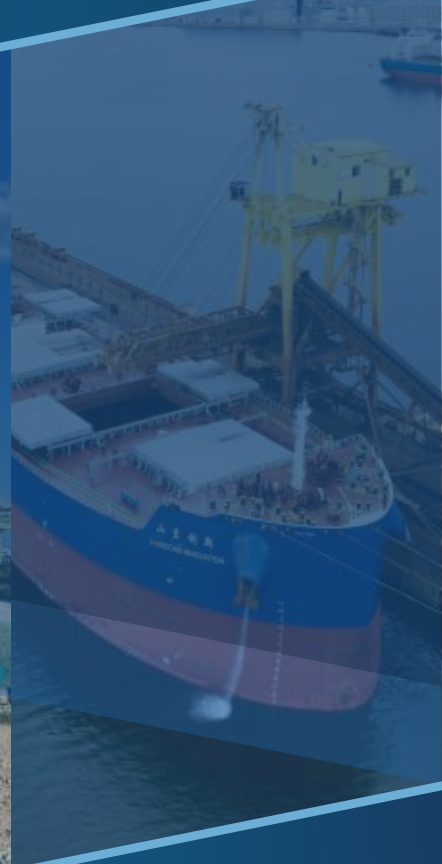


Apresentação de Resultados

2T26

13 de agosto de 2026



2T26 – DESTAQUES



O **EBITDA** da CSN no 2T26 apresentou **crescimento trimestral e anual de 5%**, mesmo considerando a pressão de custos verificada no período. Esse desempenho ressalta a excelência operacional verificada no período com **crescimento de vendas em todos os segmentos de atuação**.

Liberação de capital de giro e fluxo de caixa livre positivo foram os principais **destaques financeiros** do período e mostram a evolução dos projetos anunciados para esse ano.

Sucesso do novo bond 2030 com mais de 77% de aceitação no *exchange* mostra a confiança e credibilidade depositada pelo mercado para a execução dos projetos da Companhia.



MINERAÇÃO

Mesmo com uma parada programada de manutenção de 15 dias, a Companhia apresentou crescimento de vendas e atingiu o **4º melhor resultado de vendas da história** do segmento.

EBITDA do trimestre **impactado exclusivamente por fatores externos**, como o impacto do conflito do Oriente Médio no custo logístico e a apreciação cambial no preço realizado.

Margem EBITDA acima dos 30% mesmo com todas as pressões de custos verificadas no período demonstra a resiliência e força da operação.



SIDERURGIA

Condições competitivas no mercado doméstico mudaram consideravelmente após a implementação das medidas antidumping, resultando em **crescimento anual de 10% nas vendas domésticas**. Preços também foram impactados positivamente no período.

Mercado externo também apresentou forte dinamismo, com as vendas subindo 36% no ano. **SWT atingiu sua melhor marca comercial desde o 1T22**.

Margem EBITDA volta para o patamar de duplo dígito (10,5%) e posiciona a siderurgia como um importante vetor de resultado para a CSN.



CIMENTOS

A CSN voltou a registrar o **EBITDA mais alto da sua história** no 2T26, ressaltando a força da operação e sua capacidade de rentabilizar o negócio mesmo em um trimestre marcado por pressões de custo.

A margem EBITDA ajustada do segmento permaneceu acima dos 30%, mostrando que a estratégia comercial de priorizar resultado em detrimento de volume tem gerado resultados consistentes para o negócio.

Propostas vinculantes recebidas na última sexta-feira ressaltam a força da operação e mostra que o processo competitivo deve influenciar o *valuation* da transação.



LOGÍSTICA

Segundo melhor EBITDA da história da Companhia mostra que o segmento possui excelentes ativos e tem conseguido capturar um volume cada vez maior de cargas transportadas. **Margem EBITDA do segmento atingiu 45% no 2T26**.

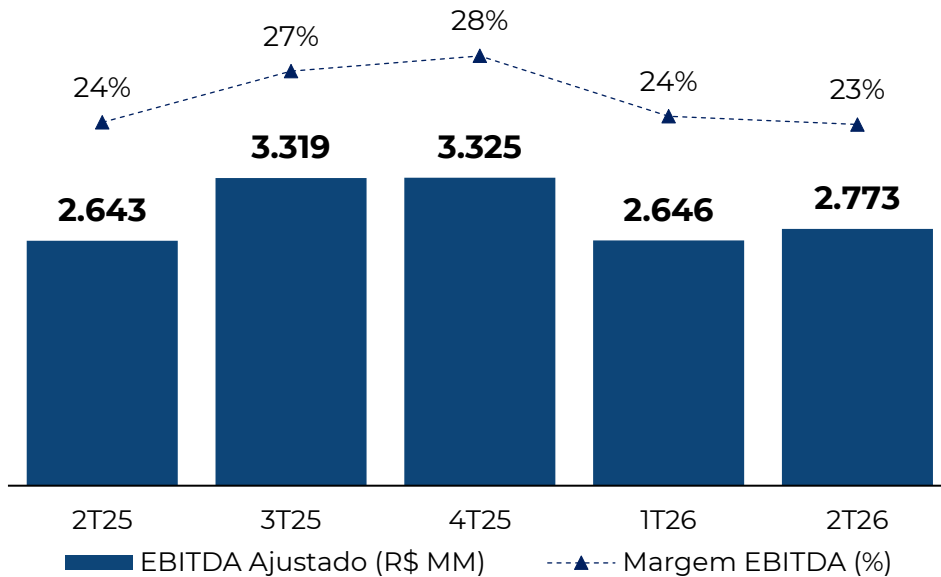


ENERGIA

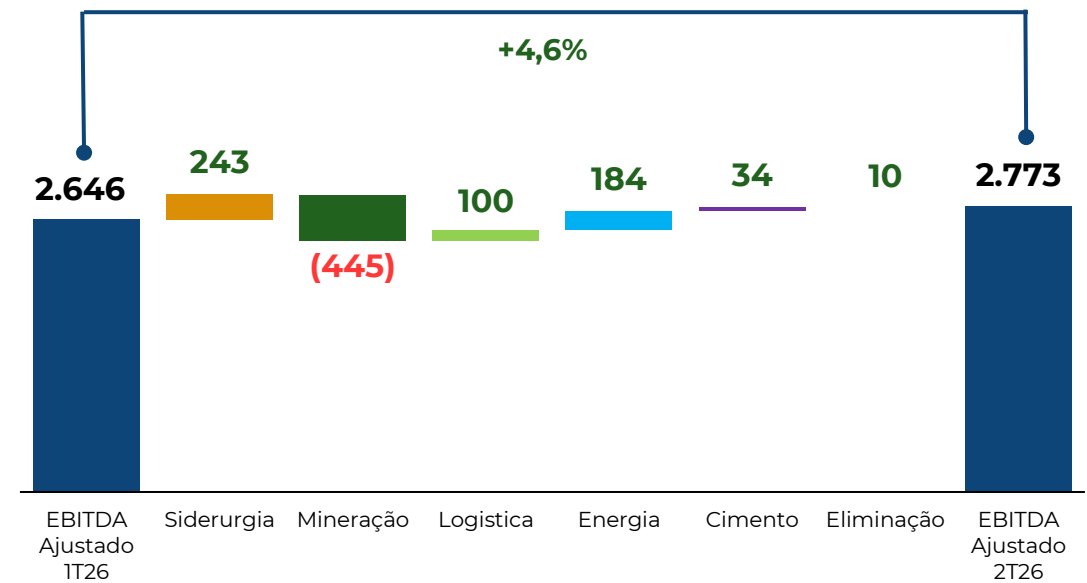
O recorde de EBITDA verificado no trimestre reflete o **reconhecimento retroativo de receita** decorrente de decisão favorável à Companhia relacionada à Usina Hidrelétrica de Jacuí, cuja comercialização estava suspensa desde novembro de 2025.

EBITDA Ajustado e Margem EBITDA

EBITDA e Margem (R\$ Milhões | %)



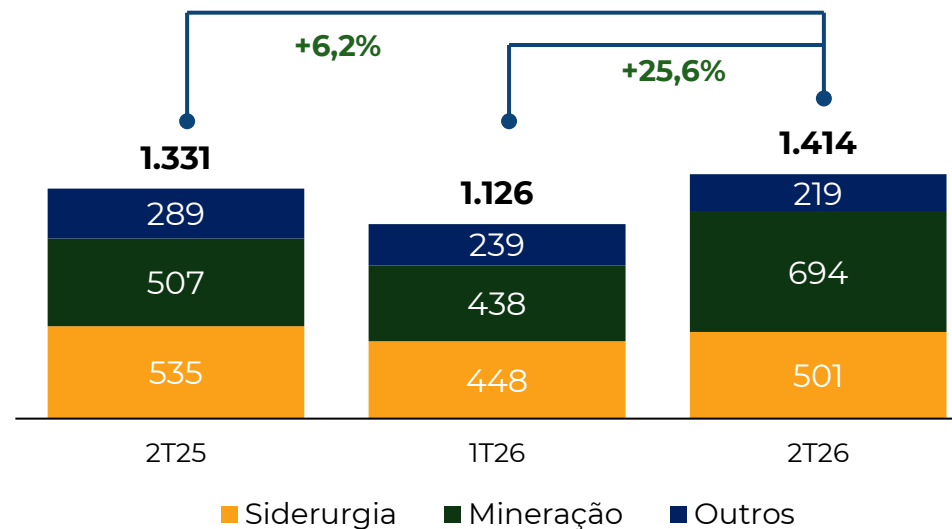
Evolução Anual do EBITDA (R\$ Milhões)



- Crescimento do EBITDA ocorre tanto na comparação anual quanto na trimestral e foi impulsionado pela forte atividade comercial verificada em todos os segmentos. Isso mais do que compensou a pressão de custos e mostra os benefícios de se contar com uma operação diversificada e um portfólio com ativos estratégicos.
- Na comparação com o 1T26, a alta de 5% no EBITDA Ajustado reflete a sazonalidade da operação e a melhor dinâmica de mercado verificada em praticamente todos os segmentos. A mineração foi a única exceção em razão de pressões externas, como o maior custo de frete e o impacto da apreciação cambial.

Investimentos

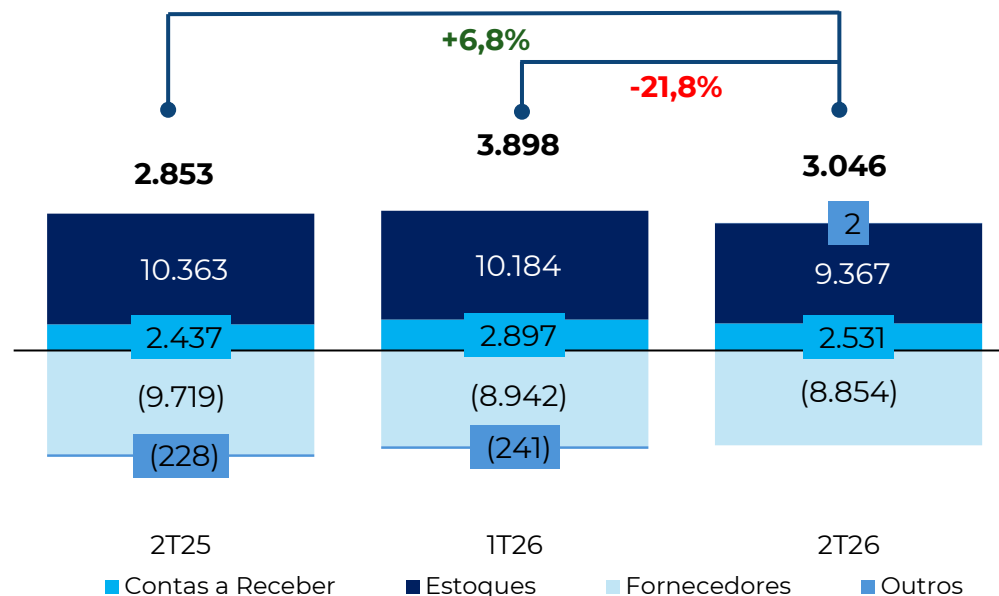
CAPEX (R\$ Milhões)



- A aceleração dos investimentos está em linha com o avanço de projetos estratégicos, principalmente relacionados aos investimentos na P15.

Capital de Giro

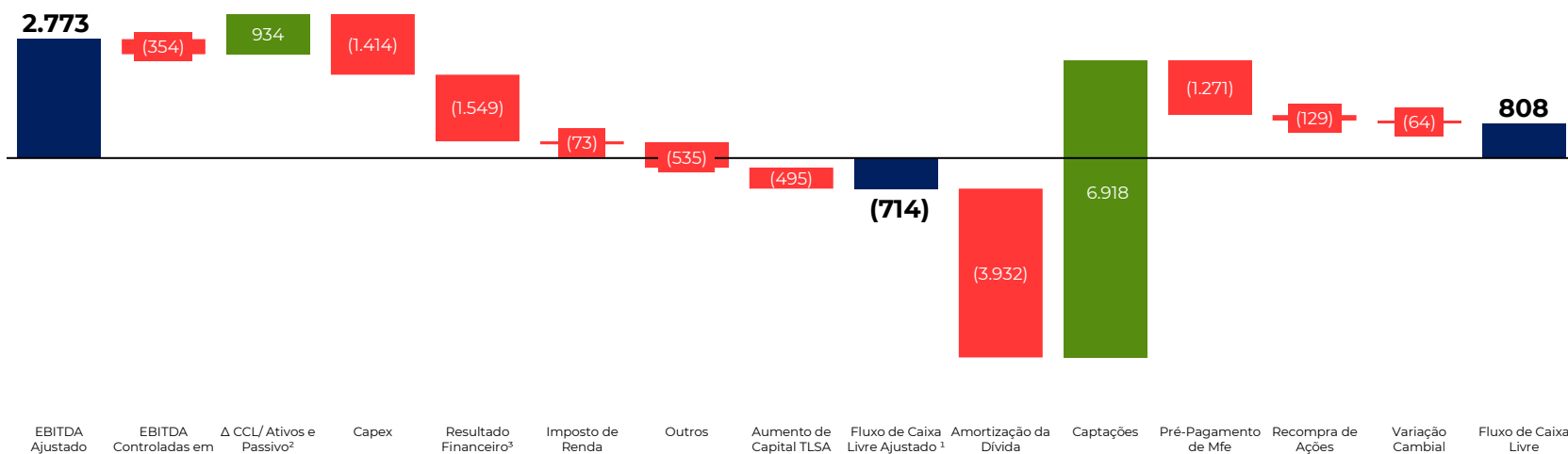
Capital de Giro (R\$ Milhões)



Retração de 21,8% no capital de giro em relação ao trimestre anterior reflete, principalmente, a queda no nível de estoques, movimento em linha com o projeto que vem sendo conduzido neste ano para liberar caixa e normalizar o volume da operação, especialmente de produtos siderúrgicos. Adicionalmente, a redução no contas a receber e o maior volume de impostos a recuperar também contribuíram para essa forte variação do CCL no período.

Fluxo de Caixa Livre

Fluxo de Caixa Livre (R\$ Milhões)



- O Fluxo de Caixa Livre foi positivo em R\$ 808,1 milhões no 2T26, o que representa uma reversão importante em relação ao desempenho verificado no trimestre anterior. A liberação de capital de giro e o resultado das captações foram os principais vetores para esse resultado, ajudando a compensar a forte amortização de dívida verificada no período e a amortização dos contratos de pré-pagamentos.

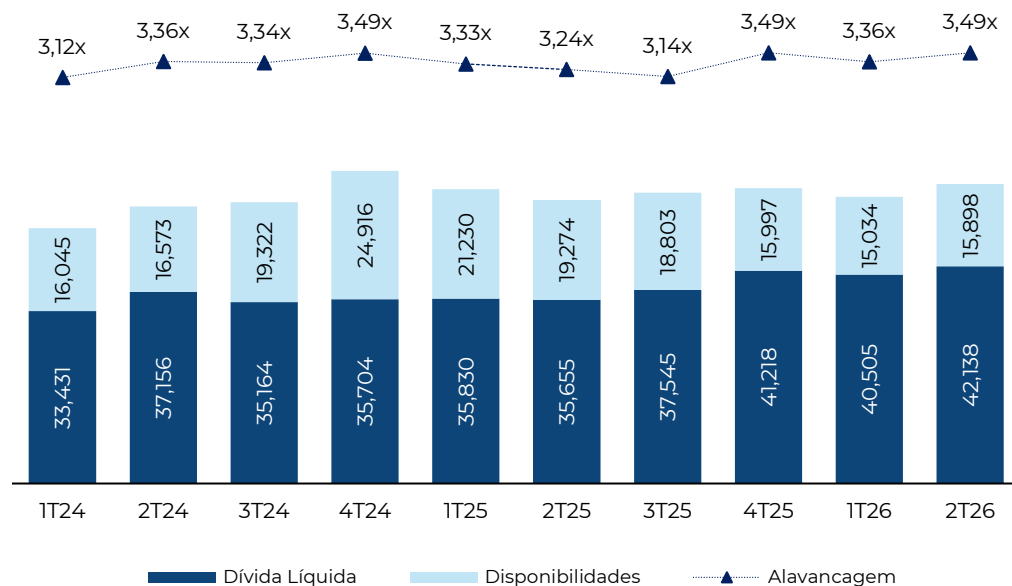
Nota 1 - O ΔCCL/Ativos e Passivos² é composto pela variação do Capital Circulante Líquido, mais a variação de contas de ativos e passivos de longo prazo e desconsiderando a variação líquida de IR e CS.

Nota 2 Resultado Financeiro: Considera resultado com derivativos, despesas financeiras diretamente atreladas a atividade operacional e os juros de captações para capital de giro

Dívida Líquida e Alavancagem

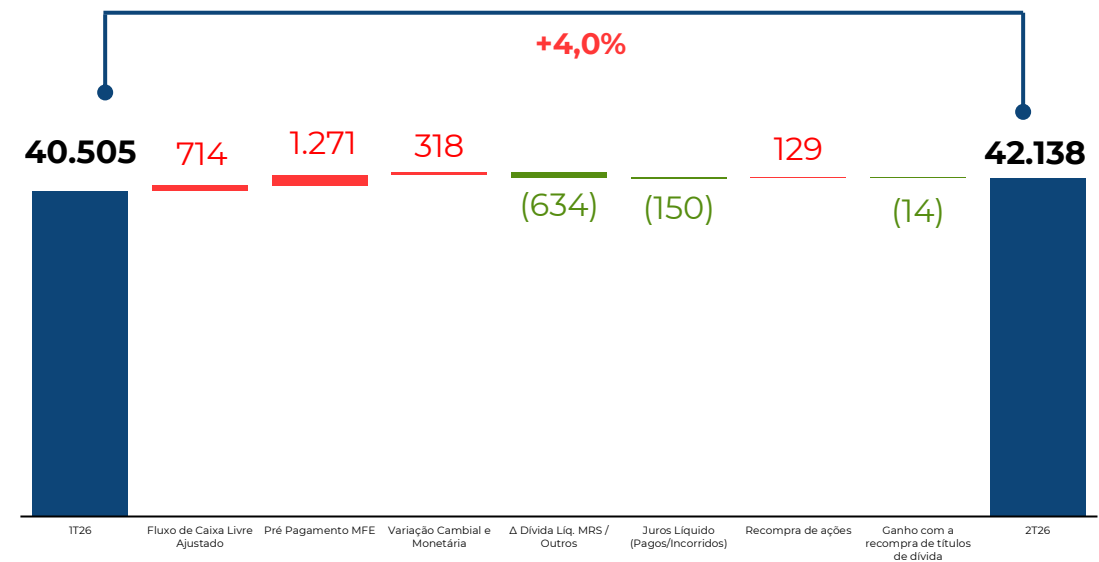
O aumento no endividamento verificado no período reflete movimentos pontuais como a amortização dos contratos de pré-pagamento de minério, o efeito da variação cambial nas dívidas em moeda estrangeira e o AFAC de quase R\$ 500 milhões realizado na Transnordestina. Esses fatores acabaram por compensar a geração de caixa observada no período. Não obstante o endividamento ter subido, a administração segue integralmente comprometida em resolver em definitivo a estrutura de capital do grupo, avançando nos projetos de venda de ativos e em iniciativas que vão permitir um alongamento das suas dívidas e em ações que tragam um maior retorno de caixa. Após essa alta no endividamento, a alavancagem atingiu 3,49x no período, contra os 3,36x verificados no 1T26.

Dívida Líquida e Alavancagem¹ (R\$ Bilhões | x)

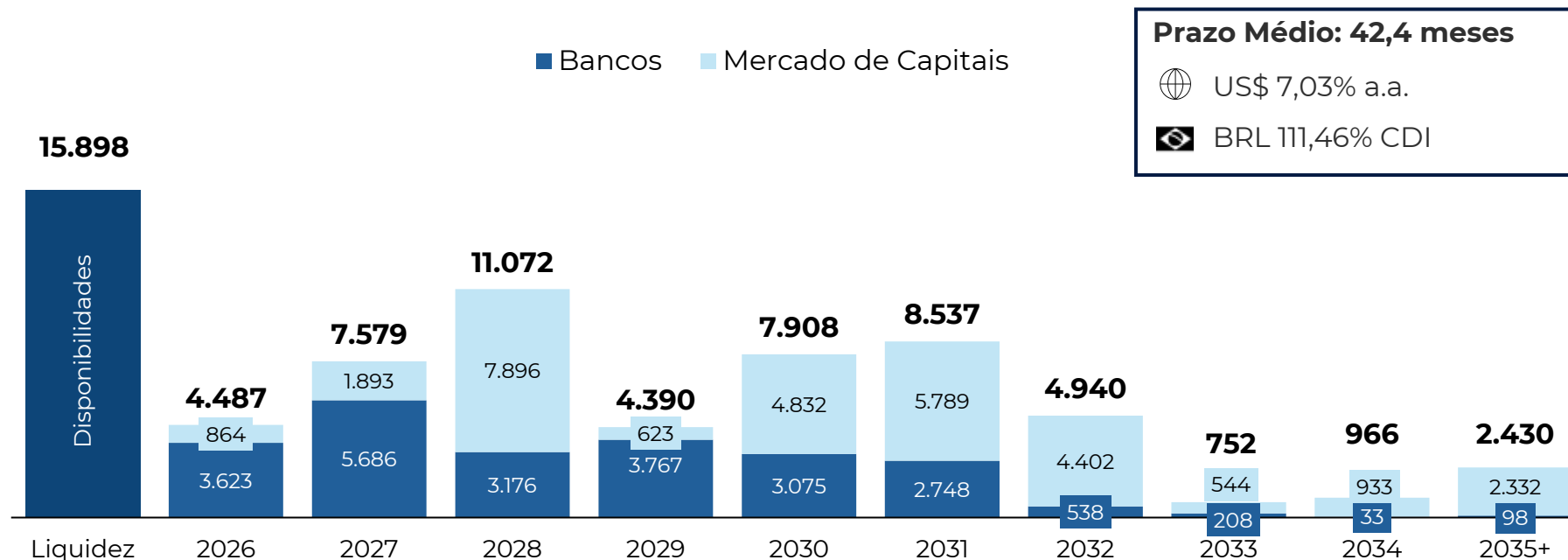


¹ Cálculo da alavancagem considera as ações da Usiminas

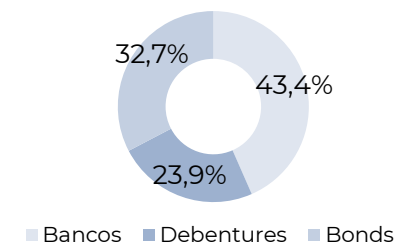
Build-up Dívida Líquida (R\$ Bilhões)



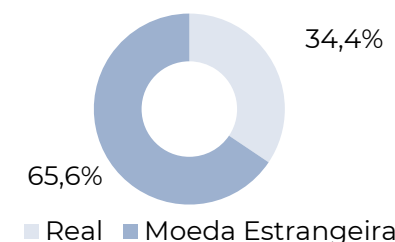
Perfil de Endividamento



COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA



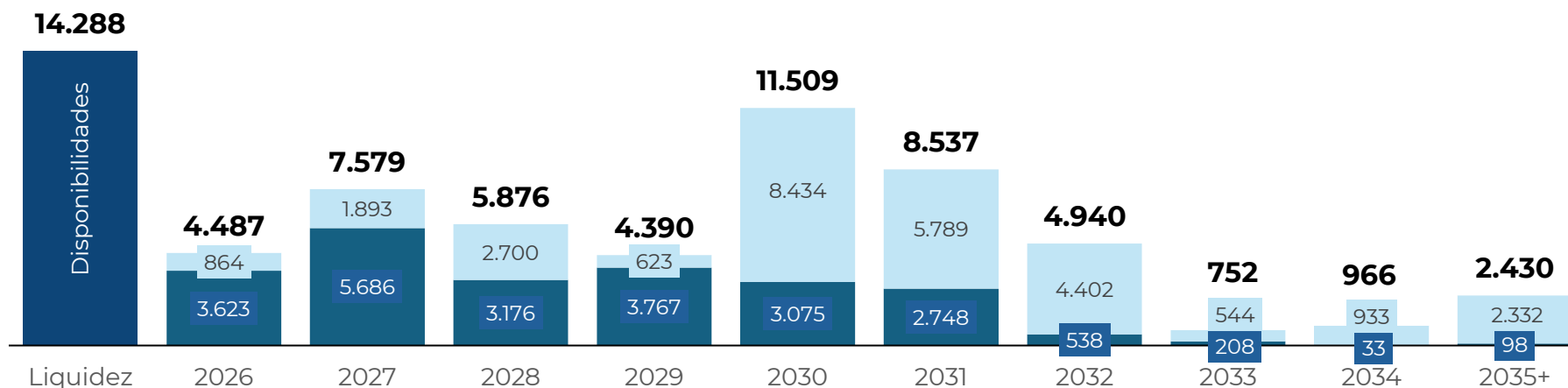
DÍVIDA POR MOEDA



A CSN segue bastante ativa em seu objetivo de alongamento do prazo de amortização, com foco em operações de longo prazo e nos mercados de capitais. Entre as principais movimentações desses últimos meses, tivemos o empréstimo ponte firmado em meados de abril com um sindicato de bancos no montante de US\$ 1,2 bilhão e a oferta de troca de Notes anunciada no final de julho com o intuito de estender em 2 anos o vencimento de US\$ 1,3 bilhão previsto originalmente para 2028. O objetivo desses exercícios é endereçar as dívidas de curto e médio prazos ao mesmo tempo em que alivia o cronograma de amortização presente acima.

Perfil de Endividamento – Novo Bond

■ Bancos ■ Mercado de Capitais



Após o sucesso da Exchange Offer concluída na data de ontem (12/08), a Companhia obteve um total de aceitação equivalente a 77,49% do saldo em circulação do Bond 2028 (ou US\$1.007.324.000). Com isso, a CSN Inova emitiu aproximadamente US\$ 698,3 milhões em valor de principal do novo Bond 2030 e pagou aproximadamente US\$ 255,7 milhões em dinheiro (sem considerar os juros acumulados e o valor pago em dinheiro em substituição a frações do novo Bond).

Como resultado, a CSN conseguiu alongar de forma significativa a amortização esperada para os próximos anos, ganhando tempo para executar seus projetos estratégicos sem qualquer pressão mais imediata.

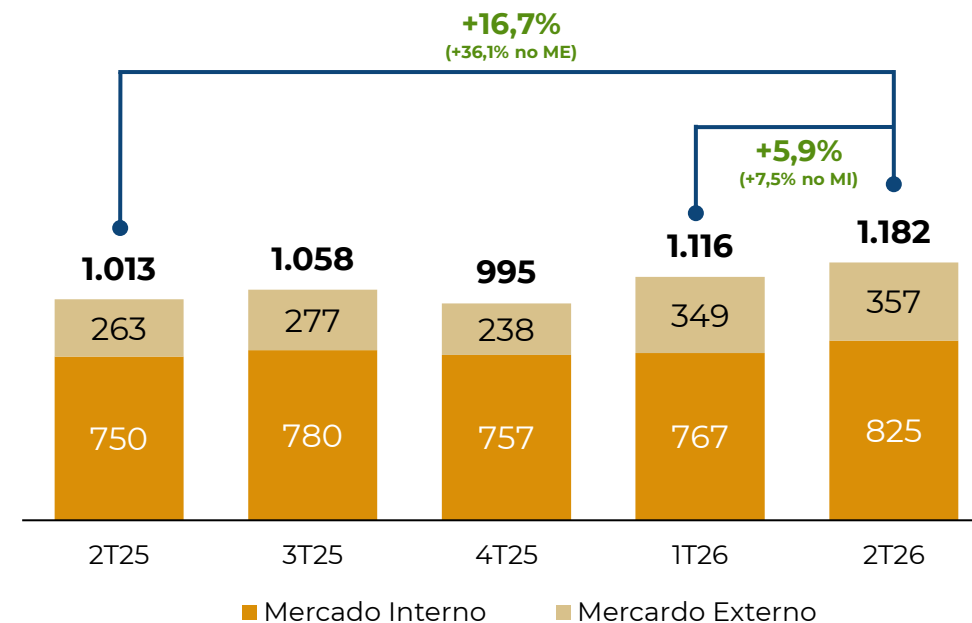


Siderurgia

Volume de Vendas

Primeiros sinais de melhora no mercado doméstico após a implementação das medidas *antidumping*.

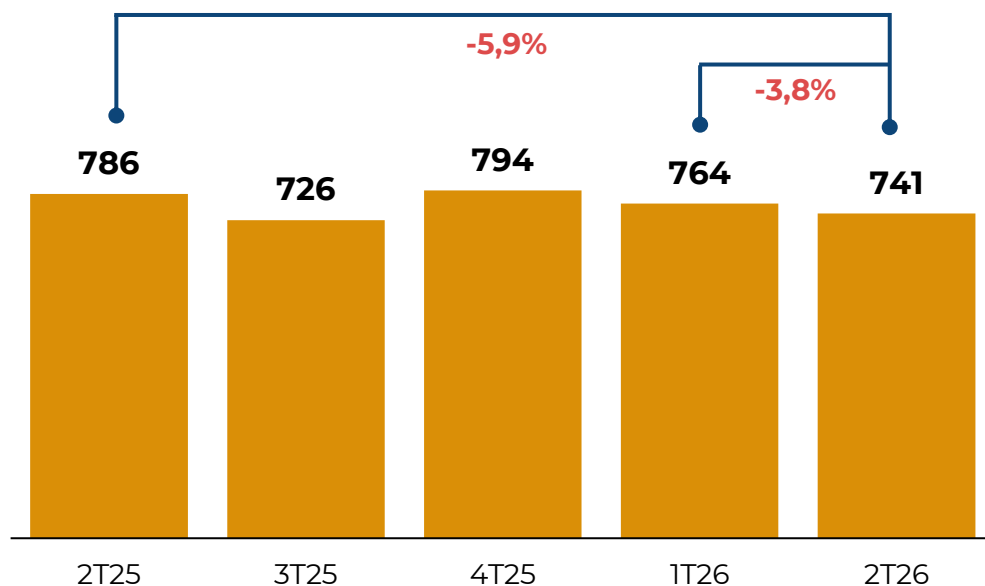
Volume de vendas (Mil toneladas)



- ▶ **Mercado doméstico:** Redução significativa das importações permitiram uma melhora da atividade comercial, com crescimento nas comparações anuais e trimestrais.
- ▶ **Mercado externo:** Maior volume desde o 1T23, com 357 mil toneladas (+2,5% t/t e +36,1% a/a), com destaque para as subsidiárias SWT (205 kton) e LLC (50 kton).

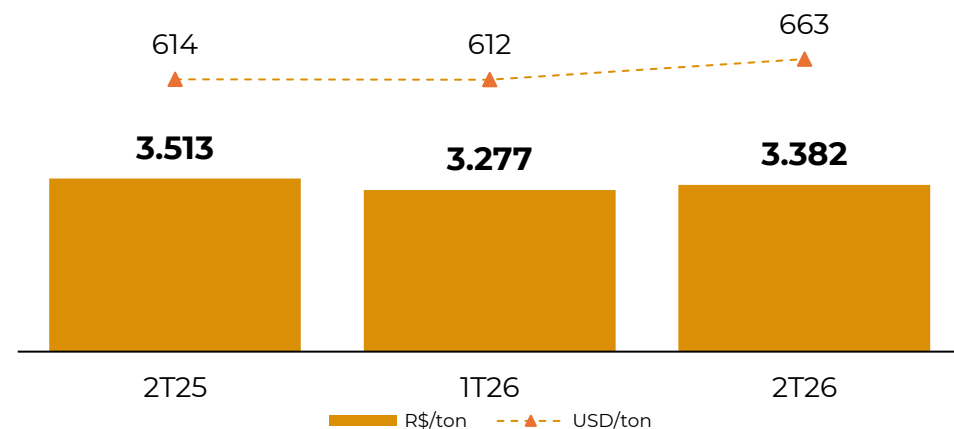
Produção Siderúrgica

Volume de produção de placas
(Mil toneladas)

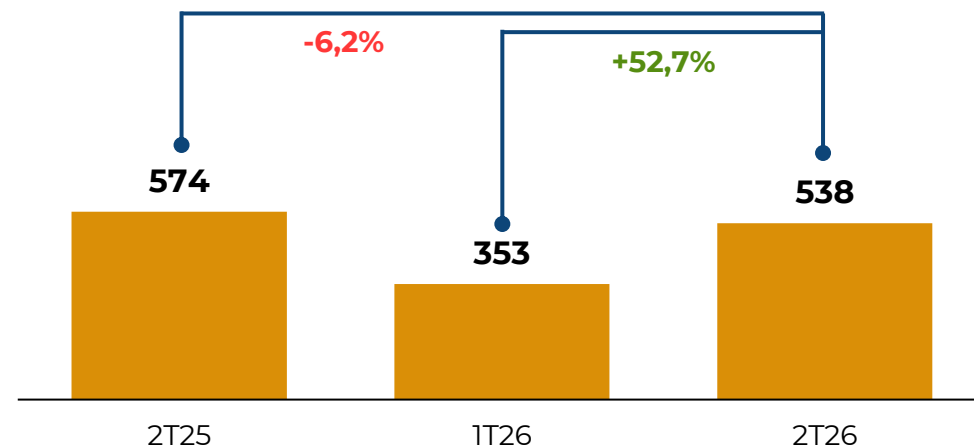


- ▶ A produção de placas totalizou 741 mil toneladas no 2T26, reflexo do projeto de redução de estoques e da parada do AF#2.
- ▶ No trimestre, o Custo da Placa foi impactado pelo aumento no custo de carvão, energia e combustíveis em decorrência do confronto no Oriente Médio. Na comparação anual, a maior eficiência e utilização do alto forno operante auxiliaram na redução de custo.

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

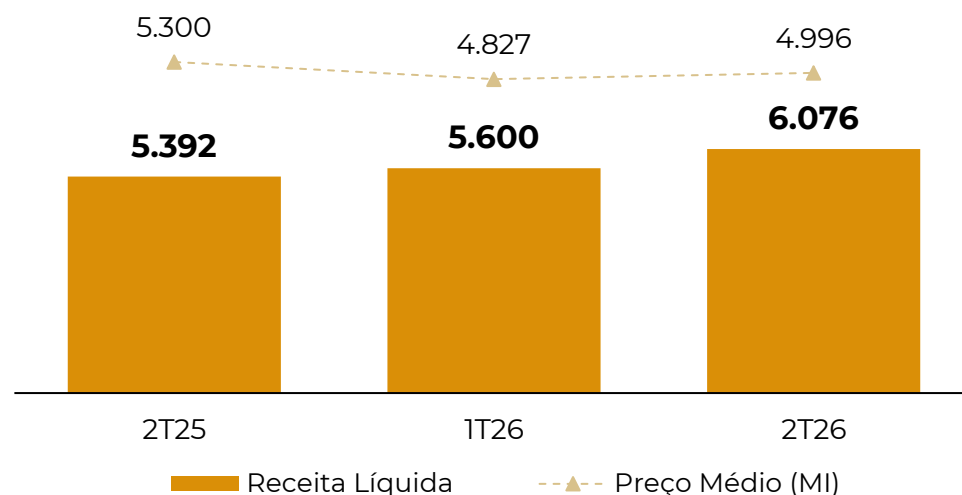


Performance por tonelada (R\$/ton)

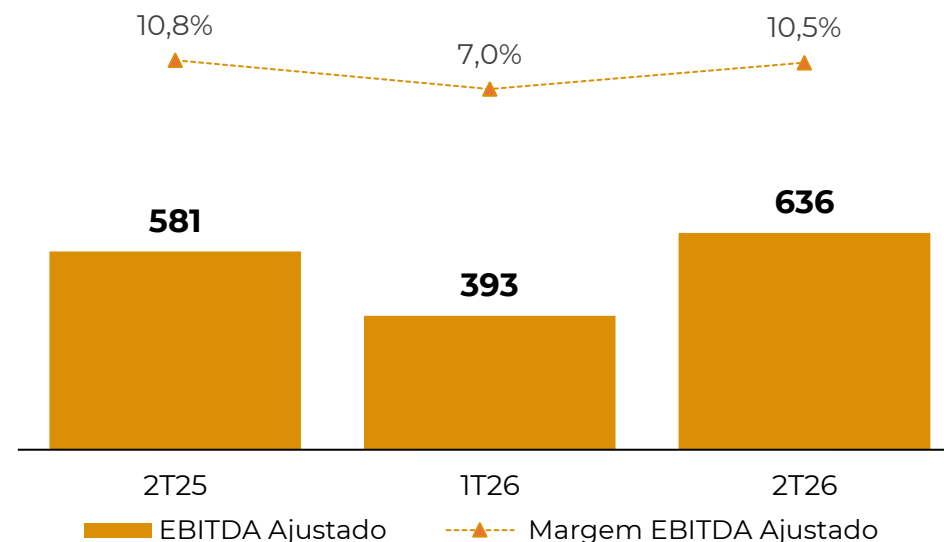


Performance Financeira

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



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



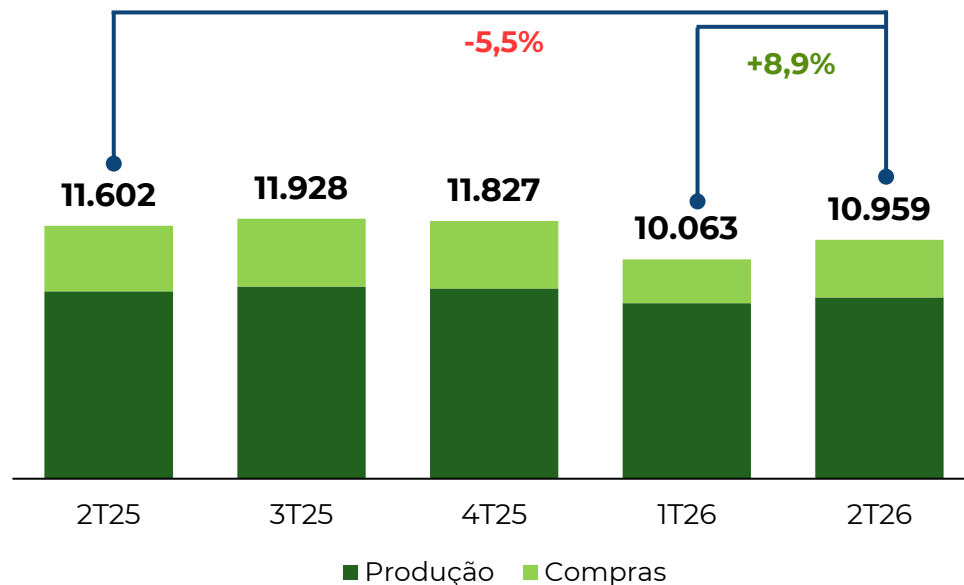
- ▶ A melhora comercial observada ao longo de 2026, impulsionada pela retomada das vendas tanto no mercado interno quanto no mercado externo, além de uma dinâmica mais favorável nos preços praticados, foram responsáveis pelo aumento do faturamento no trimestre.
- ▶ O crescimento de EBITDA e o aumento da rentabilidade são consequência da melhora no ambiente competitivo para os produtores locais e da eficácia inicial das medidas *antidumping*.



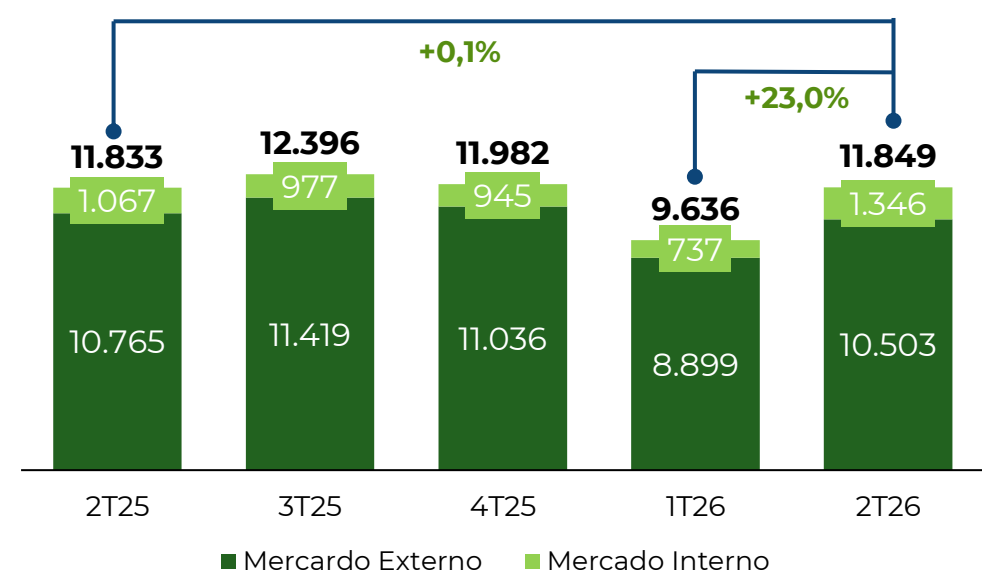
Mineração

Produção e Vendas

Produção + Compras de Minério
(Mil toneladas)



Volume de Vendas
(Mil toneladas)

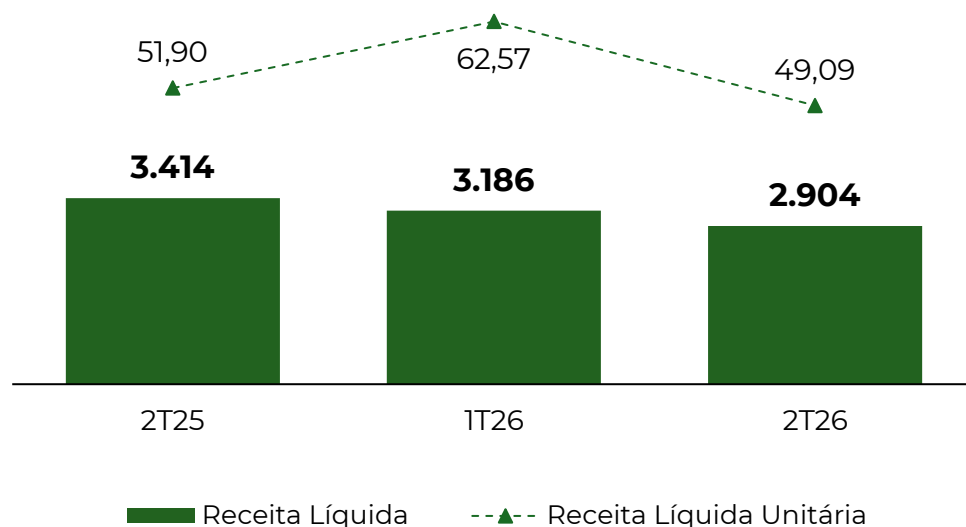


- ▶ A produção de minério de ferro (incluindo compras de terceiros) totalizou 10.959 mil toneladas no 2T26, alta de 8,9%, refletindo a sazonalidade com o período mais seco. Na comparação anual, a queda reflete a parada de manutenção de 15 dias realizada tanto no porto quanto na mina, e o menor volume de compras.
- ▶ O volume de vendas alcançou 11.849 mil toneladas, o quarto maior da história do segmento. Já o TECAR embarcou 9.746 mil toneladas, mesmo com a parada de manutenção, reforçando a eficiência da infraestrutura logística.

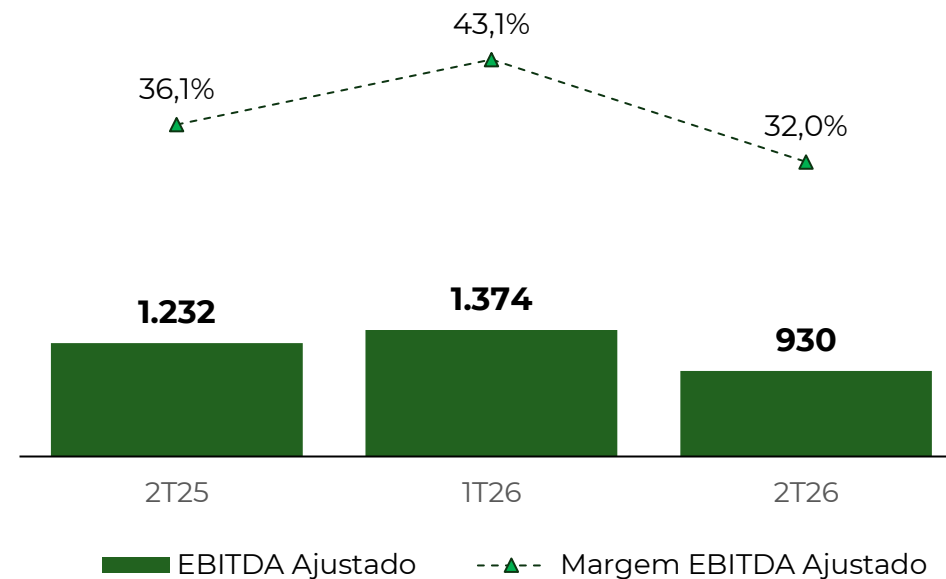
Performance Financeira

- ▶ Apesar do forte volume de vendas e da manutenção do preço do minério em patamar elevado, a Receita Líquida foi impactada pela apreciação cambial e pelo aumento dos custos de frete, pressionados pelo confronto geopolítico entre Estados Unidos e Irã.
- ▶ Mesmo em um período marcado por pressões nos custos logísticos e do câmbio no negócio, a rentabilidade da Companhia segue bastante competitiva com margem EBITDA acima dos 30%.

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

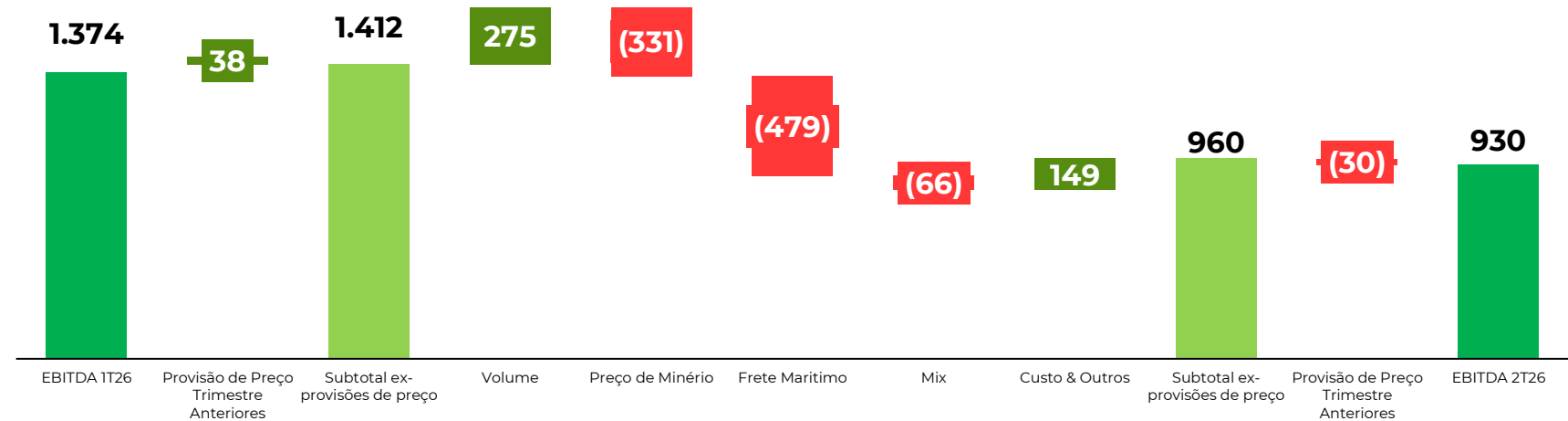


EBITDA e Margem EBITDA (R\$ Milhões; %)



EBITDA Ajustado

Reconciliação do EBITDA Ajustado (R\$ Milhões)



- No 2T26, a queda no EBITDA quando comparado com o trimestre anterior é resultado direto do impacto do frete marítimo e da menor realização de preço verificada no período.



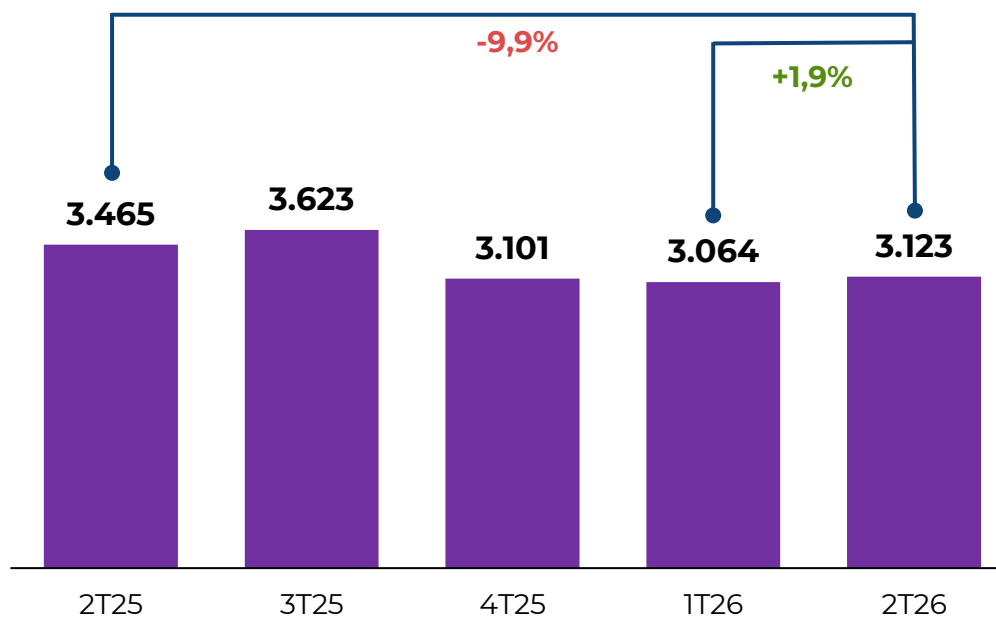
Cimentos

Volume de Vendas



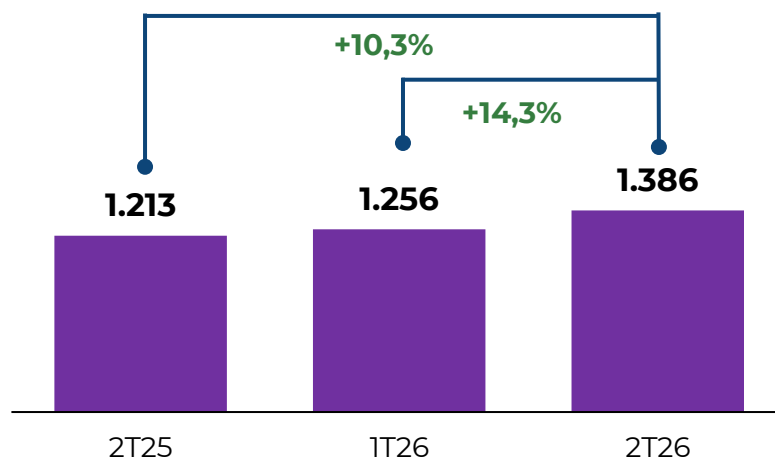
A Companhia segue adotando a estratégia comercial de priorizar a rentabilidade ao invés do volume, e o maior número de manutenções programadas no trimestre explicam a retração das vendas na comparação anual. Essa estratégia tem se mostrado assertiva ao assegurar um sólido volume com uma operação cada vez mais rentável.

Volume de vendas (Mil toneladas)

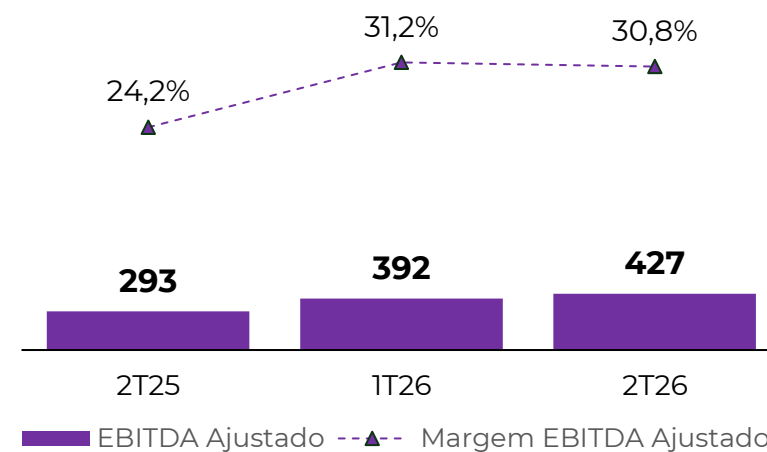


Performance Financeira

Receita Líquida (R\$ Milhões)



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



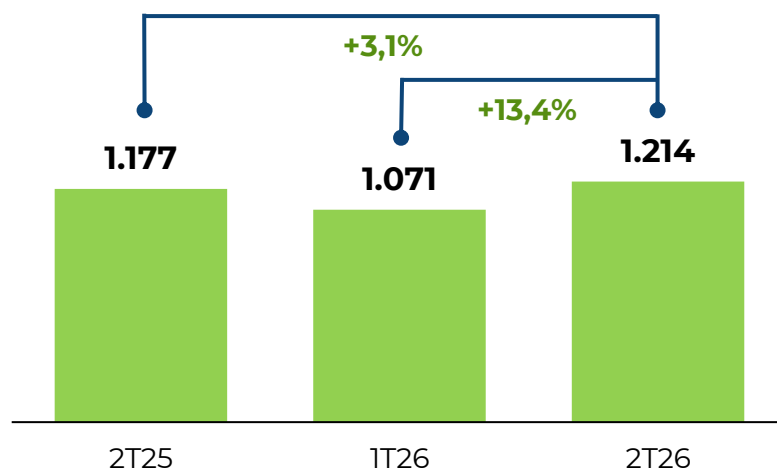
- ▶ O faturamento do segmento cresceu tanto na comparação anual quanto na trimestral, refletindo a sólida estratégia comercial e os reajustes aplicados nos últimos meses.
- ▶ Pelo segundo trimestre consecutivo, a Companhia entrega um recorde de EBITDA para o segmento, com rentabilidade acima dos 30%, o que evidencia todos os diferenciais competitivos da operação.



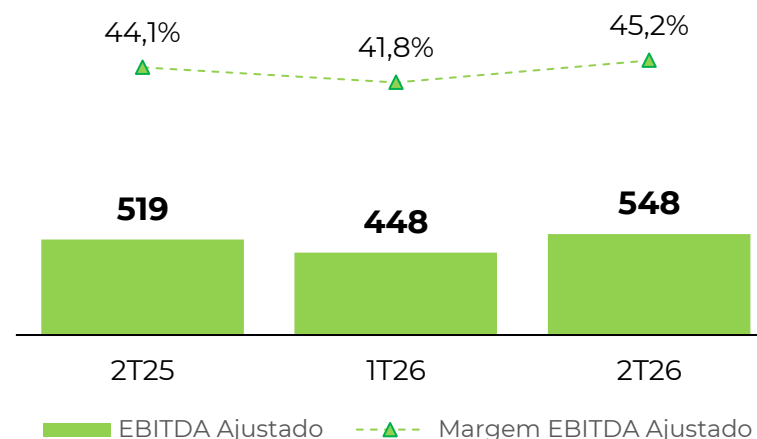
Logística

Performance Financeira

Receita Líquida (R\$ Milhões)



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



▶ A Receita Líquida do 2T26 foi impulsionada pela sazonalidade do período mais seco e pela melhora dos subsegmentos de logística ferroviária e multimodal.

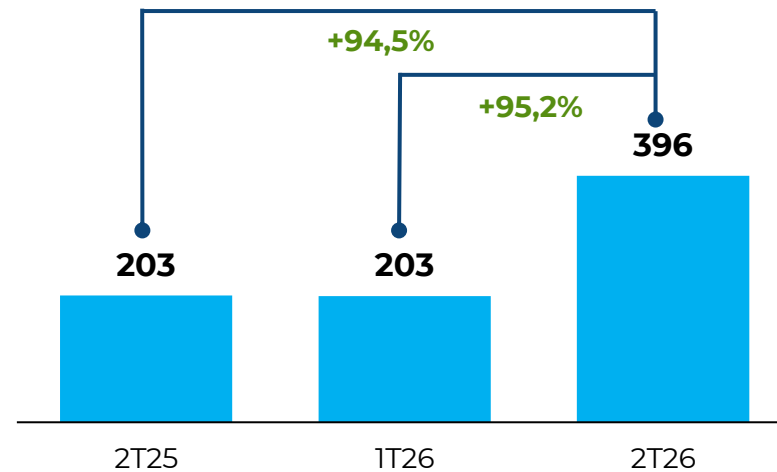
▶ O aumento da rentabilidade no segmento é decorrente da combinação de maiores volumes de cargas transportadas com forte controle de custos.



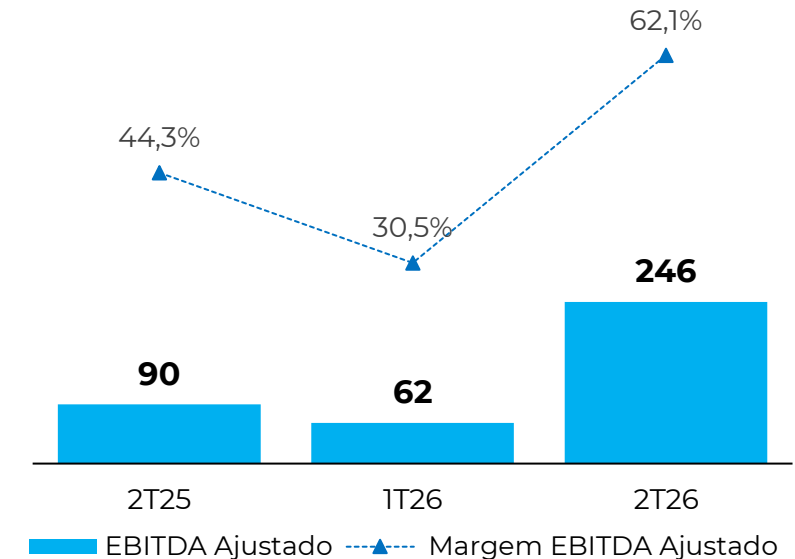
Energia

Performance Financeira

Receita Líquida (R\$ Milhões)



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



▶ O resultado surpreendente no segmento de energia é consequência de um efeito excepcional registrado no período em decorrência do reconhecimento retroativo de receita da Hidrelétrica de Jacuí, cuja receita proveniente da comercialização de energia vinha sendo contingenciada em balanço desde outubro de 2025.



ESG

DESTAQUES DO TRIMESTRE

GOVERNANÇA

- Evolução nas notas do **FTSE de 3,7 para 4,2 no Grupo CSN**, e de **3,4 para 3,9 na CMIN**
- Reconhecimento da CSN e da CSMIN como **Industry Leaders no ESG Risk Rating 2025 da Sustainalytics**
- Evolução na nota do **Ecovadis de 74 para 80 pontos**

BARRAGENS

- **Descaracterização da Barragem do Lagarto** reconhecida pela ANM (CMIN)
- **Descaracterização da Barragem B2A** reconhecida pela FEAM (MIPE)
- **Todas as barragens com Declaração de Conformidade e Operacionalidade (DCO)** atestadas

SOCIAL E DIVERSIDADE

- **Aumento de 4% na representatividade feminina no quadro de funcionários**, com relação ao 2T25
- **Aumento de 6% na representatividade feminina em cargos de liderança**, com relação ao 2T25
- Publicação do **Relatório de Impacto 2025 da Fundação CSN**

GESTÃO AMBIENTAL

- Implementação completa **sistemas de despoeiramento nas sinterizações da UPV**
- **Redução de 8% na intensidade de emissão de CO₂ na siderurgia**, com relação a 2018
- **Redução de 4% na intensidade de emissão de CO₂ no cimento**, com relação a 2020
- **Redução de 13% na intensidade de emissão de CO₂ na mineração**, com relação a 2020



Companhia Siderúrgica Nacional

Fazer **bem**, fazer **mais**, fazer **para sempre**.

Earnings Conference Call

2Q26

August 13, 2026



2Q26 – HIGHLIGHTS



CSN's **EBITDA** in 2Q26 showed **quarterly and annual growth of 5%**, even considering the cost pressure seen in the period. This performance highlights the operational excellence seen in the quarter, with **sales growth in all segments**.

Release of working capital and positive free cash flow were the main **financial highlights** of the period, reflecting the evolution of the projects announced for this year.

The success of the new 2030 bond with more than 77% acceptance on the exchange shows the confidence and credibility placed by the market for the execution of the Company's projects.



MINING

Even with a scheduled maintenance shutdown of 15 days, the Company showed sales growth and reached the **4th best sales result in the history** of the segment.

EBITDA for the quarter **impacted exclusively by external factors**, such as the impact of the Middle East conflict on logistics costs and exchange rate appreciation on realized prices.

EBITDA margin above 30% even with all the cost pressures seen in the period demonstrates the resilience and strength of the operation.



STEEL

Competitive conditions in the domestic market changed considerably after the implementation of the anti-dumping measures, resulting in **10% year-on-year growth in domestic sales**. Prices were also positively impacted in the period.

The foreign market also showed strong dynamism, with sales rising 36% in the year. **SWT reached its best commercial mark since 1Q22**.

EBITDA margin returns to the double-digit level (10.5%) and positions the steel industry as an important result lever for CSN.



CEMENT

CSN once again recorded the **highest EBITDA in its history** in 2Q26, highlighting the strength of the operation and its ability to monetize the business even in a quarter marked by cost pressures.

The segment's adjusted EBITDA margin remained above 30%, showing that the commercial strategy of prioritizing value over volume has generated consistent results for the business.

Binding proposals received last Friday highlights the strength of the transaction and shows that the competitive process should impact the valuation of the transaction.



LOGISTICS

The **second best EBITDA** in the Company's history shows that the segment has excellent assets and has been able to capture an increasing volume of cargo transported. **The segment's EBITDA margin reached 45% in 2Q26**.

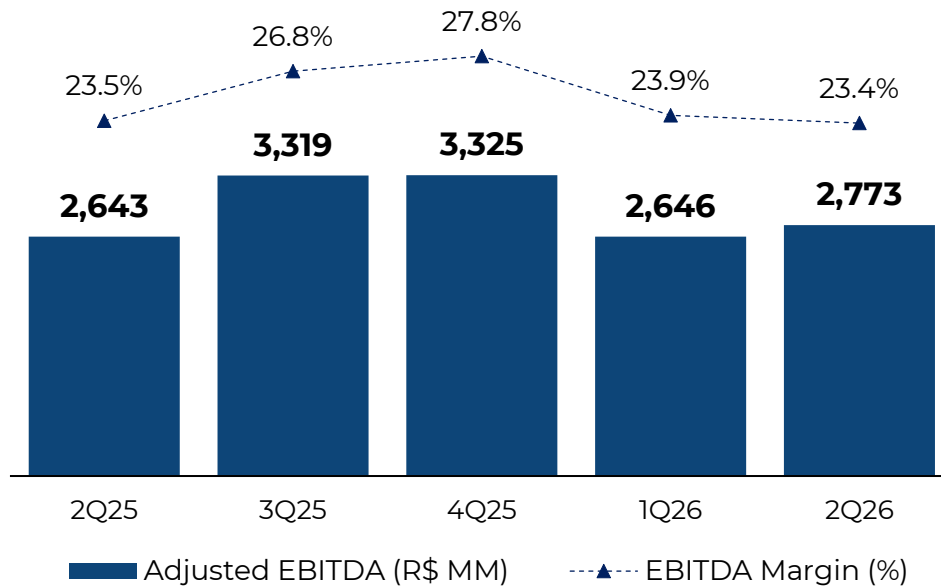


ENERGY

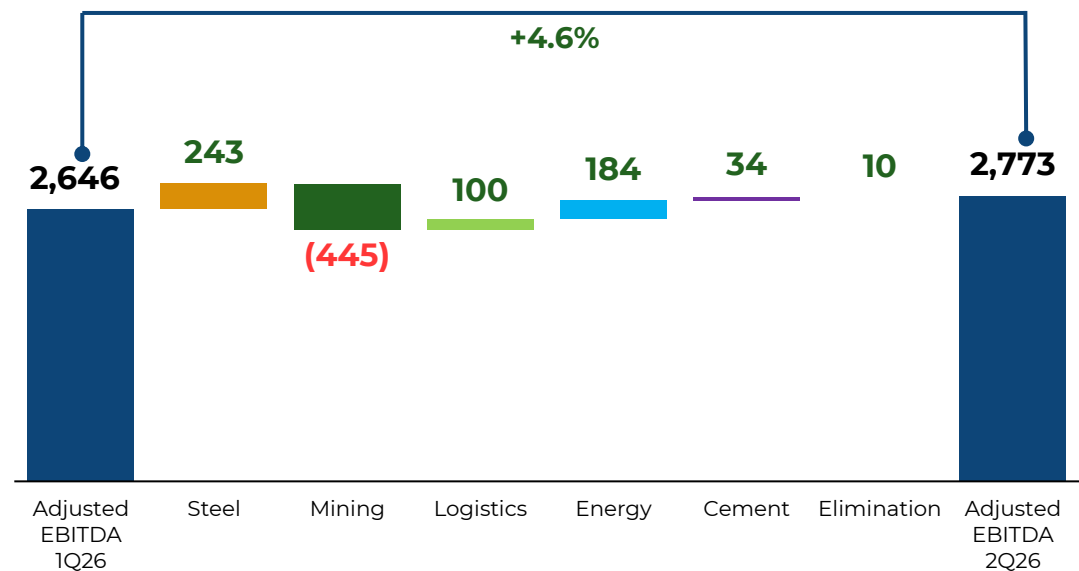
The record EBITDA recorded in the quarter reflects the **retroactive recognition of revenue** resulting from a favorable decision to the Company related to the Jacuí Hydroelectric Power Plant, whose commercialization had been suspended since November 2025.

Adjusted EBITDA and EBITDA Margin

EBITDA and Margin (R\$ Million | %)



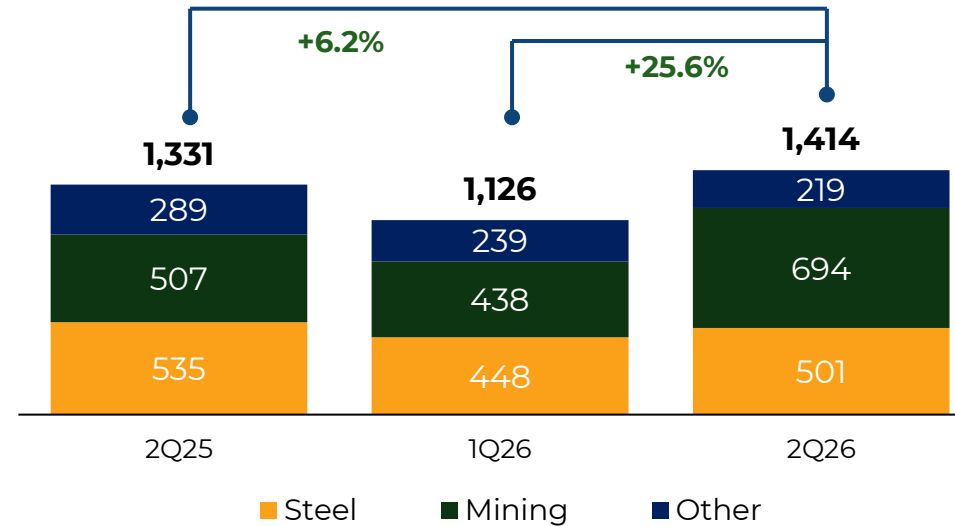
Annual EBITDA Evolution (R\$ Million)



- ▶ Adjusted EBITDA grew both YoY and QoQ, supported by solid commercial performance across all segments. This performance more than offset cost pressures and demonstrates the benefits of a diversified operation and a portfolio of strategic assets.
- ▶ Compared to 1Q26, the 5% increase in Adjusted EBITDA reflects seasonality and improved market dynamics across most segments, with Mining as the only exception, impacted by external headwinds such as higher freight rates and FX appreciation.

Investments

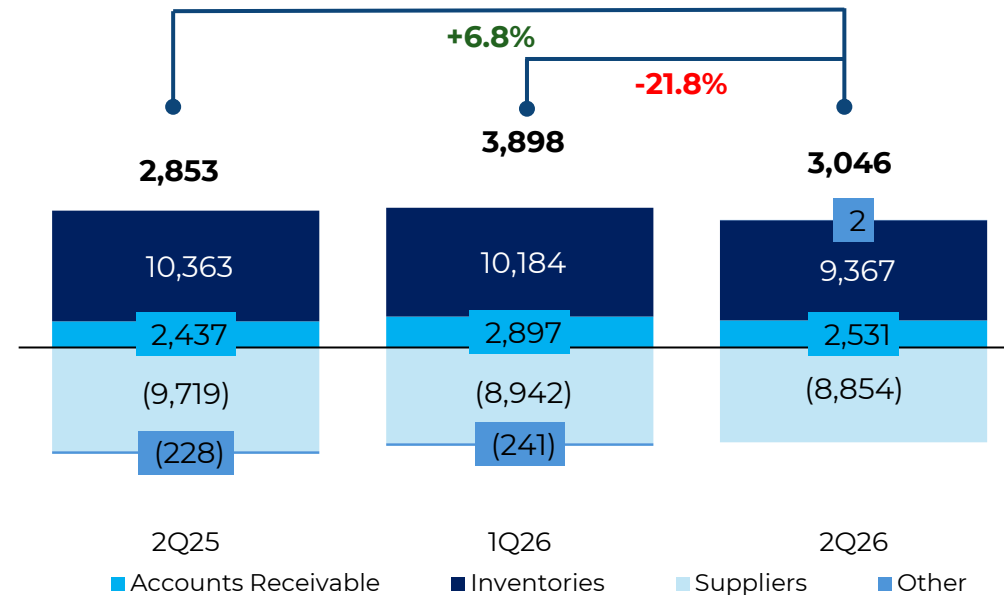
CAPEX (R\$ million)



- The step-up in capex is in line with the progress of strategic projects, particularly those related to investments in the P15.

Working Capital

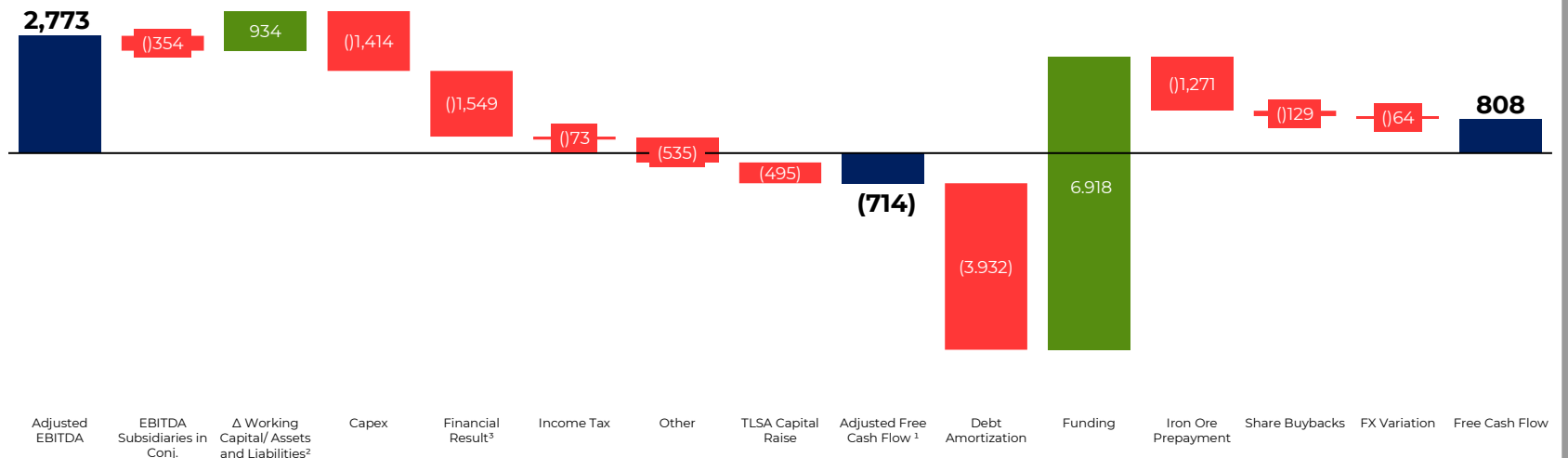
Working Capital (R\$ Million)



► The 21.8% QoQ reduction in working capital was mainly driven by lower inventory levels, in line with the initiative underway this year to release cash and normalize operating volumes, particularly in steel products. Lower accounts receivable and a higher balance of recoverable taxes also contributed to the significant NWC variation in the quarter.

Free Cash Flow

Free Cash Flow (R\$ Million)



- Free Cash Flow was positive at R\$ 808.1 million in 2Q26, representing a significant turnaround compared to the performance seen in the previous quarter. The release of working capital and the proceeds from fundraising were the main drivers of this result, helping to offset the substantial debt amortization and the amortization of prepayment contracts observed during the period.

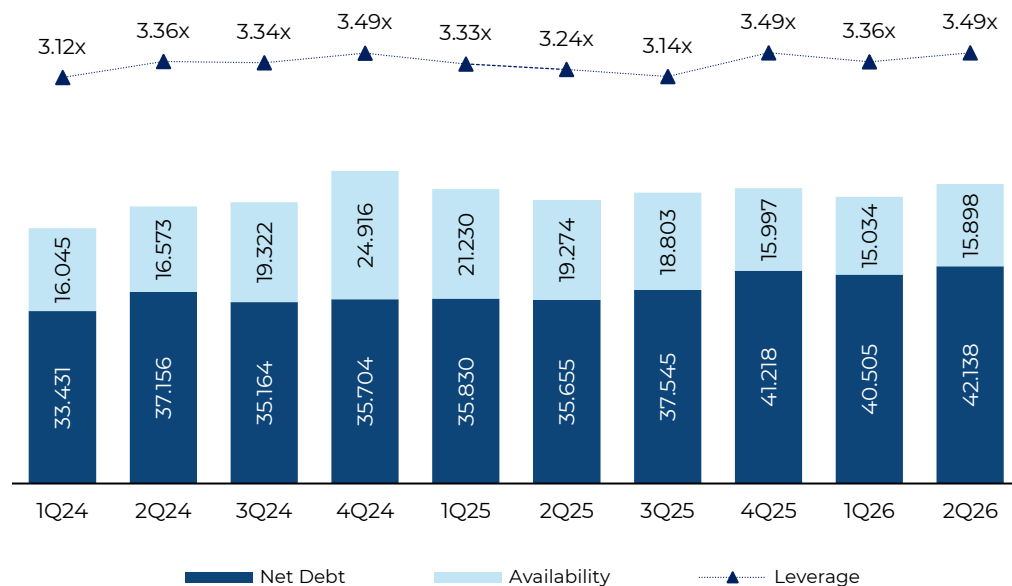
Note 1 - The ΔNWC/Assets and Liabilities² is composed of the variation in Net Working Capital, plus the variation in long-term assets and liabilities accounts and disregarding the net variation of income tax and CS.

Note 2 Financial Result: Considers income from derivatives, financial expenses directly linked to operating activity and interest on funding for working capital

Net Debt and Leverage

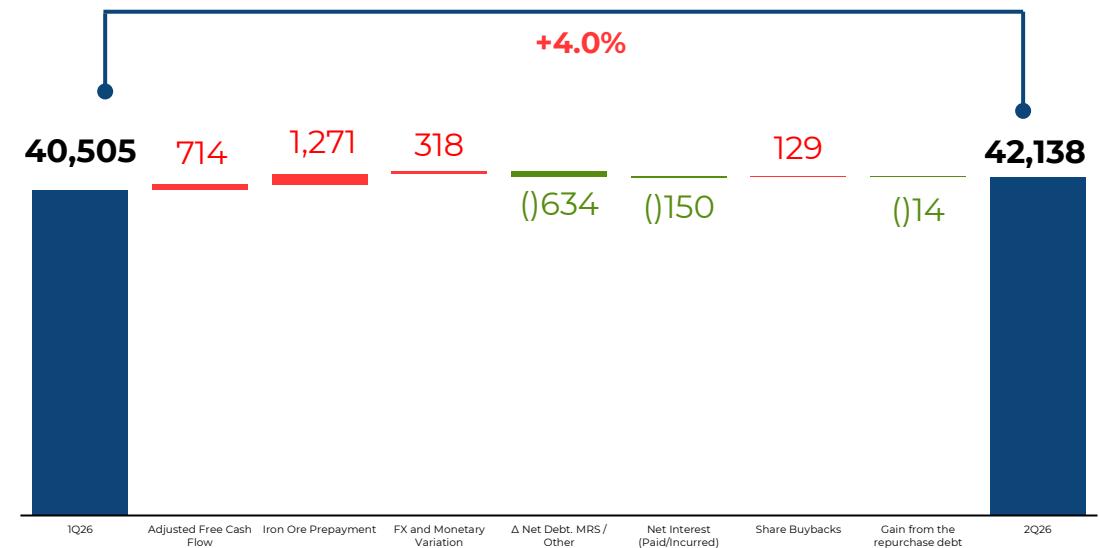
The increase in net debt in the quarter reflects specific events, such as the amortization of iron ore prepayment contracts, the FX impact on foreign currency-denominated debt and the AFAC of nearly R\$ 500 million at Transnordestina, which more than offset the cash generation recorded in the period. Despite the higher debt balance, management remains focused on the structural resolution of the group's capital structure, advancing asset divestment projects, liability management initiatives to extend maturities and actions aimed at enhancing cash returns. As a result, leverage reached 3.49x in the quarter, versus 3.36x in 1Q26.

Net Debt and Leverage¹ (R\$ Billion | x)

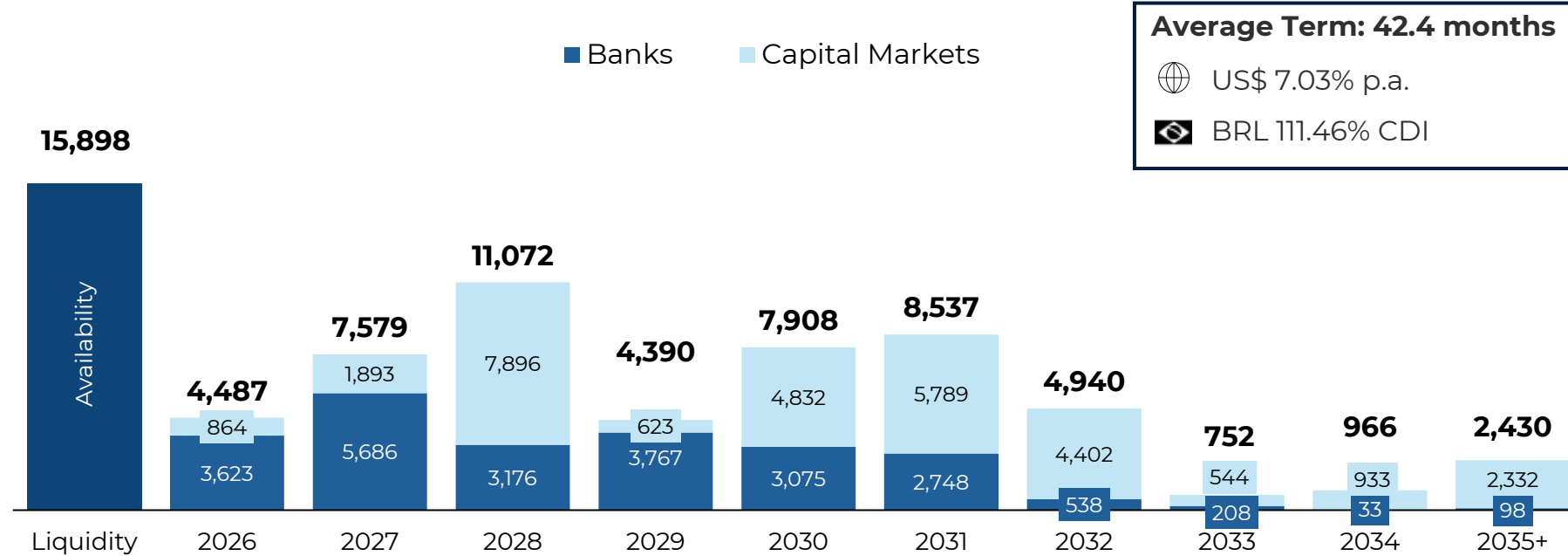


¹ Leverage calculation considers Usiminas shares

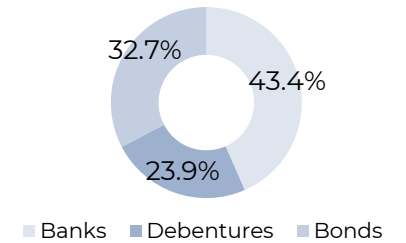
Build-up Net Debt (R\$ Billion)



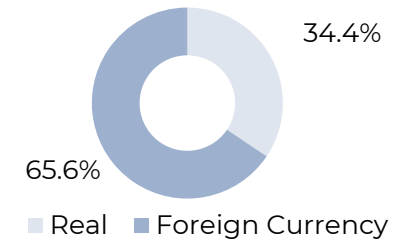
Indebtedness Profile



DEBT COMPOSITION

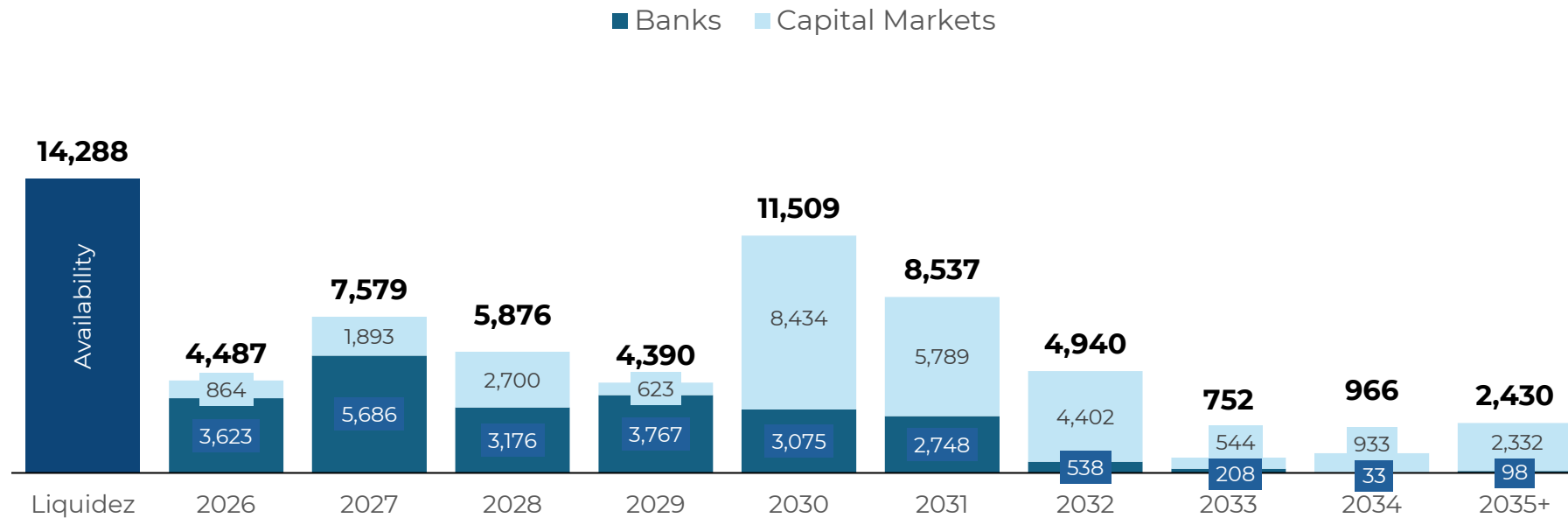


DEBT BY CURRENCY



CSN remains highly active in extending its debt maturity profile, with a focus on long-term funding and capital markets transactions. Recent highlights includes the bridge loan signed in mid-April with a syndicate of banks in the amount of US\$ 1.2 billion and the Notes exchange offer announced in late July, extending by 2 years the maturity of US\$ 1.3 billion originally due in 2028. These liability management exercises aim to address short- and medium-term maturities while smoothing the amortization schedule shown above.

Debt Profile – New Bond



Following the settlement of the Exchange Offer concluded on August 12th, the Company obtained a total acceptance equivalent to 77.49% of the outstanding balance of the 2028 Bond (or US\$1,007,324,000). As a result, CSN Inova issued approximately US\$698.3 million in principal amount of the new 2030 Bond and paid approximately US\$255.7 million in cash (excluding accrued interest and the amount paid in cash in lieu of fractions of the new Bond).

As a result, CSN significantly extended its amortization profile for the coming years, providing greater flexibility to execute its strategic projects.

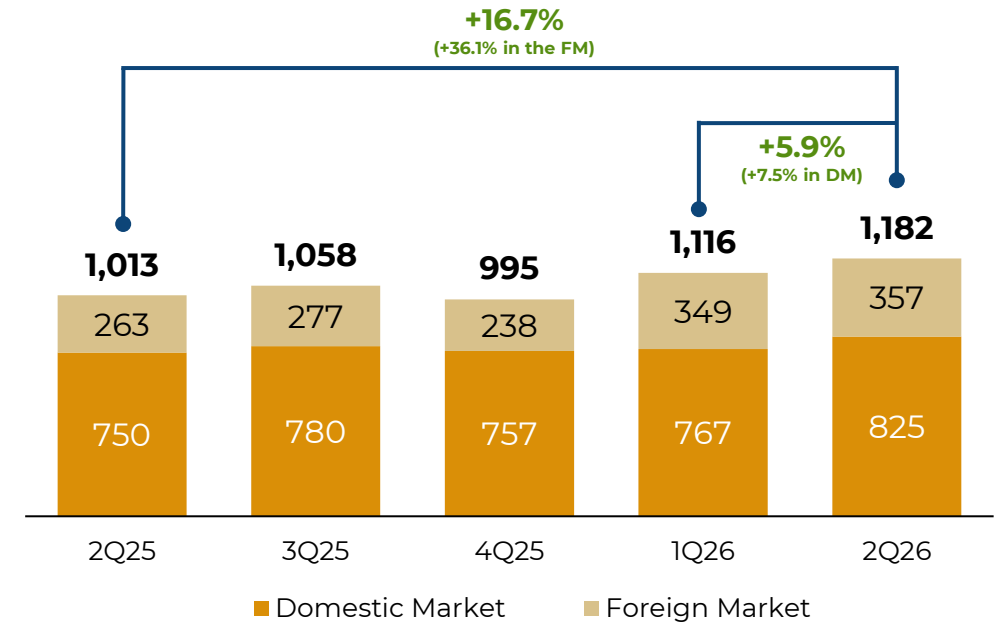


Steel

Sales Volume

First signs of improvement in the domestic market after the implementation of *anti-dumping* measures.

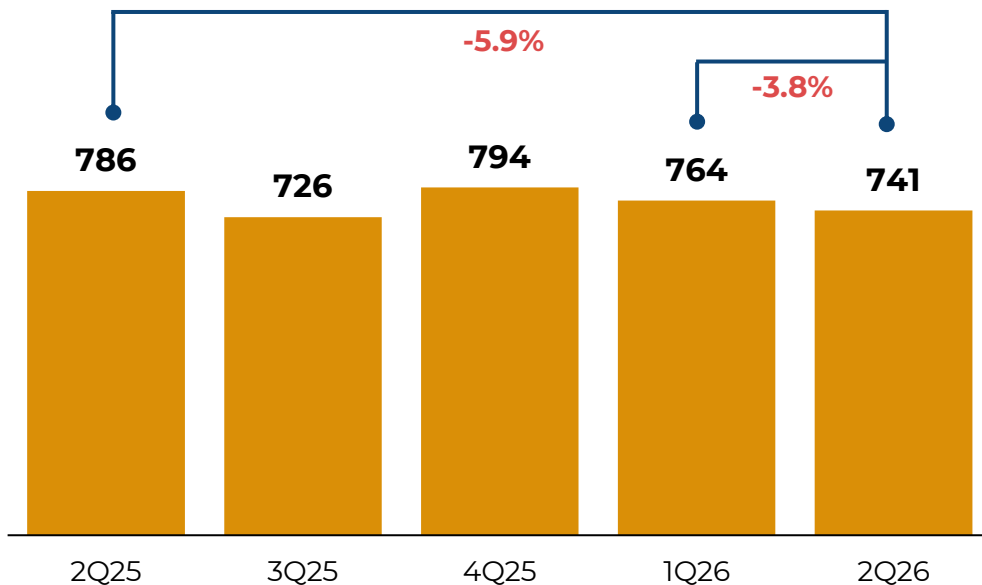
Sales volume (Thousand tons)



- ▶ **Domestic market:** Significant reduction in imports allowed for an improvement in commercial activity, with growth in annual and quarterly comparisons.
- ▶ **Foreign market:** Highest volume since 1Q23, with 357 thousand tons (+2.5% q/q and +36.1% y/y), with emphasis on subsidiaries SWT (205 kton) and LLC (50 kton).

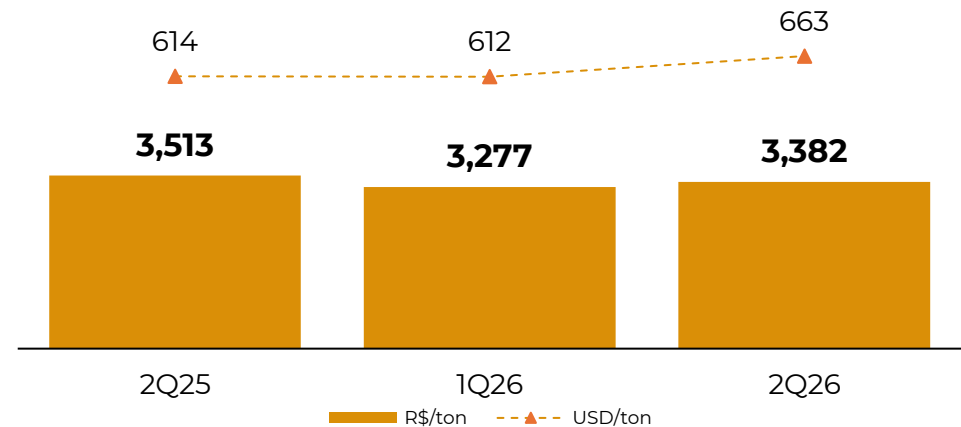
Steel Production

Plate production volume
(Thousand tons)

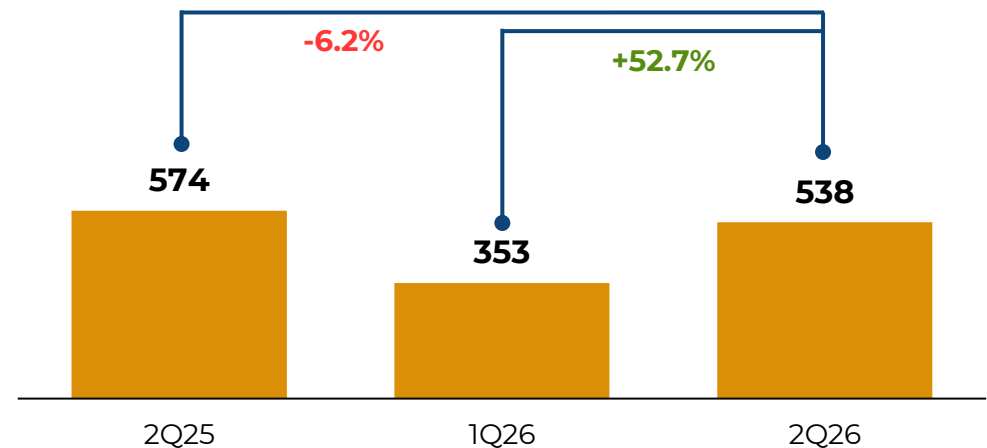


- ▶ Slab production totaled 741 thousand tons in 2Q26, reflecting the inventory reduction project and the shutdown of BF#2.
- ▶ In the quarter, Plate Cost was impacted by the increase in the cost of coal, energy and fuels as a result of the conflict in the Middle East. In the annual comparison, the higher efficiency and use of the operating blast furnace helped to reduce costs.

Cost of the Plate (R\$/ton; USD/ton)

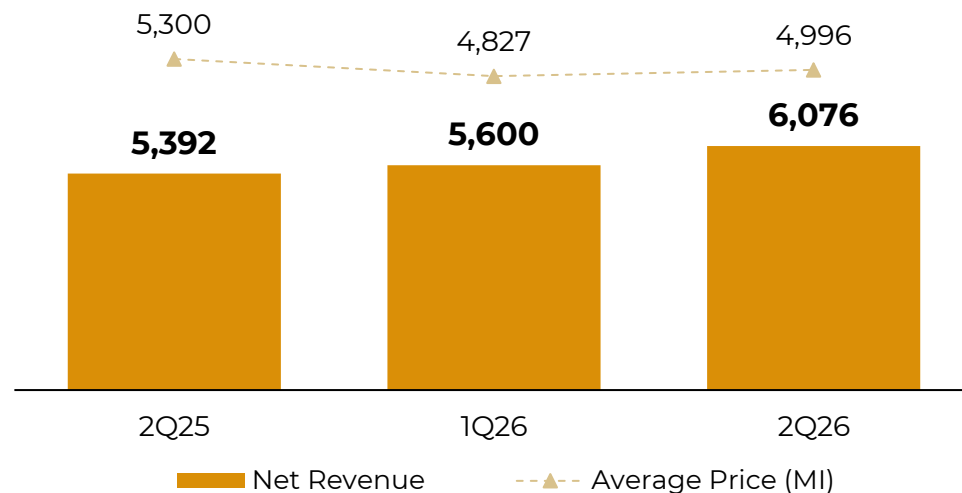


Performance per ton (R\$/ton)

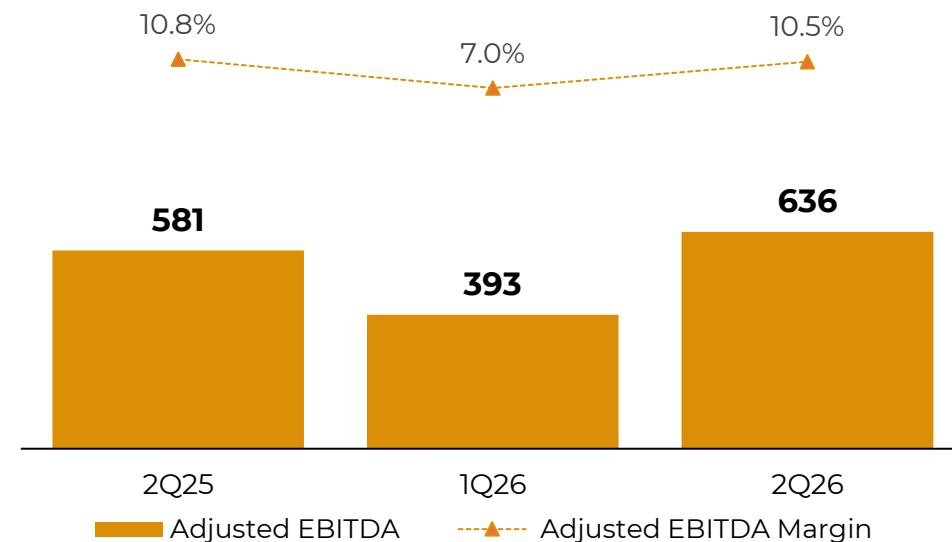


Financial Performance

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



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



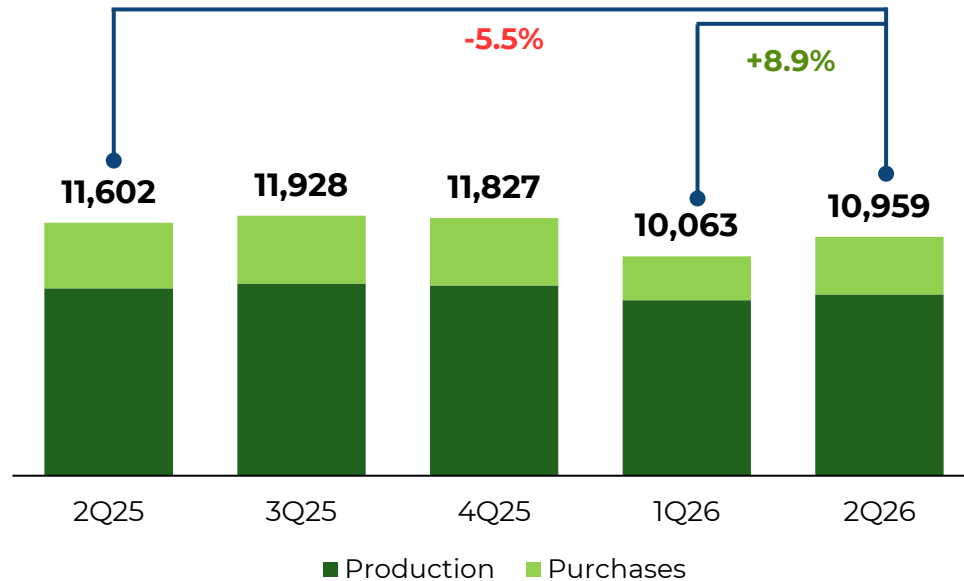
- ▶ The commercial improvement observed throughout 2026, driven by the resumption of sales in both the domestic and foreign markets, in addition to a more favorable dynamic in prices, were responsible for the increase in revenues in the quarter.
- ▶ The growth in EBITDA and the increase in profitability are a consequence of the improvement in the competitive environment for local producers and the initial effectiveness of the anti-dumping measures.



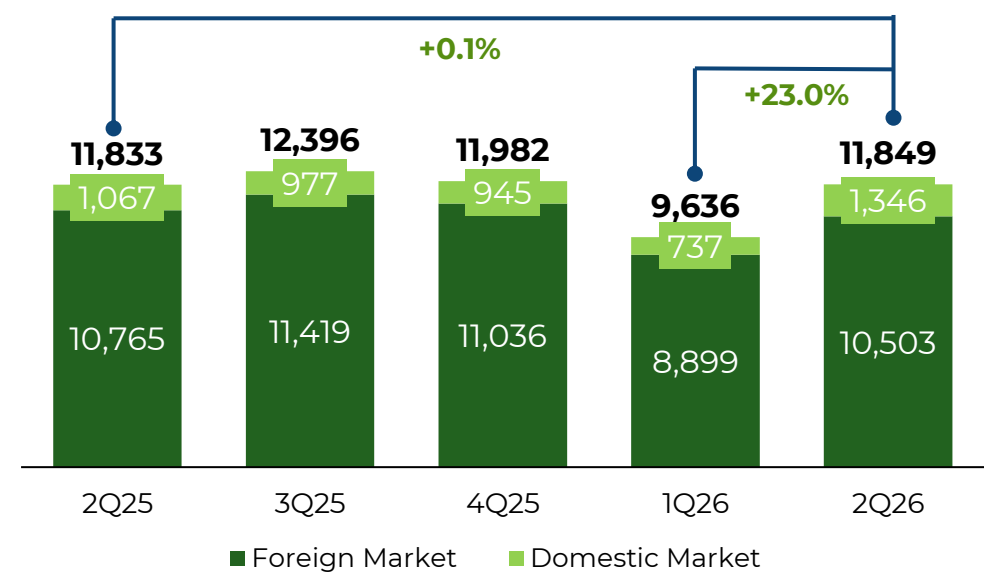
Mining

Production and Sales

Production + Iron Ore Purchases
(Thousand tons)



Sales Volume
(Thousand tons)

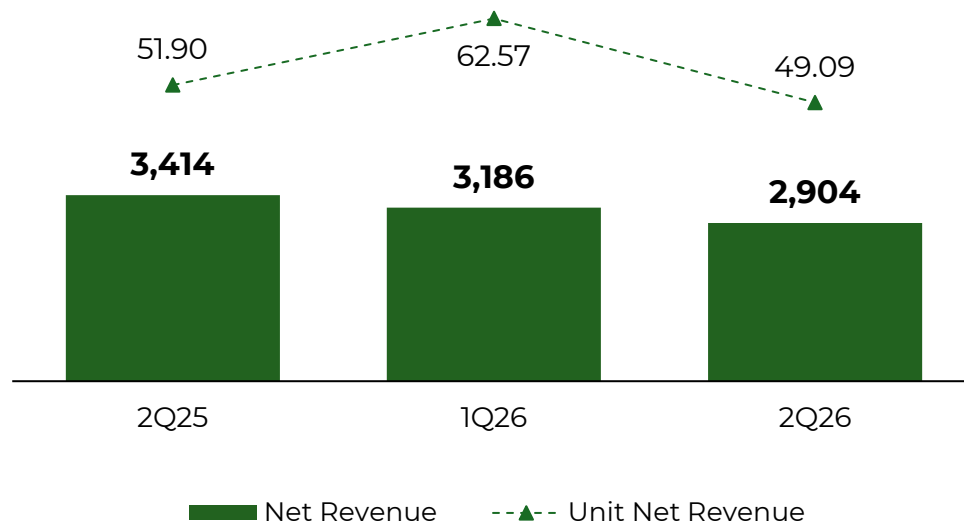


- ▶ Iron ore production (including third-party purchases) totaled 10,959 thousand tons in 2Q26, up 8.9% QoQ, reflecting the seasonality of the drier period. On a YoY basis, the decline reflects the 15-day maintenance shutdown carried out at both the port and the mine, as well as lower purchase volumes.
- ▶ Sales volume reached 11,849 thousand tons, the fourth highest in the segment's history. TECAR shipped 9,746 thousand tons, even with the maintenance shutdown, reinforcing the efficiency of its logistics infrastructure.

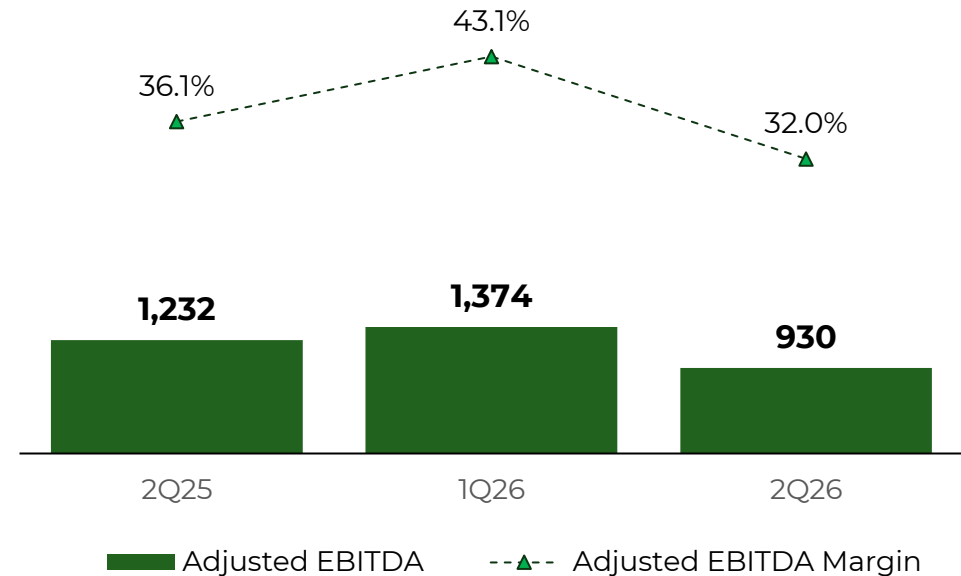
Financial Performance

- ▶ Despite solid sales volumes and iron ore prices remaining at high levels, Net Revenue was impacted by FX appreciation and higher freight rates, pressured by geopolitical tensions between the United States and Iran.
- ▶ Even in a quarter marked by logistics cost and FX pressures, the Company's profitability remained resilient, with an EBITDA margin above 30%.

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

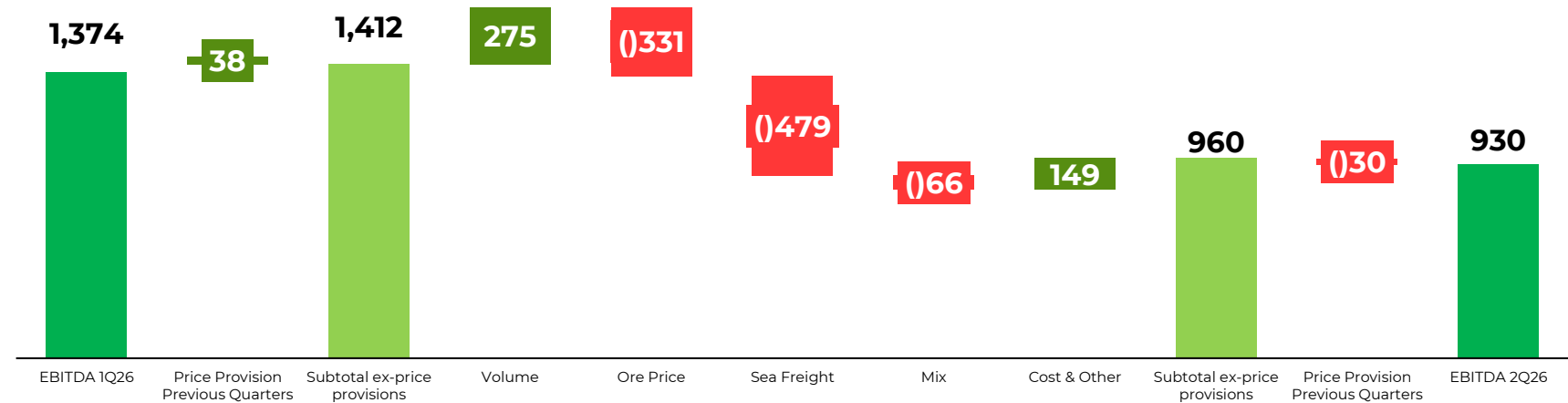


EBITDA and EBITDA Margin (R\$ Million; %)



Adjusted EBITDA

Reconciliation of Adjusted EBITDA (R\$ Million)



- In 2Q26, the QoQ decline in EBITDA was a direct result of higher ocean freight rates and lower price realization in the period.



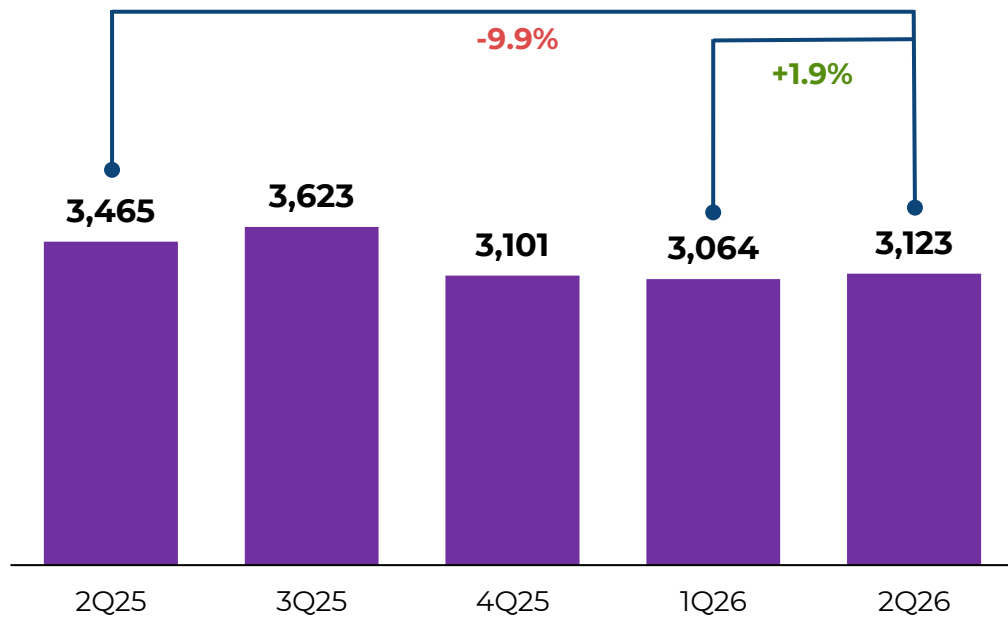
Cement

Sales Volume



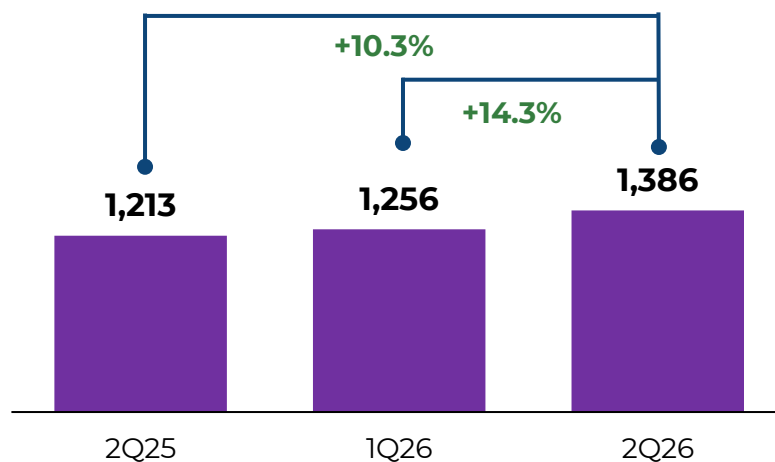
The Company remains committed to a commercial strategy that prioritizes value over volume, while the higher number of scheduled maintenance events in the quarter explains the YoY decline in sales. This strategy continues to prove effective, delivering solid volumes with an increasingly profitable operation.

Sales volume (Thousand tons)

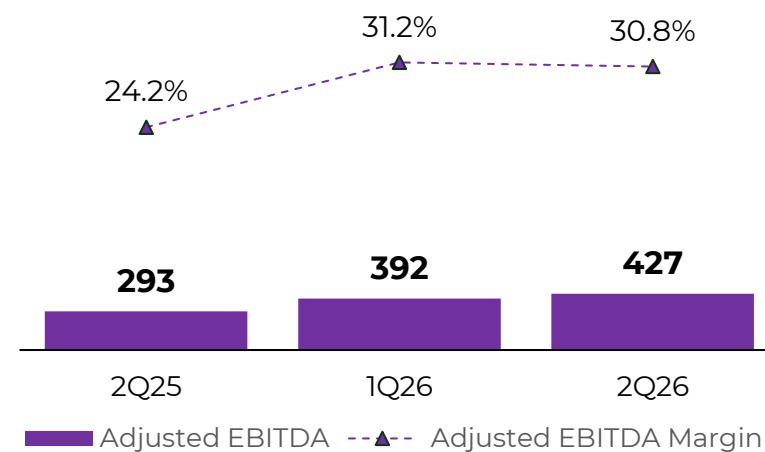


Financial Performance

Net Revenue (R\$ million)



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



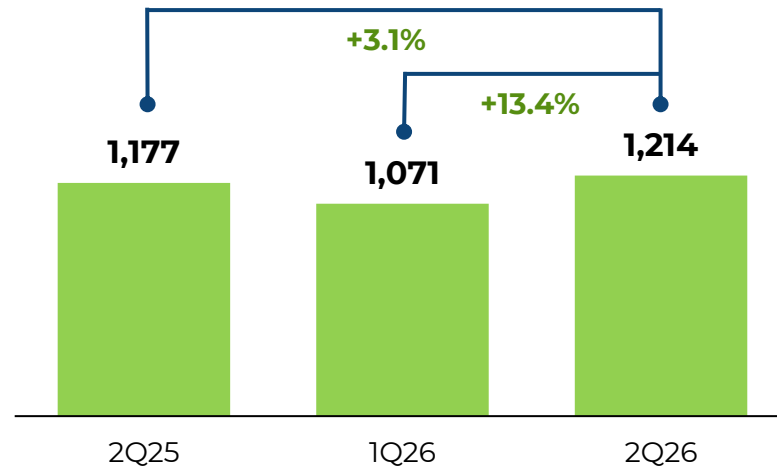
- ▶ Segment revenue grew both YoY and QoQ, reflecting a consistent commercial strategy and the price adjustments implemented over recent months.
- ▶ For the second consecutive quarter, the Company posted record EBITDA in the segment, with margins above 30%, highlighting the operation's competitive advantages.



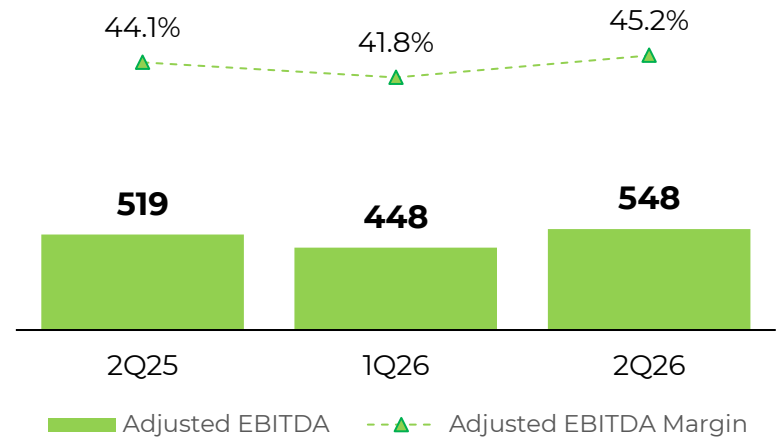
Logistics

Financial Performance

Net Revenue (R\$ million)



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



▶ Net Revenue in 2Q26 was driven by the seasonality of the drier period and by improved performance in the rail and multimodal logistics subsegments.

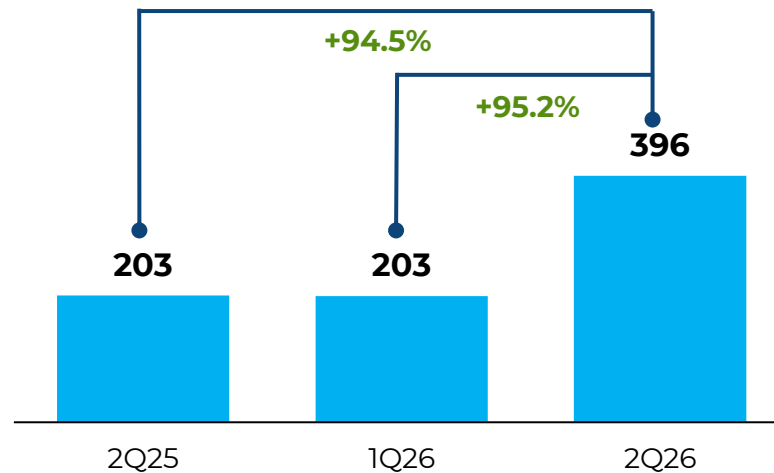
▶ Higher profitability in the segment reflects the combination of higher transported volumes with strict cost control.



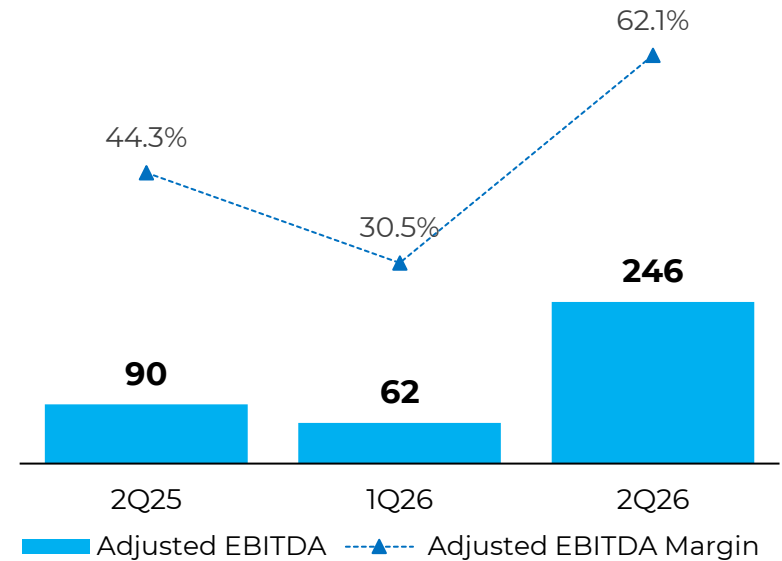
Energy

Financial Performance

Net Revenue (R\$ million)



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



▶ The segment's results in the quarter reflect a one-off effect recorded in the period, related to the retroactive recognition of revenue from the Jacuí Hydroelectric Power Plant, whose energy trading revenue had been contingent on the balance sheet since October 2025.



ESG

HIGHLIGHTS OF THE QUARTER

GOVERNANCE

- Evolution in **FTSE ratings** from 3.7 to 4.2 in the CSN Group, and from 3.4 to 3.9 in the CMIN
- Recognition of CSN and CSMIN as **Industry Leaders** in Sustainalytics' ESG Risk Rating 2025
- Evolution in the **Ecovadis score** from 74 to 80 points

DAMS

- **Decharacterization of the Lagarto Dam** recognized by ANM (CMIN)
- **Decharacterization of the B2A Dam** recognized by FEAM (MIPE)
- **All dams with Declaration of Conformity and Operability (DCO)** attested

SOCIAL AND DIVERSITY

- **4% increase in female representation in the workforce**, compared to 2Q25
- **6% increase in female representation in leadership positions**, compared to 2Q25
- Publication of the **2025 Impact Report of the CSN Foundation**

ENVIRONMENTAL MANAGEMENT

- Complete implementation of **dedusting systems in UPV sinters**
- **8% reduction in CO₂ emission intensity in the steel industry**, compared to 2018
- **4% reduction in CO₂ emission intensity in cement**, compared to 2020
- **13% reduction in CO₂ emission intensity in mining**, compared to 2020



Companhia Siderúrgica Nacional

Do **well**, do **more**, do **forever**.