toda a assertiva estratégia adotada para capturar o bom dinamismo do mercado com um modal logístico cada vez mais eficiente e uma gama completa e diferenciada de produtos. Por outro lado, a queda de 1,4% contra o 4T24 é consequência da sazonalidade do período com menos dias úteis e maior incidência de chuvas.

Volume de vendas (Mil toneladas)

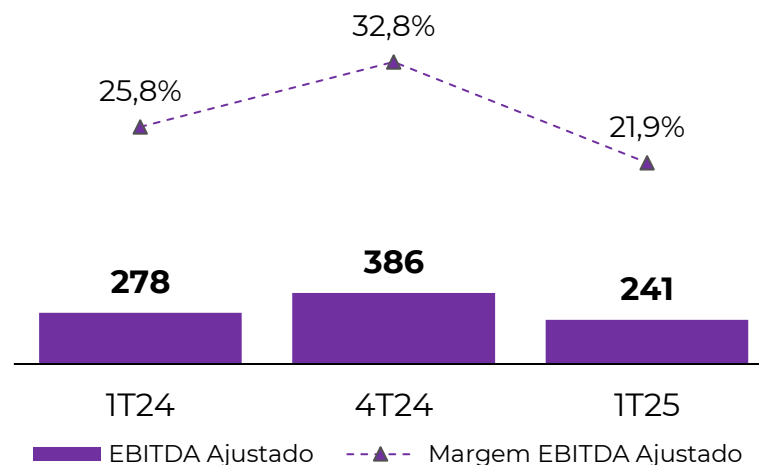


# Performance Financeira

Receita Líquida (R\$ Milhões)



EBITDA e Margem EBITDA (R\$ Milhões; %)



O menor EBITDA registrado no trimestre reflete não apenas um ambiente competitivo mais desafiador, principalmente no lado de preços, mas também custos mais altos de matéria prima e uma menor diluição de custo fixo que acabaram por limitar uma melhor performance no período

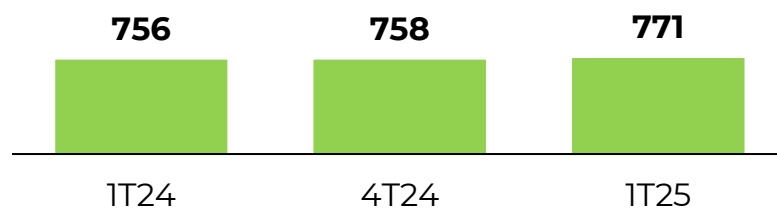




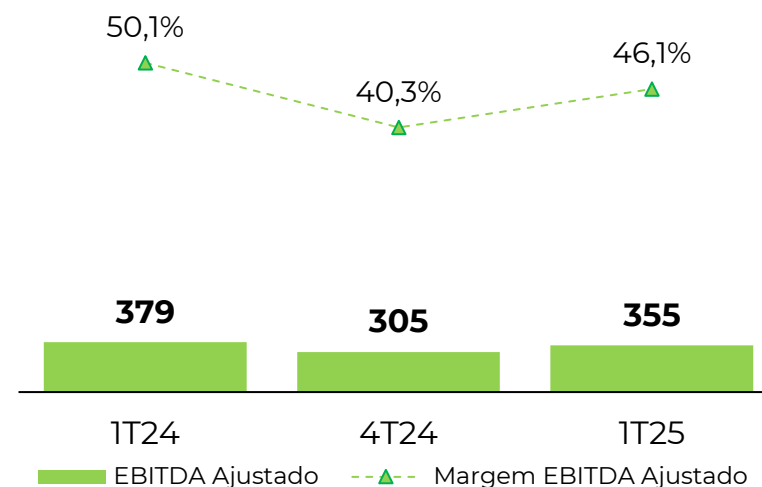
# Logística

# Performance Financeira

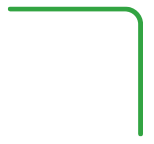
Receita Líquida (R\$ Milhões)



EBITDA e Margem EBITDA (R\$ Milhões; %)



No 1T25, o segmento de Logística foi impactado positivamente por maiores embarques no modal ferroviário, quebrando a sazonalidade negativa do período. Com isso, a Companhia conseguiu entregar uma margem EBITDA de 46,1%, o que reforça a eficiência e segurança da operação mesmo em períodos mais críticos de chuva.



# ESG

# Detaches ESG

## GOVERNANÇA

- ✓ **4º Encontro de embaixadores ESG**, com foco em gestão de riscos e preparação para o IFRS S1 e S2
- ✓ **Lançamento da plataforma Be Compliance**, consolidando e elevando o nível de gestão no tema
- ✓ **Elaboração do Relato Integrado 2024**, disponibilizado ao público em abril de 2025

## SOCIAL E DIVERSIDADE

- ✓ **+75% de representatividade feminina** no Grupo CSN, com relação a 2020 (ano-base), **+350 mulheres** em relação a 1T24
- ✓ **Janeiro Branco**: campanha de Saúde Mental, incluíram atividades práticas, voltadas para promover o bem-estar emocional dos colaboradores
- ✓ **3,5% de aumento** no número de mulheres em cargos de liderança em relação a 1T25
- ✓ **Ampliação do projeto Garoto Cidadão em Rio Acima**, +100 vagas

## ESG

## SAÚDE E SEGURANÇA DO TRABALHO

- ✓ **-23% no número de eventos** com alto potencial de gravidade (PSIF), comparado com 1TR124
- ✓ **Ampliação do Programa AGIR**, com reformulação e adição de novo pilar de atuação “Liderança”, aproximando os líderes do dia-a-dia de segurança
- ✓ **-18% na Taxa de Frequência de Acidentes** com relação ao ano base da meta (2020)

## GESTÃO AMBIENTAL

- ✓ **-8% nas emissões de tCO2e / t aço**, com relação ao ano-base da meta (2018)
- ✓ **-9% nas emissões de kgCO2e / t de minério**, em relação ao ano-base da meta (2020)
- ✓ **-2% nas emissões de kgCO2e / t de cimento**, em relação ao ano-base da meta (2020)
- ✓ **Recertificação dos cimentos CP III 32 e CP III 40** com o Selo Ecológico Falcão Bauer (moagem de Vitória, ES)

## BARRAGENS

- ✓ **DCEs renovadas em março/25** com todas as barragens consideradas estáveis



**Companhia Siderúrgica Nacional**

**“ FAZER BEM,  
FAZER MAIS,  
FAZER PARA SEMPRE.**





# 1Q25 Conference Call

May 09, 2025

**CSNA**  
B3 LISTED

**SID LISTED**  
**NYSE**



FTSE4Good

# 1Q25 – HIGHLIGHTS



**Solid annual recovery in results shows strong dynamism in this first quarter**  
Improvement in volumes and prices in the steel and mining industries

28% YoY growth in 1Q25 adjusted EBITDA, reaching

**R\$ 2.5 bi**

Adjusted EBITDA margin of 22.0% (+2.7 p.p. compared to 1Q24)

**Drop in leverage with R\$ 3.6 billion reduction in Gross Debt reinforces CSN's commitment**

indicator reached 3.33x (-16 bps) or 3.27x ex-CEEE-G numbers



## MINING

Drier period in the Southeast region and strong demand resulted in

**Record sales for the period (+5.4% p.a.)**

**C1 Cost of US\$ 21.0/t**

Annual drop of 11% reinforces greater efficiency in operations

**EBITDA 26% higher than 1Q24**

Reaching R\$ 1.4 billion in 1Q25 and with a margin of 41%



## STEEL

Strong dynamism in the domestic market enables sales growth in the domestic market

**+8%** (1Q25 VS 1Q24)

Average domestic market price has the best performance since 4Q23

**+2,4%** Comparison with 4Q24 reflects price increase

**Annual growth of 107.2% in EBITDA**

Maintaining consistent evolution in the segment



## CEMENT

**Sales pace up 6.2% compared to 1Q24**

Performance in line with the solid and resilient demand of the Brazilian market

**Net revenue up 2.1% year-on-year**

but is limited by a very competitive pricing environment

**EBITDA margin of 22% in 1Q25**

Profitability presented in 1Q25 reflects seasonality and the increase in RM costs



## LOGISTICS

**Strong EBITDA growth (+16% vs 4Q24)**

higher shipments verified in the rail mode compensate for the seasonality of the period



## ENERGY

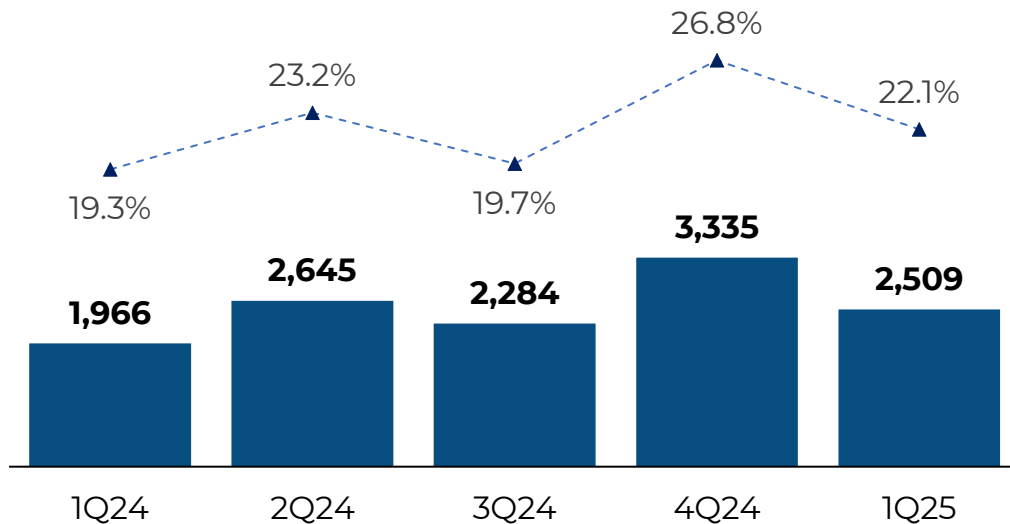
**101% increase in energy EBITDA (vs. 4Q24)**

Drier summer in the South and Southeast regions has a direct impact on prices and boosts the segment's results

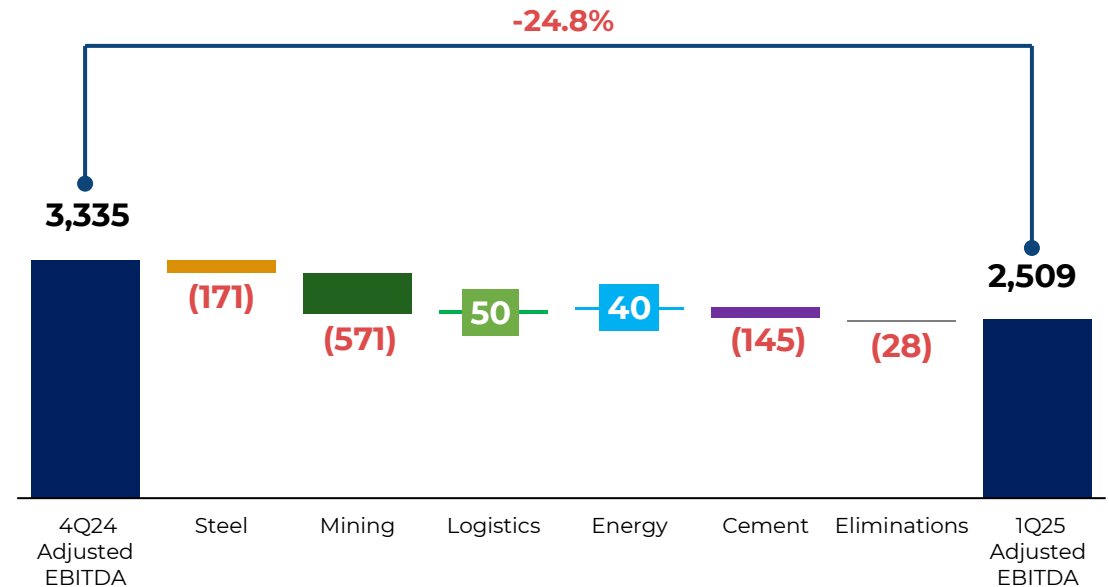


# Adjusted EBITDA and EBITDA Margin

EBITDA and Margin<sup>1</sup> (R\$ Million | %)



Quarterly EBITDA Evolution (R\$ Million)

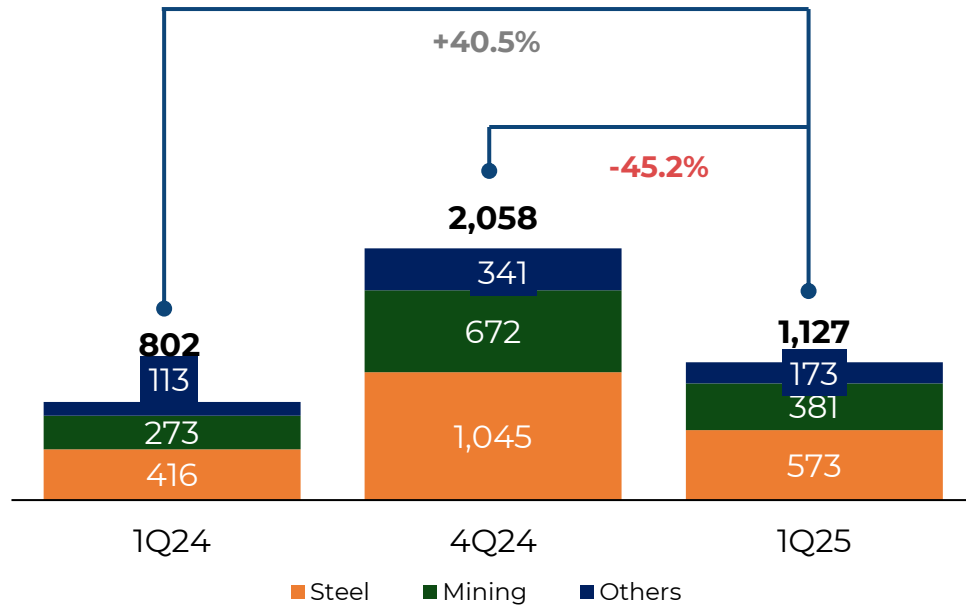


▶ Compared to the previous quarter, the decline in EBITDA exclusively reflects the natural seasonality of the business, with the negative impact of lower commercial activity and higher rainfall at this time of the year.

▶ However, compared to 1Q24, there was a solid 28% increase in EBITDA, reflecting the consistent operational development with volume growth in all segments, but also price increases and tighter cost control.

# Investments

CAPEX (R\$ Million)

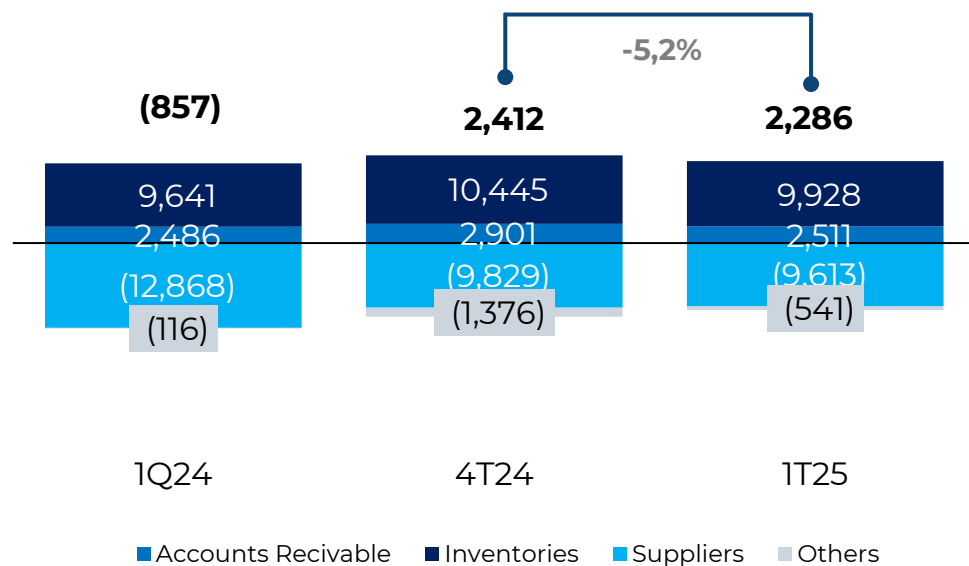


▶ The 40.5% increase in capital expenditures compared to 1Q24 reflects the progress in the construction of the P15 infrastructure in mining, as well as the investments related to the maintenance of Blast Furnace 2 and the general modernization of the UPV operations.

▶ Compared to 4Q24, the 45.2% reduction in capital expenditures is in line with lower maintenance expenditures and the Company's history of concentrating its investments at the end of the year.

# Net Working Capital

Net Working Capital (R\$ Million)

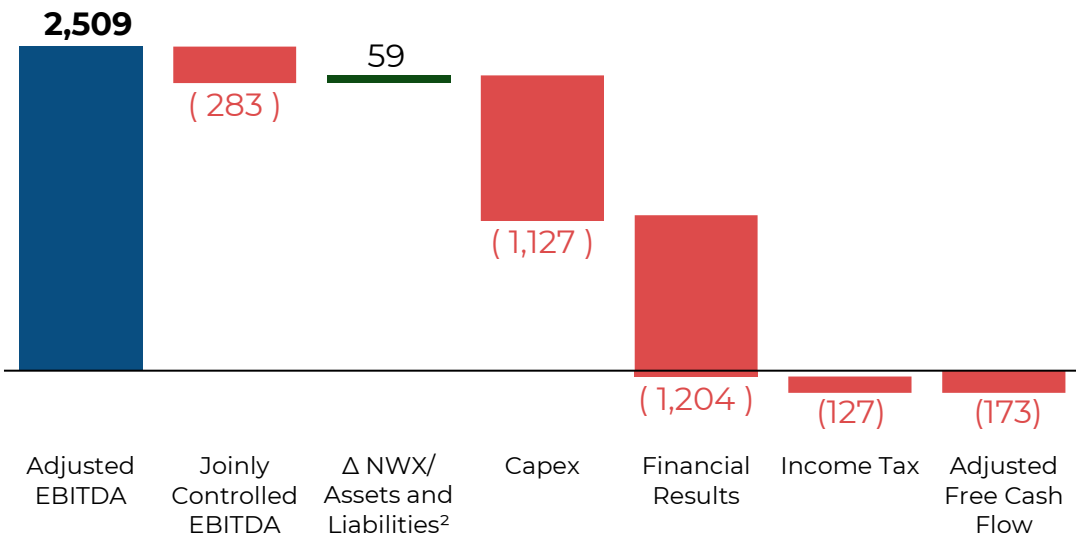


► The decrease in working capital compared to 4Q24 mainly reflects the seasonal decrease in accounts receivable, followed by a lower volume of inventories and suppliers.



# Adjusted Cash Flow

Adjusted Cash Flow (R\$ Million)

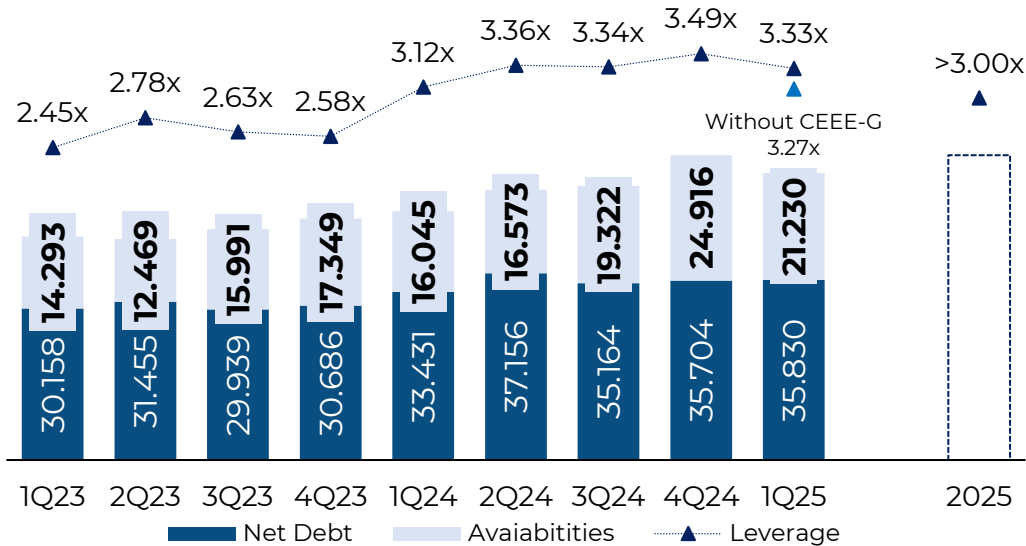


▶ Despite the strong improvement compared to the negative result of R\$ 1.7 billion recorded in 4Q24, adjusted cash flow remains under pressure from high financial expenses, preventing positive cash generation.

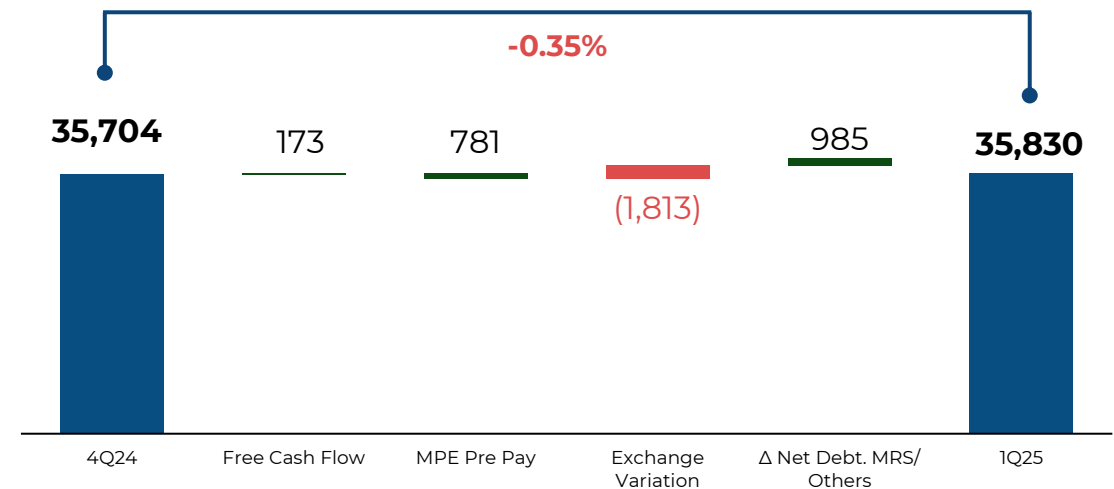
# Net Debt and Leverage

The reduction in leverage by 16 basis points in the quarter, from 3.49x to 3.33x, is the result of efforts to reduce gross debt by R\$ 3.6 billion, in addition to the operational evolution that the Company has been able to achieve in recent quarters, combining higher volumes with cost control and increased efficiency. CSN remains committed to reducing its debt levels and the latest step was the structuring of a project financing debt in the wholly owned energy subsidiary, CEEE-G, whose non-recourse model limits the exposure to financial risks and allows the withdrawal of this debt in the leverage calculations, which ends up being 3.27x in 1Q25.

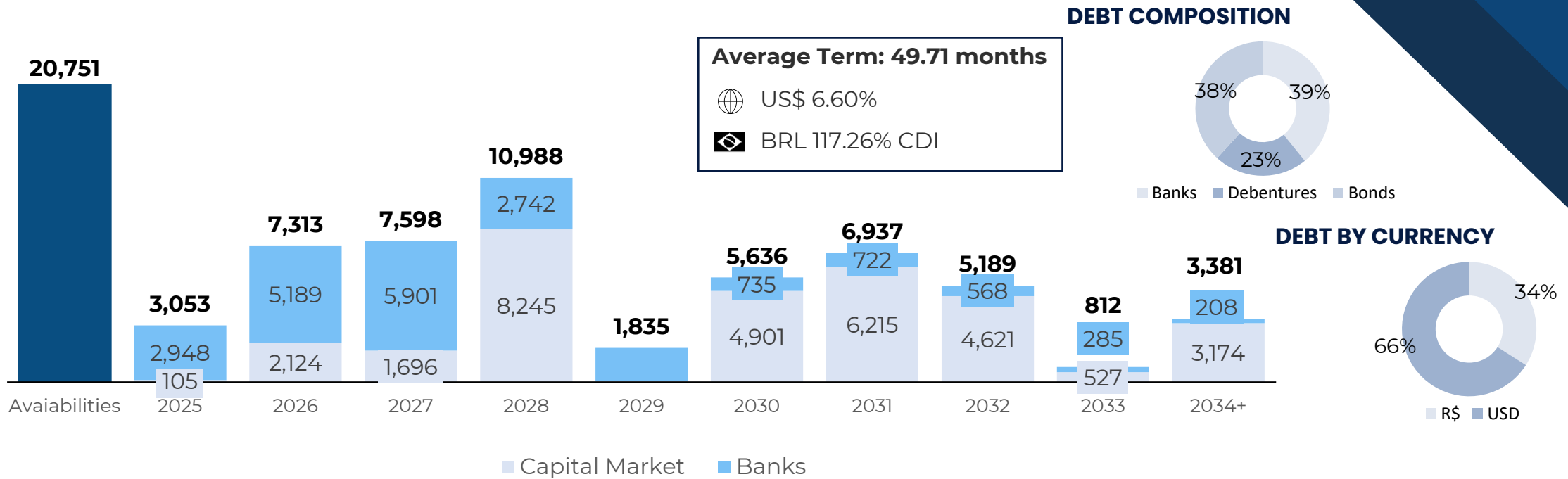
### Net Debt and Leverage (R\$ Billion | x)



### Build-up Net Debt (R\$ Billion)



# Indebtedness Profile



CSN continues to be very active in its objective to extend the amortization period, with a focus on long-term operations. Among the most important movements in 1Q25 were the 3rd issuance of bonds by CEEE-G, a subsidiary of the Company, for R\$ 1.2 billion and with a total maturity of 17 years, in addition to the financing and refinancing of some bilateral contracts with amortization flows of up to 3 years, which represented a 66% reduction in the 2025 maturity tower.



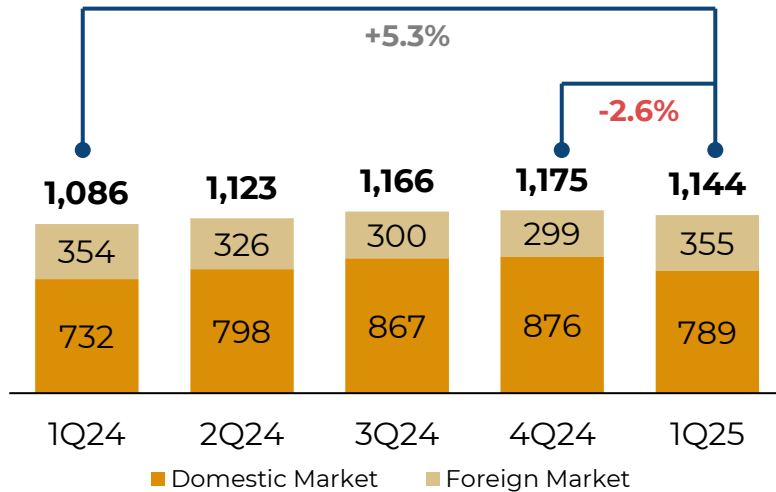
# Steel

# Sales Volume

Sales growth of 5.3% vs. 1Q24 reflects the strong steel consumption in the domestic market at the beginning of the year. Compared to 4Q24, there was a slight decline, even taking into account the weaker trading activity at the beginning of the year, demonstrating the assertive marketing strategy adopted.

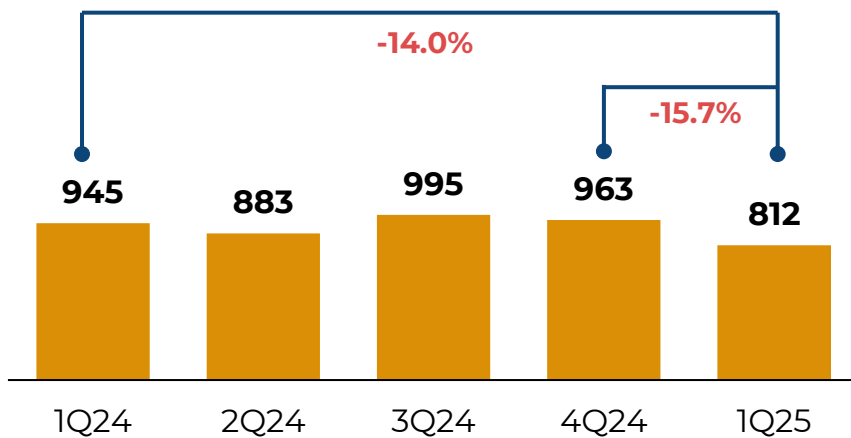
- ▶ The **domestic market** continues to be the biggest sales highlight, showing strong resilience with annual growth of 7.8%.
- ▶ The **foreign market** grew by 18.7% in 1Q25 compared to 4Q24, with SWT's sales standing out.

Sales volume (Thousand tons)



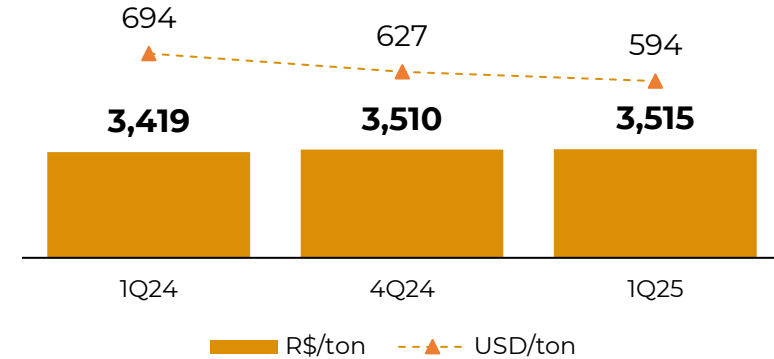
# Steel Production

### Slab production volume (Thousand tons)

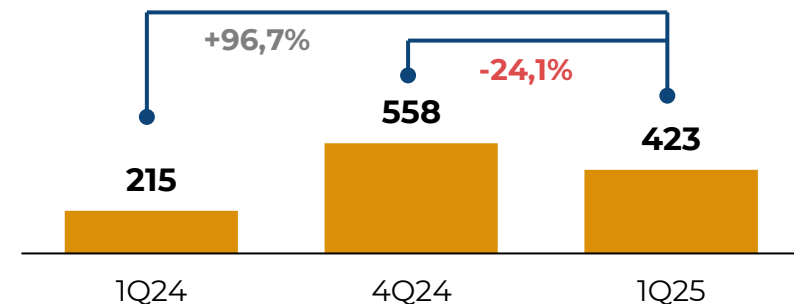


CSN's Plate Production recorded a lower performance than in recent quarters due to the scheduled maintenance of Blast Furnace 2 and the weaker seasonality of the period. Despite this effect, slab costs remained stable and performance per tons was significantly better than in the first quarter.

### Slab Cost (R\$/ton; USD/ton)

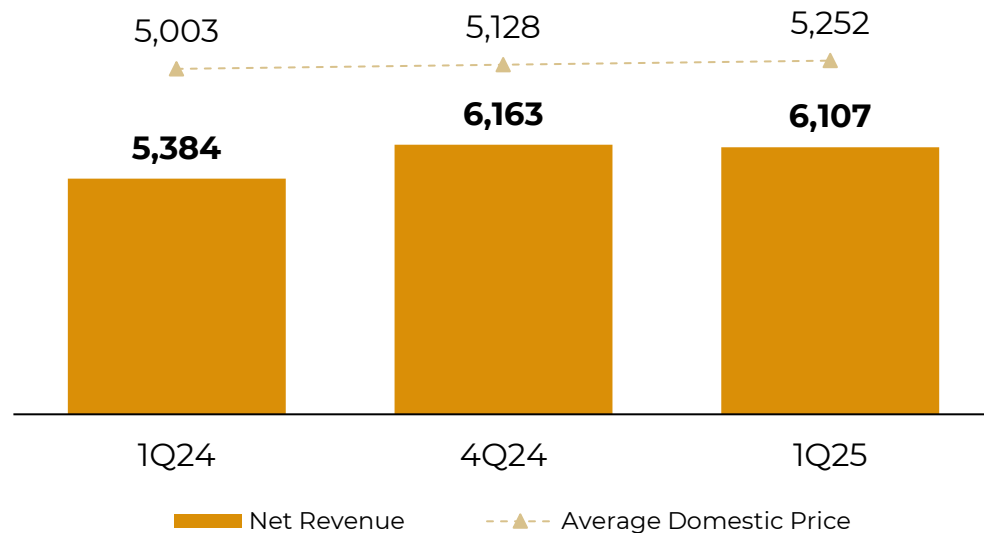


### Performance per ton (R\$/ton)

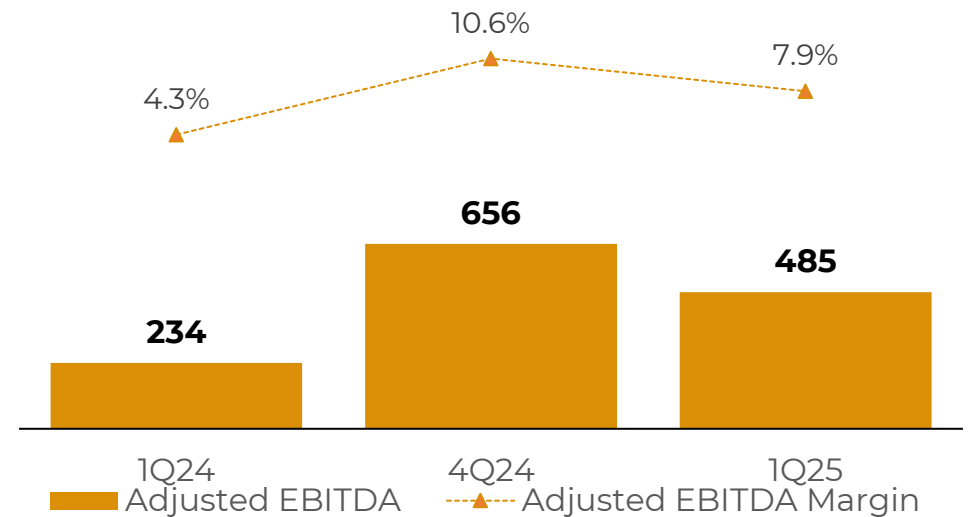


# Financial Performance

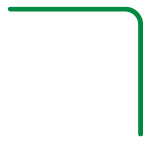
### Net Revenue and Average Price (MI) (R\$ million)



### EBITDA and EBITDA Margin (R\$ Million; %)



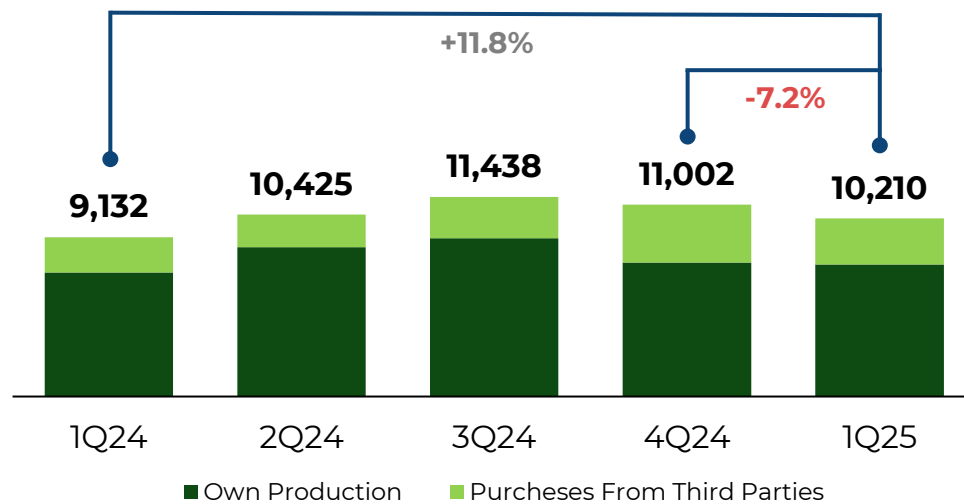
- ▶ The average price of the domestic market reached R\$ 5,252/ton (the best average price since 4Q23), indicating the application of the price increase announced at the beginning of the year.
- ▶ EBITDA in 1Q25 was 107.2% higher than last year, reflecting the more favorable dynamics of the segment.



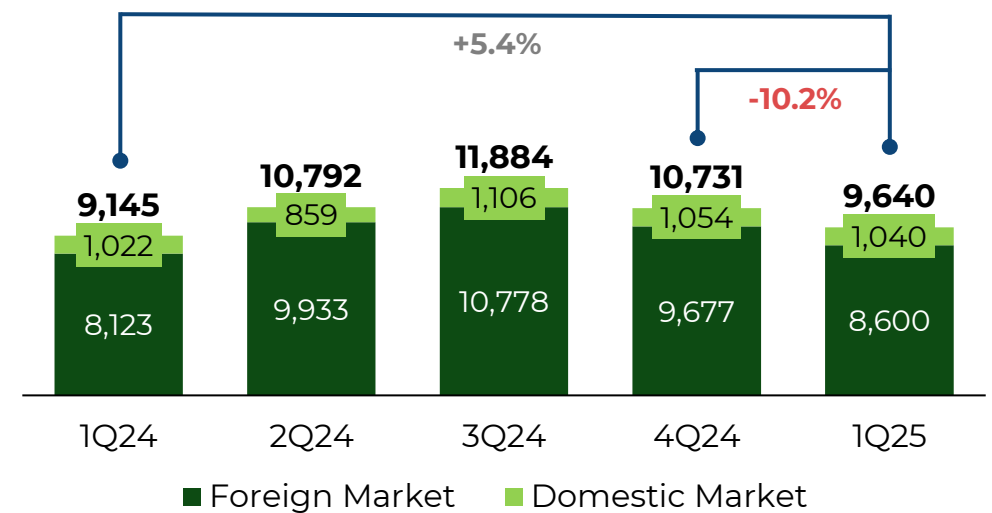
# Mining

# Production and Sales

**Ore Production + Purchases  
(Thousand tons)**



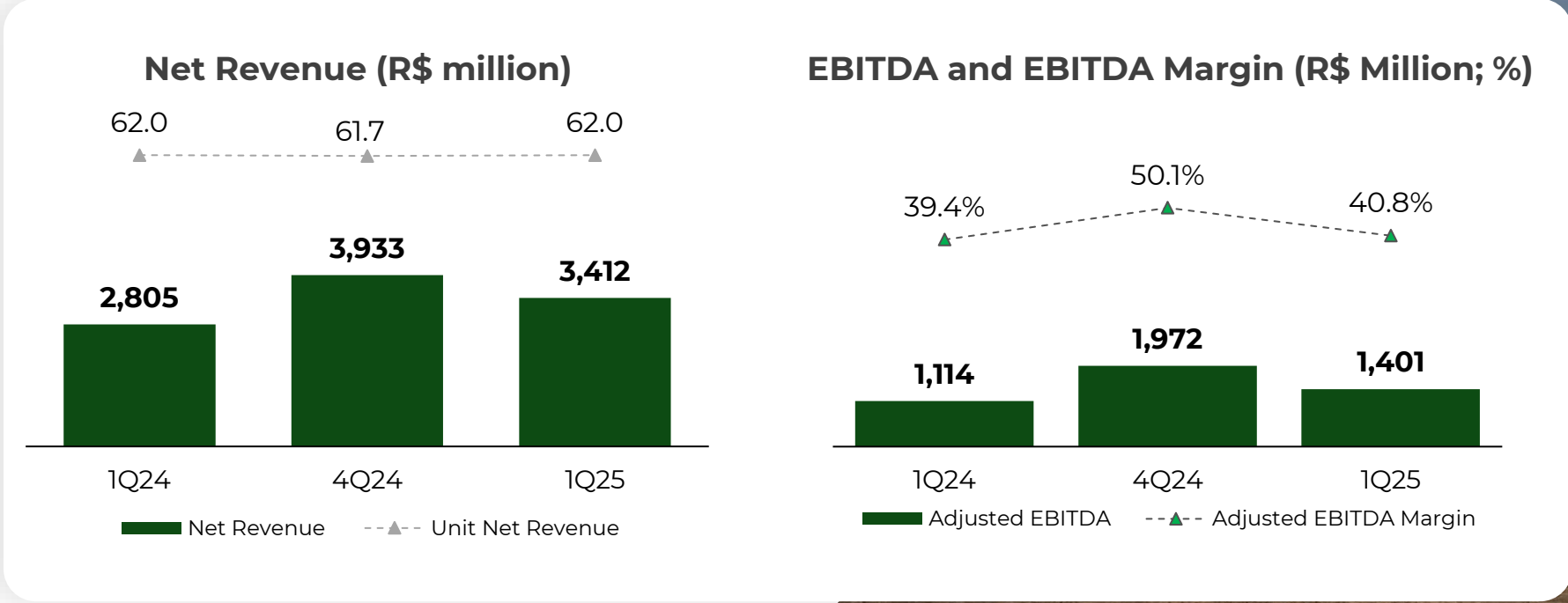
**Sales Volume  
(Thousand tons)**



- ▶ The 11.8% annual increase in production reflects improved operational efficiency and drier weather conditions during the period. Compared to 4Q24, the decrease of 7.2% is the result of lower purchasing volumes.
- ▶ The volume of 9.6 Mt sold represents a new record for the Company for the period, with an annual growth of 5.4%..

# Financial Performance

- ▶ A 21.6% year-on-year increase in net revenue reflects not only the operational improvement, but also a more devalued exchange rate.
- ▶ The 25.7% increase in EBITDA in 1Q25 compared to 1Q24 is the result of the combination of higher volumes, lower C1 and seaborne freight costs, and lower quality discounts.



# Adjusted EBITDA

## Build-up Adjusted EBITDA (R\$ Million)



► The combination of the evolution in the iron ore price together with the lower freight cost and the improvement in the mix was offset by the seasonality of the operation, with lower volumes, higher purchasing costs and variation in the exchange rate.

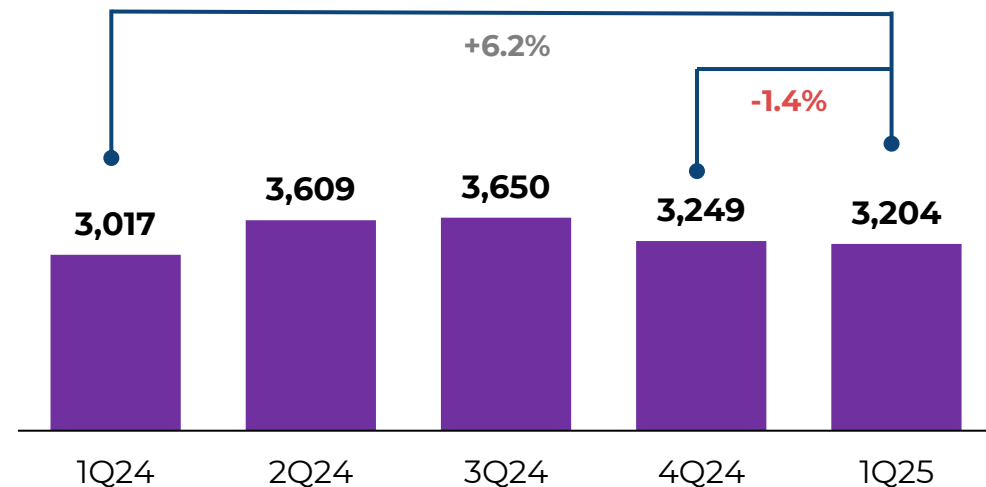


# Cement

# Sales Volume

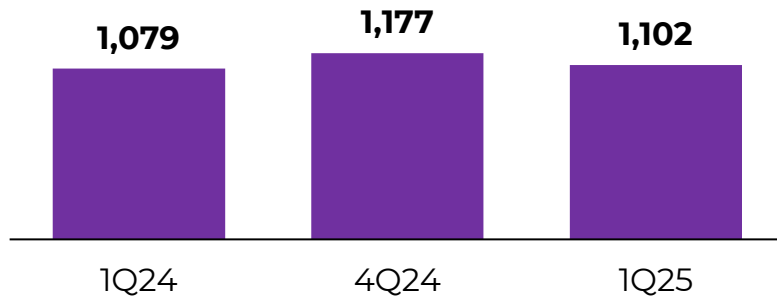
▶ The 6.2% year-on-year increase in sales volumes in 1Q25 reflects the assertive strategy adopted to capture the good momentum of the market with an increasingly efficient logistics modal and a complete and differentiated portfolio of products. On the other hand, the decrease of 1.4% compared to 4Q24 is a consequence of the seasonality of the period, with fewer working days and higher rainfall.

Sales volume (Thousand tons)

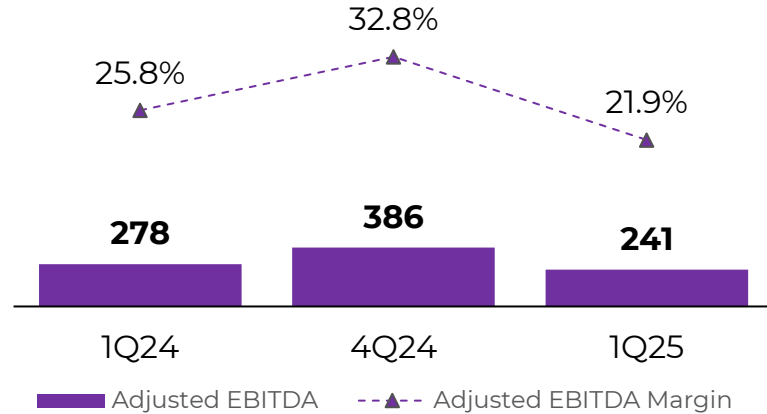


# Financial Performance

Net Revenue (R\$ million)



EBITDA and EBITDA Margin (R\$ Million; %)



The lower EBITDA recorded in the quarter reflects not only a more challenging competitive environment, particularly on the pricing side, but also higher raw material costs and lower fixed cost dilution, which ultimately limited better performance in the period.

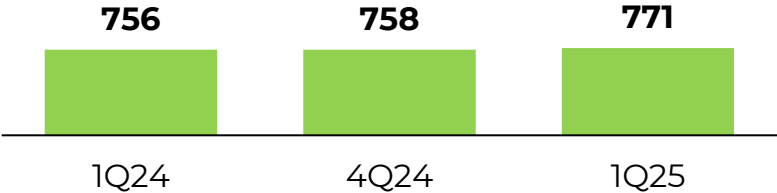




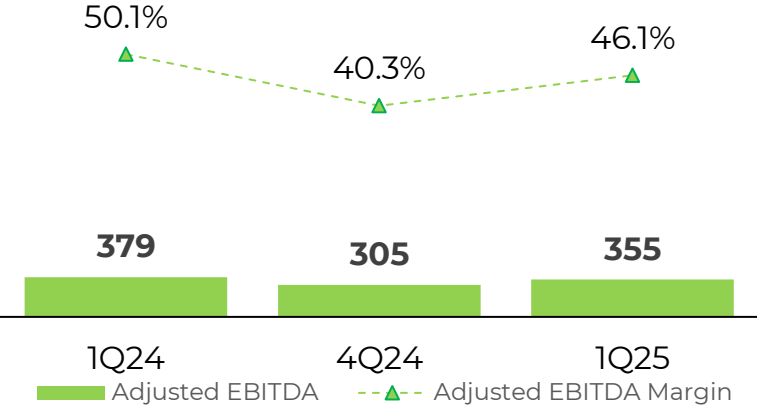
# Logistics

# Financial Performance

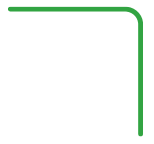
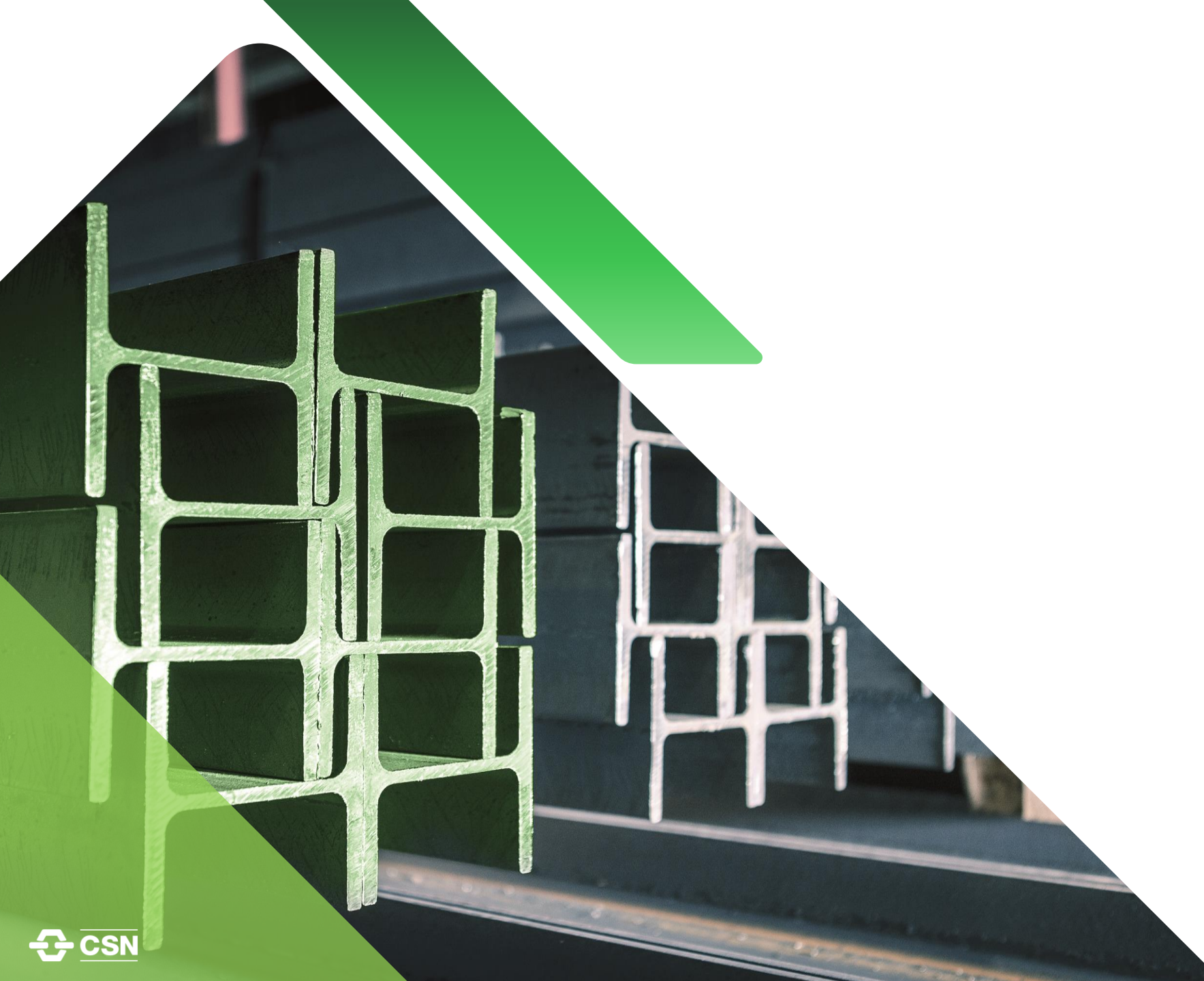
Net Revenue (R\$ million)



EBITDA and EBITDA Margin (R\$ Million; %)



In 1Q25, the Logistics segment was positively impacted by higher shipments in the railway, which broke the negative seasonality of the period. As a result, the company achieved an EBITDA margin of 46.1%, reinforcing the efficiency and safety of its operations even during the most critical rain periods.



# ESG

# ESG Performance

## GOVERNANCE

- ✓ 4th ESG Ambassadors Meeting, focused on risk management and preparation for IFRS S1 and S2
- ✓ Launch of the Be Compliance platform, consolidating and enhancing the level of management on the topic
- ✓ Preparation of 2024 Integrated Report, published in April 2025

## SOCIAL & DEI

- ✓ +75% female representation in the CSN Group, compared to 2020 (baseline year), +350 women compared to 1Q24
- ✓ January White: Mental Health Campaign, which included practical activities aimed at promoting the emotional well-being of employees
- ✓ 3,5% increase in the number of women in leadership position
- ✓ Expansion of Garoto Cidadão Project in Rio Acima (Minas Gerais State), +110 new positions

ESG

## OCCUPATIONAL HEALTH & SAFETY

- ✓ -23% in the number of events with Potential Serious Injuries or Fatalities (PSIF)
- ✓ Expansion of the AGIR Program, with the reformulation and addition of a new pillar, "Leadership", bringing leaders closer to day-to-day safety
- ✓ -18% in the Accident Frequency Rate compared to the baseline year of the target

## ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

- ✓ -8% in tCO<sub>2</sub>e / t steel emissions, compared to the baseline year of the target (2018)
- ✓ -9% in kgCO<sub>2</sub>e / t ore emissions, compared to the baseline year of the target (2020)
- ✓ -2% in kgCO<sub>2</sub>e / t de cementitious emission, compared to the baseline year of the target (2020)
- ✓ Recertification of CP III 32 and CP III 40 cement with the Falcão Bauer Ecological Seal (Vitória grinding unit, Espírito Santo State)

## TAILING DAMS

- ✓ Dams renewed in March 2025 with all dams considered stable



**Companhia Siderúrgica Nacional**

**DO WELL,  
DO MORE,  
DO FOREVER.**

