



CSN

RESULTADO TRIMESTRAL 1T26

13 de maio de 2026



CSN

Companhia Siderúrgica Nacional

São Paulo, 13 de maio de 2026 - A Companhia Siderúrgica Nacional ("CSN") (B3: CSNA3; NYSE: SID) divulga seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2026 (1T26), apresentados em Reais, sendo suas demonstrações financeiras consolidadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil emitidas pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis ("CPC"), aprovadas pela Comissão de Valores Mobiliários ("CVM") e pelo Conselho Federal de Contabilidade ("CFC") e de acordo com os padrões internacionais de relatórios financeiros (*International Financial Reporting Standards - "IFRS"*, emitidas pelo *International Accounting Standards Board ("IASB")*).

Os comentários a seguir abordam os resultados consolidados da Companhia referentes ao primeiro trimestre de 2026 (1T26). As análises comparativas são realizadas em relação ao quarto trimestre de 2025 (4T25) e ao primeiro trimestre de 2025 (1T25). Para fins de referência, a cotação do dólar foi de R\$ 5,74 em 31 de março de 2025; R\$ 5,50 em 31 de dezembro de 2025; e R\$ 5,22 em 31 de março de 2026.

Destaques operacionais e financeiros do 1T26

CRESCIMENTO ANUAL DO EBITDA SUSTENTADO PELOS SEGMENTOS DE CIMENTOS E LOGÍSTICA

O EBITDA da CSN no 1T26 apresentou crescimento de 5,5% contra o mesmo período do ano passado, mesmo considerando o maior volume de chuvas registrado no período, o que enfatiza a resiliência operacional e a força de contar com um portfólio diversificado de ativos. A contribuição positiva dos segmentos de cimentos e logística reforça essa percepção, ajudando a estabelecer uma sólida base para os próximos trimestres onde a sazonalidade é mais favorável.

Como consequência, o EBITDA Ajustado do 1T26 atingiu R\$ 2,6 bilhões, com uma margem EBITDA ajustada de 23,9%.

SIDERURGIA: INÍCIO DE ANO MAIS DESAFIADOR ACABOU OFUSCANDO UM MÊS DE MARÇO BASTANTE FORTE

O início de ano foi bastante desafiador para o mercado de siderurgia, com os meses de janeiro e fevereiro apresentando volumes fracos de vendas devido à pressão dos importados (com antecipação de pedidos para fugir das medidas protetivas) e baixo dinamismo comercial. Entretanto, o mês de março já registrou uma melhora significativa, respondendo por 49% das vendas do trimestre, o que ajudou a atenuar o desempenho, dando um norte de como será o ano para o segmento do aço.

No 1T26, o EBITDA Ajustado da Siderurgia foi de R\$ 393,4 milhões, com margem EBITDA ajustada de 7,0%.

CIMENTOS: RECORDE DE EBITDA REFLETE A MELHORA DE PREÇOS MESMO EM UM TRIMESTRE SAZONALMENTE MAIS FRACO

A CSN atingiu o EBITDA mais alto da sua história no 1T26, mesmo em um trimestre marcado por intensas chuvas, refletindo, portanto, a sustentável melhora no ambiente de preços e a resiliência verificada no mercado de cimentos. Nesse sentido, a Companhia seguiu com a estratégia de priorizar resultado em detrimento de volume e tem conseguido capturar esse bom momento de mercado.

A combinação desse cenário com o rígido controle de custos permitiu que a margem EBITDA ultrapassasse o patamar dos 30%, atingindo 31,2% no 1T26 com um EBITDA de R\$ 392,5 milhões.

MINERAÇÃO: SEGURANÇA OPERACIONAL MESMO EM MOMENTOS CRÍTICOS DE CHUVAS PERMITIU CRESCIMENTO ANUAL DE PRODUÇÃO PRÓPRIA E DE EMBARQUES

Em um trimestre marcado por intensas chuvas no estado de Minas Gerais, a Companhia conseguiu apresentar crescimento anual no volume de produção própria e de embarques, o que mostra toda a resiliência e preparo para enfrentar momentos críticos na operação. Nesse contexto, o desempenho verificado neste trimestre reforça que a CMIN está no caminho certo para atingir seu guidance de produção.

Nesse contexto, mesmo com a maior pressão de custos (principalmente relacionados ao frete marítimo) e a valorização cambial, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 1,37 bilhão no 1T26 (em linha com o mesmo período do ano anterior), com margem EBITDA ajustada de 43,1%.

A COMBINAÇÃO DE MELHORA OPERACIONAL COM O EFEITO POSITIVO DA VARIAÇÃO CAMBIAL NA DÍVIDA EM DÓLAR RESULTOU EM NOVA QUEDA NA ALAVANCAGEM

O início de ano foi marcado por uma série de eventos estratégicos que visam equacionar em definitivo a estrutura de capital do Grupo. Enquanto esses projetos seguem avançando, a Companhia também trabalha com diversas iniciativas para melhorar de forma orgânica a sua alavancagem ao longo de 2026. Por mais que a maior parte dessas iniciativas terá efeito nos próximos trimestres, outras já ajudaram a reduzir o endividamento no 1T26, como a melhora operacional, o novo contrato de pré-pagamento e a utilização do caixa para o abatimento de dívida. Nesse contexto, a expectativa é que haja novos avanços nos próximos exercícios, inclusive antes que a venda de ativos se materialize. Por ora, o indicador dívida líquida/EBITDA UDM atingiu 3,36x no período, o que representa uma redução de 11 *basis points* contra a alavancagem do final do ano.



Quadro Consolidado – Destaques

	1T26	4T25	1T26 vs 4T25	1T25	1T26 vs 1T25
Vendas de Aço (mil toneladas)	1.116	995	12,2%	1.144	-2,5%
Mercado Interno	767	757	1,3%	789	-2,8%
Mercado Externo	349	238	46,9%	355	-1,7%
Vendas de Minério de Ferro (mil toneladas)	9.636	11.981	-19,6%	9.640	0,0%
Mercado Interno	737	945	-22,0%	1.040	-29,1%
Mercado Externo	8.899	11.036	-19,4%	8.600	3,5%
Resultados Consolidados (R\$ milhões)					
Receita Líquida	10.604	11.403	-7,0%	10.908	-2,8%
Lucro Bruto	2.523	3.668	-31,2%	2.532	-0,4%
EBITDA Ajustado¹	2.646	3.325	-20,4%	2.509	5,5%
Margem EBITDA %²	23,9%	27,8%	-3,9 p.p.	22,1%	1,8 p.p.
Dívida Líquida Ajustada ³	40.505	41.218	-1,7%	35.830	13,0%
Caixa/Disponibilidades Ajustadas ³	14.615	15.997	-8,6%	21.230	-31,2%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado ⁴	3,36x	3,47x	-11,6 p.p.	3,33x	3,2 p.p.

¹ O EBITDA Ajustado é calculado a partir do lucro (prejuízo) líquido, acrescido das depreciações e amortizações, dos tributos sobre o lucro, do resultado financeiro líquido, do resultado de participação em investimentos, do resultado de outras receitas/despesas operacionais e inclui a participação proporcional de 37,49% do EBITDA da controlada em conjunto MRS Logística e do Custo Residual da Venda de Ativos do Grupo Tora.

² A Margem EBITDA Ajustada é calculada a partir do EBITDA Ajustado dividido pela Receita Líquida Gerencial.

³ A Dívida Líquida Ajustada e o Caixa/Disponibilidade Ajustado consideram 37,49% da MRS, além de não considerar operações de *Forfeiting* e Risco Sacado.

⁴ Cálculo da alavancagem considera o EBITDA UDM do Grupo Tora e Usiminas

Resultado Consolidado

- A **Receita Líquida** no 1T26 totalizou R\$ 10.603,8 milhões, representando uma redução de 7,0% em relação ao trimestre anterior e de 2,8% na comparação com o mesmo período de 2025. Esse resultado reflete a sazonalidade da operação, com uma precipitação maior de chuvas no período, além do impacto da variação cambial na receita da mineração e a piora no mix de produtos vendidos na siderurgia.
- No 1T26, o **Custo dos Produtos Vendidos (CPV)** totalizou R\$ 8.081,1 milhões, o que representa um crescimento de 4,5% frente ao trimestre anterior como resultado do aumento no volume de vendas na siderurgia, além do impacto dos custos com matérias-primas. Na comparação com o 1T25, percebe-se uma queda de 3,5%, o que reflete o efeito da variação cambial nos custos em dólar.
- Por sua vez, o **Lucro Bruto** do 1T26 totalizou R\$ 2.522,7 milhões, com uma margem bruta de 23,8%, representando queda de 8,4 p.p. em relação ao 4T25, um desempenho em linha com a sazonalidade da operação e com os maiores custos verificados no período. Na comparação com o mesmo período de 2025, a Companhia apresentou melhora na rentabilidade bruta de 0,6 p.p., refletindo o maior controle de custos e o impacto da variação cambial em alguns insumos denominados em dólar.
- As **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas** totalizaram R\$ 1.337,9 milhões no 1T26, representando forte redução de 20,3% em relação ao 4T25, como consequência da sazonalidade na mineração devido aos menores volumes de embarques. Na comparação anual, houve aumento de 4,7%, o que reflete o aumento da despesa com frete verificada no período e a consolidação do segmento multimodal, que acabou por compensar os esforços conduzidos para um maior controle de custos.

- O grupo de **Outras Receitas e Despesas Operacionais** foi negativo em R\$ 914,2 milhões no 1T26, representando redução de 40,8% em relação ao 4T25, dado que o final do ano foi extraordinariamente impactado por eventos não recorrentes relacionados à ociosidade operacional associada à parada do alto-forno 2 (AF2), além de um maior impacto relacionado às operações de hedge cambial e de minério de ferro. Por outro lado, percebe-se um aumento de 105,2% na comparação com o 1T25 em razão de maiores impactos com inventários, ainda relacionado à parada de manutenção do AF2.
- Por sua vez, o **Resultado Financeiro** foi negativo em R\$ 1.306,9 milhões no 1T26, o que representa uma estabilidade em relação ao trimestre anterior, mas uma redução de 29,4% contra o 1T25, como consequência do menor impacto da variação cambial nas aplicações no exterior.

R\$ Milhões	1T26	4T25	1T26 vs 4T25	1T25	1T26 vs 1T25
Resultado Financeiro - IFRS	(1.307)	(1.303)	0,3%	(1.850)	-29,4%
Receitas Financeiras	328	283	15,6%	555	-41,0%
Despesas Financeiras	(1.634)	(1.586)	3,0%	(2.405)	-32,1%
Despesas Financeiras (ex-variação cambial)	(1.543)	(1.505)	2,5%	(1.700)	-9,3%
Resultado c/ Variação Cambial	(91)	(81)	12,6%	(705)	-87,0%

- O Resultado de **Equivalência Patrimonial** registrou redução trimestral de 79,7% no 1T26, atingindo R\$ 23,8 milhões, em linha com a sazonalidade da operação e uma menor contribuição da MRS verificada no período. Não obstante, quando comparamos com o 1T25, também é possível observar uma redução significativa de 69,7%, uma vez que, além da sazonalidade, o desempenho da MRS no trimestre também foi impactado por maiores despesas financeiras e por reconhecimento de impostos diferidos no período.

R\$ Milhões	1T26	4T25	1T26 vs 4T25	1T25	1T26 vs 1T25
MRS Logística	29	124	-76,4%	106	-72,5%
TLSA	1	(2)	-163,0%	(7)	-119,7%
Panatlântica	6	2	291,4%	4	38,4%
Equibras S.A	(1)	3	-119,5%	3	-124,9%
Outros	12	(2)	-692,1%	3	250,2%
Eliminações	(24)	(7)	238,1%	(31)	-22,3%
Resultado de Equivalência Patrimonial	24	117	-79,7%	78	-69,7%

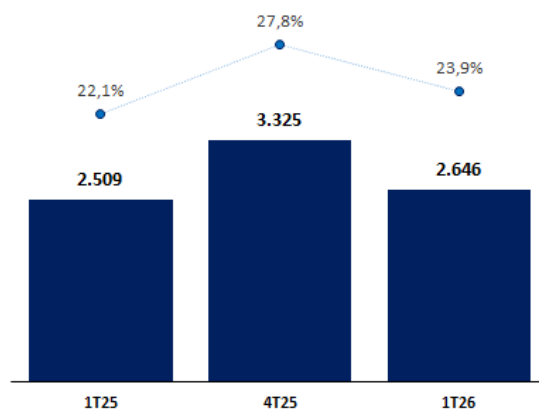
- A CSN registrou **Prejuízo Líquido** de R\$ 555,0 milhões no 1T26, o que representa uma melhora tanto em relação ao prejuízo verificado no trimestre anterior quanto em relação ao desempenho do 1T25, refletindo, principalmente, o impacto do imposto de renda diferido constituído na controladora em razão do aumento do prejuízo fiscal.

EBITDA Ajustado

R\$ Milhões	1T26	4T25	1T26 vs 4T25	1T25	1T26 vs 1T25
Lucro Líquido /(Prejuízo) do período	(555)	(721)	-23,0%	(732)	-24,2%
Depreciação	1.142	959	19,1%	972	17,5%
IR e CSLL	(457)	(19)	2305,3%	(231)	97,8%
Resultado financeiro líquido	1.307	1.303	0,3%	1.850	-29,4%
EBITDA (RCVM 156/22)	1.437	1.522	-5,6%	1.859	-22,7%
Outras Receitas/Despesas Operacionais	914	1.544	-40,8%	445	105,4%
Hedge Accounting de Fluxo de Caixa - Câmbio	415	291	42,6%	193	115,0%
Hedge Accounting de Fluxo de Caixa - Índice Platts	(27)	30	-189,3%	-	0,0%
Outros	526	1.223	-57,0%	252	108,7%
Custo Residual Venda Ativos	19	32	-40,6%	-	0,0%
Resultado de equivalência patrimonial	(24)	(117)	-79,5%	(78)	-69,2%
EBITDA proporcional das controladas em conjunto	300	344	-12,8%	283	6,0%
EBITDA Ajustado	2.646	3.325	-20,4%	2.509	5,5%

*A Companhia divulga seu EBITDA ajustado excluindo a participação em investimentos e outras receitas (despesas) operacionais por entender que não devem ser consideradas no cálculo da geração recorrente de caixa operacional.

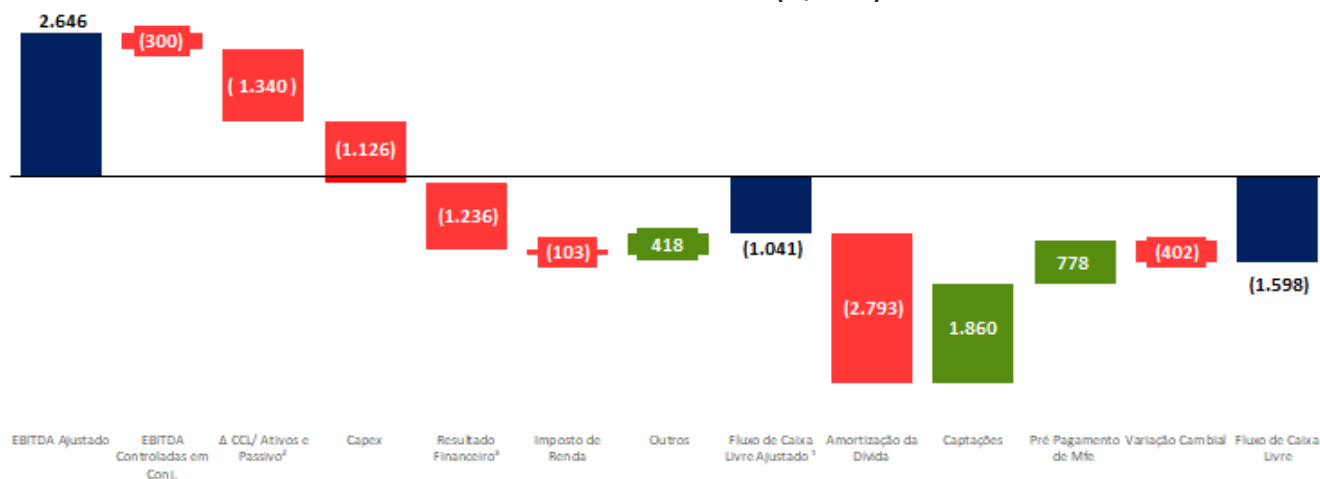
- No 1T26, o **EBITDA Ajustado** atingiu R\$ 2.646,0 milhões, com margem EBITDA Ajustada de 23,9%, o que representa um crescimento anual de 1,8 p.p. na rentabilidade e mostra que, mesmo em um período com intensidade pluviométrica, a Companhia conseguiu superar o desempenho do ano anterior. Esse resultado ressalta também a vantagem de se contar com uma operação diversificada, uma vez que os responsáveis pelo crescimento foram os segmentos de cimentos e logística. Nesse sentido, é importante notar que o resultado de cimentos foi o maior já registrado na história da Companhia, mesmo em um trimestre sazonalmente mais fraco, o que reforça o excelente desempenho alcançado pelo segmento. Na comparação com o trimestre anterior, percebe-se uma retração de 3,9 p.p. na margem EBITDA ajustada como consequência da sazonalidade da operação, com o maior volume de chuvas impactando a produção de minério, além do efeito da variação cambial nos produtos exportados e da menor atividade comercial típica do período para os segmentos de siderurgia e cimentos. Olhando para frente, é importante notar também que o forte desempenho comercial verificado na siderurgia no mês de março (respondendo por metade das vendas de todo o trimestre) pode ser considerado um sólido indicativo de resultado crescente para o 2T26, o que combinado com toda a eficiência mostrada pela operação de mineração e a manutenção do preço do minério em patamar elevado, deve resultar em uma sólida performance futura.

EBITDA Ajustado (R\$ MM) e Margem Ajustada¹ (%)


¹ A Margem EBITDA Ajustada é calculada a partir da divisão entre o EBITDA Ajustado e a Receita Líquida Ajustada, que considera as participações de 100% na consolidação da CSN Mineração e 37,49% na MRS.

Fluxo de Caixa Livre

No 1T26, o **Fluxo de Caixa livre** foi negativo em R\$ 1.597,7 milhões, o que representa uma deterioração em relação ao resultado do trimestre anterior, sendo que os principais fatores que levaram a esse consumo de caixa foram: (i) a sazonalidade, com um menor desempenho operacional; (ii) o consumo de capital de giro; (iii) as despesas financeiras ainda elevadas; e (iv) a forte amortização de dívida verificada no período, mostrando que a Companhia já está colocando em curso o uso do caixa para o abatimento da dívida bruta. Apesar desse desempenho, a expectativa para o fluxo de caixa é mais favorável para os próximos resultados à medida em que se espera uma evolução dos indicadores operacionais e uma maior resposta da redução nos níveis de estoques para a conversão de caixa.

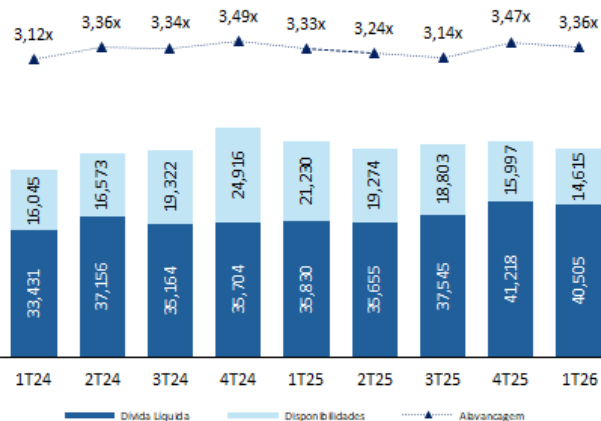
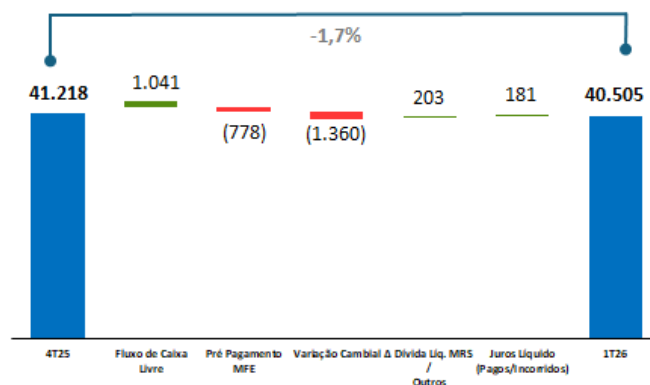
Fluxo de Caixa Livre no 1T26 (R\$ MM)


² O Capital de Giro Ajustado 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.
³ Resultado Financeiro: considera resultado com derivativos, despesas financeiras diretamente atreladas à atividade operacional e os juros de captações para capital de giro.

Endividamento

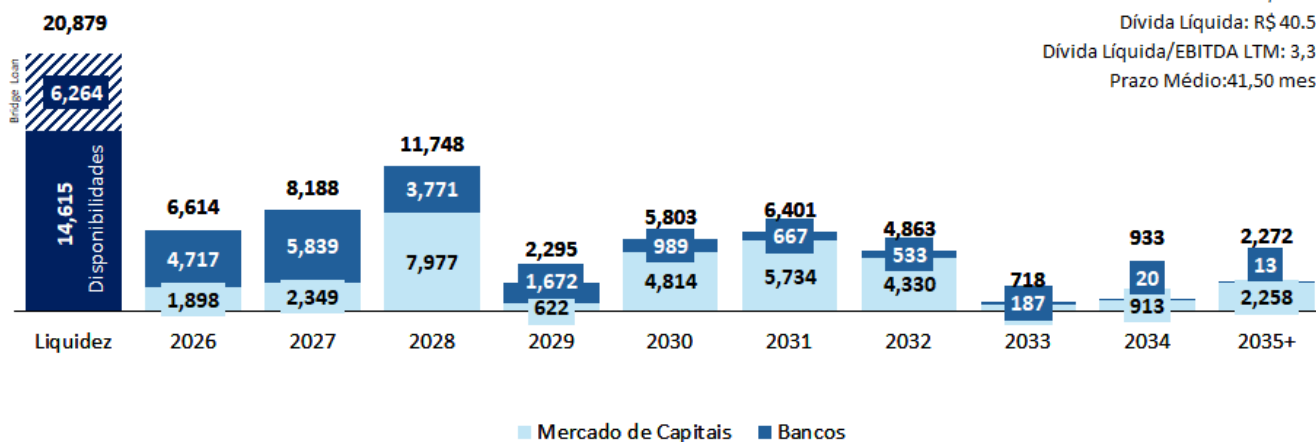
Em 31/03/2026, a dívida líquida consolidada atingiu R\$ 40.505,0 milhões, com o indicador de alavancagem medido pela relação Dívida Líquida/EBITDA UDM alcançando 3,36x, representando uma nova redução de 11,6 *basis points* após a alta verificada no trimestre anterior. Contribuiu para esse desempenho o novo contrato de pré-pagamento de minério de ferro firmado com o intuito de cobrir parte das amortizações programadas para esse ano, além do efeito positivo da variação cambial nas dívidas em moeda estrangeira. Essa melhora mostra também os esforços conduzidos desde o início do ano de modo a resolver em definitivo a estrutura de capital do grupo. Neste contexto,

o plano de venda de ativos anunciado em 15 de janeiro segue a todo vapor, com o processo recebendo mais interessados do que o inicialmente esperado, o que mostra não apenas a atratividade dos ativos, mas também o comprometimento da administração em relação ao fortalecimento da estrutura financeira do grupo. No que se refere ao total de disponibilidades, a Companhia sustentou sua política de manter um nível de caixa elevado, encerrando o trimestre com um total de R\$ 14,6 bilhões, um volume suficiente para honrar os compromissos financeiros de curto prazo.

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

Build -up Dívida Líquida (R\$ Bilhões)


¹ Dívida Líquida / EBITDA: para cálculo da dívida, considera-se o dólar final de cada período e, para dívida líquida e EBITDA, a média do dólar do período. ² Cálculo da alavancagem considera o EBITDA UDM da Torá e as ações da Usiminas.

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 desse início de ano, o principal destaque recai para o empréstimo ponte firmado em meados de abril com um sindicato de bancos no montante de US\$ 1,2 bilhão e potencial de expansão até US\$ 1,4 bilhão. Esse empréstimo tem duração de 5 anos e visa antecipar parte dos recursos que serão levantados com a venda de ativos, e coloca a própria operação de cimentos como o principal colateral da operação. O uso desse caixa será destinado integralmente para o abatimento de dívidas de curto e médio prazos, com potencial de alterar significativamente o cronograma de amortização mostrado abaixo. Além disso, a Companhia está, neste momento, evoluindo em estruturas financeiras que anteciparão os refinanciamentos das dívidas de curto e médio prazos, em conjunto ao efeito da redução da dívida bruta pretendida com a venda de ativos.

Cronograma de Amortização do Principal da Dívida (R\$ Milhões)


Posição em 31/03/2026
Dívida Bruta: R\$ 55.120
Dívida Líquida: R\$ 40.505
Dívida Líquida/EBITDA LTM: 3,36x
Prazo Médio: 41,50 meses

¹ Considera participação na MRS (37,49%).

² Dívida Bruta/Líquida Gerencial considera participação na MRS (37,49%), sem juros acruados.

³ Prazo Médio após conclusão do Plano de Gestão de Passivos.

Exposição Cambial

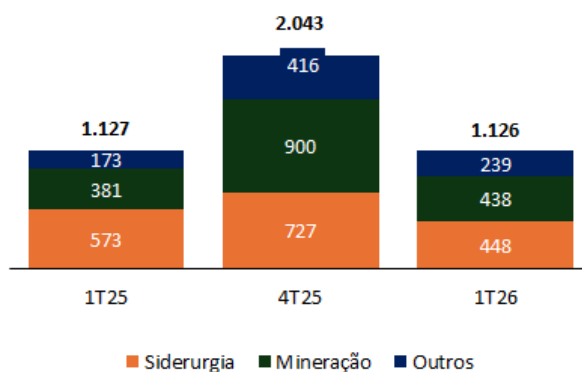
A exposição cambial líquida acumulada no balanço consolidado do 1T26 foi negativa em US\$ 511,7 milhões, conforme demonstrado na tabela abaixo, em linha com a política da empresa de minimizar os impactos da volatilidade cambial sobre o resultado. O *Hedge Accounting* adotado pela CSN correlaciona o fluxo projetado de exportações em dólar com os vencimentos futuros da dívida na mesma moeda. Com isso, a variação cambial da dívida em dólar fica registrada temporariamente no patrimônio líquido, sendo levada ao resultado quando ocorrerem as receitas em dólar provenientes das referidas exportações.

US\$ Milhões	1T26	4T25	1T26 vs 4T25	1T25	1T26 vs 1T25
Caixa	878	895	-2,0%	2.329	-62,3%
Contas a Receber	184	212	-13,4%	69	166,8%
Aplicação financeira	456	389	17,3%	13	3366,5%
Empréstimos e Financiamentos	(5.845)	(6.002)	-2,6%	(6.024)	-3,0%
Fornecedores	(236)	(249)	-5,3%	(303)	-22,3%
Outros	(28)	(15)	90,2%	(40)	-30,6%
Exposição Cambial Natural (Ativo - Passivo)	(4.591)	(4.769)	-3,7%	(3.956)	16,1%
Instrumentos Derivativos	4.080	4.396	-7,2%	4.978	-18,0%
Exposição Cambial Líquida	(512)	(373)	37,3%	1.022	-150,1%

Investimentos

No 1T26, os investimentos totalizaram R\$ 1.125,6 milhões, o que representa um volume 44,9% abaixo do observado no trimestre anterior, refletindo os menores desembolsos com manutenção e com o histórico da Companhia de concentrar seus investimentos no encerramento do exercício. Por outro lado, quando se compara com o mesmo período do ano passado, percebe-se uma estabilidade no total investido, com a queda no capital alocado na siderurgia sendo compensado pelo avanço de projetos estratégicos, principalmente relacionados aos investimentos na P15.

CAPEX (R\$ Milhões)



Capital Circulante Líquido

O Capital Circulante Líquido aplicado ao negócio totalizou R\$ 3.897,7 milhões no 1T26, o que representa um crescimento de 54,4% em relação ao trimestre anterior e reflete o aumento no contas a receber em razão da maior atividade comercial na siderurgia, além do menor volume de estoques e na linha de fornecedores, em razão do menor volume de compras de minério de terceiros na Mineração. Na comparação com o 1T25, o Capital Circulante Líquido apresentou aumento ainda maior, de 70,5%, movimento este que vêm sendo observado nos últimos trimestres e que reflete a dinâmica operacional da Companhia, mantendo níveis compatíveis com o volume de atividade e preservando adequada gestão financeira para o cumprimento de obrigações de curto prazo.

O cálculo do Capital Circulante Líquido aplicado ao negócio desconsidera o adiantamento dos contratos de pré-pagamentos, conforme mostra a tabela a seguir:

R\$ Milhões	1T26	4T25	1T26 vs 4T25	1T25	1T26 vs 1T25
Ativo	15.481	14.946	3,6%	14.351	7,9%
Contas a Receber	2.897	2.397	20,9%	2.511	15,4%
Estoques ³	10.184	10.470	-2,7%	9.928	2,6%
Impostos a Recuperar	1.634	1.375	18,8%	1.314	24,4%
Impostos a Recuperar	1.565	1.305	19,9%	1.237	26,5%
Crédito de PIS/COFINS	69	70	-1,4%	77	-10,4%
Despesas Antecipadas	582	494	17,8%	459	26,8%
Demais Ativos CCL ¹	184	210	-12,4%	139	32,4%
Passivo	11.583	12.421	-6,7%	12.065	-4,0%
Fornecedores	8.942	9.974	-10,3%	9.613	-7,0%
Obrigações Trabalhistas	993	878	13,1%	868	14,4%
Tributos a Recolher	621	520	19,4%	514	20,8%
Adiantamentos de Clientes	704	628	12,1%	654	7,6%
Demais Passivos ²	323	422	-23,4%	417	-22,4%
Capital Circulante Líquido	3.898	2.525	54,4%	2.286	70,5%

¹ Demais Ativos CCL: Considera adiantamentos empregados e outras contas a receber.

² Demais Passivos CCL: Considera outras contas a pagar, tributos parcelados e outras provisões.

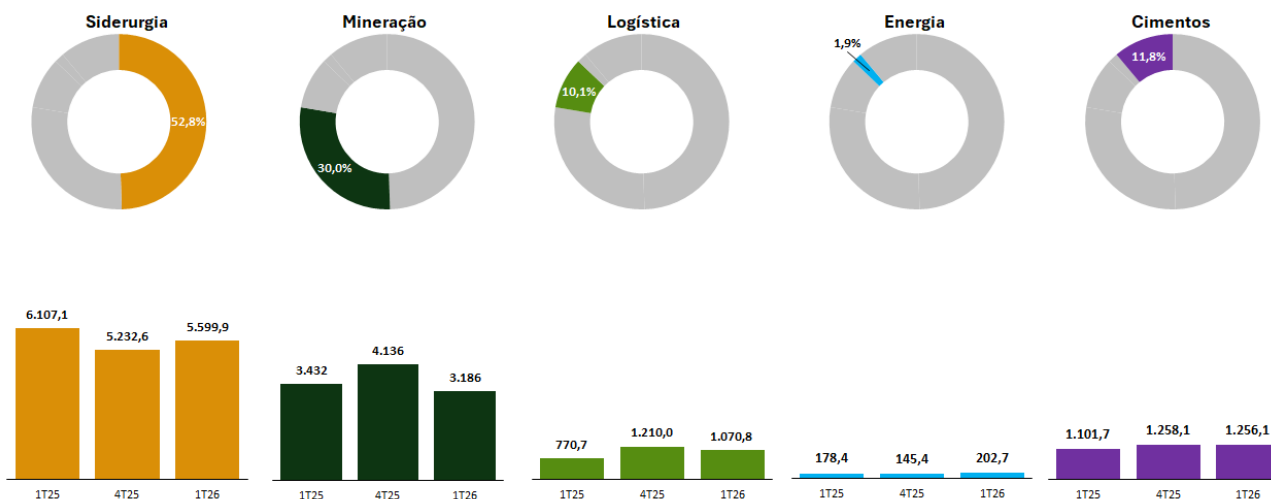
³ Estoques: Não considera o efeito da provisão para perdas de estoques/inventários. Para o cálculo do PME não são considerados os saldos de estoques de almoxarifado.

Resultados por Segmentos de Negócios

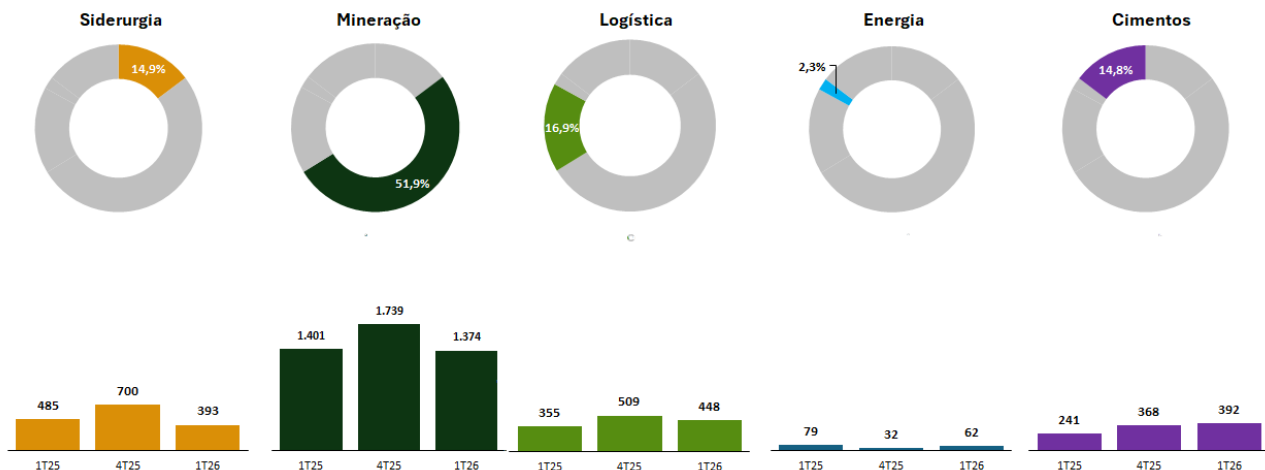
SIDERURGIA	MINERAÇÃO	CIMENTO	LOGÍSTICA	ENERGIA
<p>Brazil</p> <p>Usina Presidente Vargas Porto Real Paraná Prada Distribuição Prada Embalagens</p> <p>Exterior</p> <p>Lusosider Stahlwerk Thüringen (SWT) LLC Gramperfil Galvacolor</p>	<p>CSN Mineração</p> <p>Casa de Pedra Pires Terminal de Cargas – Porto de Itaguaí (TECAR)</p> <p>Minérios Nacional</p> <p>Estanho Rondônia (ERSA)</p>	<p>CSN Cimentos</p> <p>Operação de Cimentos Operação de Agregados Operação de Concreto Operação de Calcário Agrícola Rede Fortaço</p>	<p>Ferrovia</p> <p>Ferrovia Transnordestina – FTL Transnordestina Logística – TSLA MRS Logística Nordeste Logística – NELOG</p> <p>Portos</p> <p>Terminal de Container – Porto de Itaguaí (TECON)</p> <p>Multimodal</p> <p>Grupo Tora</p>	<p>CEEE-G UHE Itá Consórcio Iguarapava</p> <p>Empresas alocadas nos negócios</p> <p><u>Siderurgia:</u> CTE Volta Redonda <u>Mineração:</u> UHE Quebraqueixo <u>Cimentos:</u> PCH Sacre, PCH Santa Ana e PCH Cachoeira dos Macacos</p>

Nota: A participação da MRS Logística é dividida entre a CSN Mineração (29,91%) e Companhia Siderúrgica Nacional (7,58%).

Receita Líquida por Segmento: 1T26 (R\$ Milhões - antes de eliminações)



EBITDA Ajustado por Segmento: 1T26 (R\$ Milhões - antes de eliminações)



Resultado 1T26 (R\$ milhões)	Siderurgia	Mineração	Logística Portuária	Logística Ferroviária	Logística Multimodal	Energia	Cimento	Despesas Corporativas / Eliminação	Consolidado
Receita Líquida	5.600	3.186	79	689	303	203	1.256	(712)	10.604
Mercado Interno	3.832	317	79	689	297	203	1.256	(1.251)	5.423
Mercado Externo	1.768	2.869	-	-	6	-	-	539	5.181
CPV	(5.245)	(2.101)	(62)	(412)	(269)	(154)	(823)	986	(8.081)
Lucro Bruto	354	1.085	17	277	35	48	433	274	2.523
DGA/DVE	(330)	(77)	(3)	(64)	(12)	(9)	(260)	(583)	(1.338)
Depreciação	368	366	11	136	32	22	220	(15)	1.142
Custo Residual Venda Ativos	-	-	-	-	19	-	-	-	19
EBITDA Proporcional de Contr. em Conj.	-	-	-	-	-	-	-	300	300
EBITDA Ajustado	393	1.374	25	349	74	62	392	(24)	2.646
Margem EBITDA Ajustado	7,0%	43,1%	31,3%	50,6%	24,5%	30,5%	31,2%	3,3%	23,9%

Resultado 4T25 (R\$ milhões)	Siderurgia	Mineração	Logística Portuária	Logística Ferroviária	Logística Multimodal	Energia	Cimento	Despesas Corporativas / Eliminação	Consolidado
Receita Líquida	5.233	4.136	90	797	324	145	1.258	(579)	11.403
Mercado Interno	3.818	413	90	797	317	145	1.258	(1.399)	5.439
Mercado Externo	1.415	3.722	-	-	6	-	-	820	5.964
CPV	(4.508)	(2.637)	(65)	(448)	(298)	(128)	(826)	1.173	(7.735)
Lucro Bruto	725	1.499	25	349	26	18	432	594	3.668
DGA/DVE	(322)	(94)	(5)	(88)	(19)	(8)	(286)	(857)	(1.678)
Depreciação	297	334	11	135	42	22	222	(104)	959
Custo Residual Venda Ativos	-	-	-	-	32	-	-	-	32
EBITDA Proporcional de Contr. em Conj.	-	-	-	-	-	-	-	344	344
EBITDA Ajustado	700	1.739	32	396	81	32	368	(23)	3.325
Margem EBITDA Ajustado	13,4%	42,0%	35,1%	49,7%	25,1%	22,2%	29,2%	3,9%	27,8%

Resultado 1T25 (R\$ milhões)	Siderurgia	Mineração	Logística Portuária	Logística Ferroviária	Logística Multimodal	Energia	Cimento	Despesas Corporativas / Eliminação	Consolidado
Receita Líquida	6.107	3.432	86	685	-	178	1.102	(682)	10.908
Mercado Interno	4.217	429	86	685	-	178	1.102	(1.182)	5.515
Mercado Externo	1.890	3.003	-	-	-	-	0	499	5.392
CPV	(5.664)	(2.284)	(62)	(420)	-	(113)	(807)	974	(8.375)
Lucro Bruto	444	1.149	24	265	-	66	294	291	2.532
DGA/DVE	(339)	(66)	(3)	(63)	-	(9)	(261)	(536)	(1.278)
Depreciação	380	318	13	119	-	22	208	(89)	972
EBITDA Proporcional de Contr. em Conj.	-	-	-	-	-	-	-	282	282
EBITDA Ajustado	485	1.401	34	321	-	79	241	(51)	2.509
Margem EBITDA Ajustado	7,9%	40,8%	39,6%	46,9%	0,0%	44,2%	21,9%	7,5%	22,1%

Resultados da Siderurgia

Segundo a World Steel Association (WSA), a produção mundial de aço bruto totalizou 459,2 milhões de toneladas no 1T26, representando retração de 2,3% em relação ao mesmo período de 2025. A China permaneceu como a principal produtora global, com 247,6 milhões de toneladas, o que representa uma queda de 4,6% na comparação anual, refletindo a continuidade de um ambiente mais desafiador para a siderurgia chinesa. Em contrapartida, a Índia manteve sua trajetória de crescimento, com produção de 44,7 milhões de toneladas, alta de 10,8% no período, enquanto os Estados Unidos registraram crescimento de 5,7%, alcançando 21,0 milhões de toneladas.

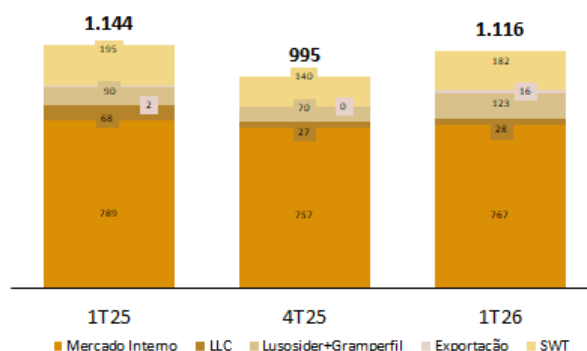
O Brasil manteve a posição de destaque na produção mundial, permanecendo entre os 10 maiores produtores de aço bruto, com produção de 8,1 milhões de toneladas, atrás apenas dos principais produtores globais como China, Índia, Estados Unidos, Japão, Rússia, Coreia do Sul, Turquia e Alemanha. Na América do Sul, o país seguiu como o principal produtor regional, representando a maior parte da produção do continente no trimestre.

DESEMPENHO OPERACIONAL E DE VENDAS

No caso da Usina Presidente Vargas (UPV), a produção de placas totalizou 764 mil toneladas no 1T26, uma redução de 3,8% em relação ao 4T25 e 5,9% em relação do mesmo período do ano anterior, refletindo não apenas a sazonalidade mais fraca do período, mas também a parada de manutenção do alto forno que segue em andamento e o projeto de redução de estoques em curso na siderurgia. Seguindo a mesma tendência, na produção de aços laminados planos, principal mercado de atuação da Companhia, o volume atingiu 713 mil toneladas no 1T26, o que corresponde a uma retração de 9,8% e 8,0% quando comparados com 4T25 e o 1T25, respectivamente.

Já a produção de aços longos totalizou 62 mil toneladas no 1T26, um desempenho estável em relação às produções verificadas no trimestre anterior e no mesmo período de 2025.

Volume de Vendas (Kton) – Siderurgia

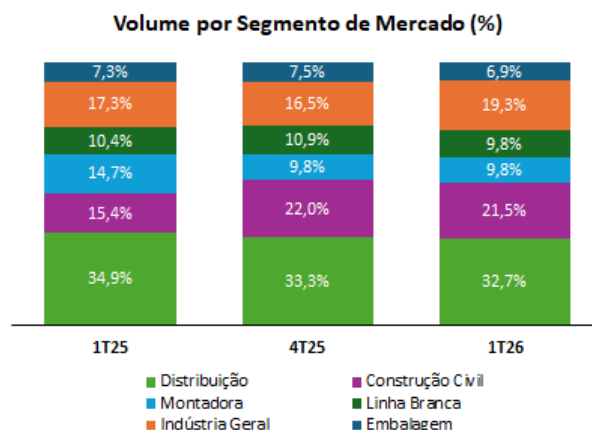


As vendas totais no 1T26 atingiram 1.116 mil toneladas, um crescimento de 12,1% em relação ao 4T25, porém uma retração de 2,5% quando comparadas com o mesmo período do ano anterior. Esse desempenho ainda reflete a pressão do material importado nas vendas domésticas, principalmente nos dois primeiros meses do trimestre, quando houve uma antecipação de pedidos para tentar escapar das medidas protetivas. Por outro lado, esse crescimento em relação ao trimestre anterior reflete exclusivamente o desempenho de março, quando foi possível observar os primeiros efeitos do antidumping e também uma atividade comercial bastante forte na siderurgia.

As vendas no mercado doméstico totalizaram 767 mil toneladas no trimestre, redução de 2,8% frente ao 1T25, mas um crescimento de 1,3% em relação ao 4T25. Já as vendas destinadas ao mercado externo somaram 349 mil toneladas, um crescimento de 46,8% em relação ao 4T25 e uma leve retração de 1,8% quando comparado com o mesmo período do ano anterior. O 1T26 foi marcado pela retomada de 16 mil toneladas de aço exportadas, volume superior a todo o ano de 2025. Nesse sentido, o restante do volume comercializado no exterior foi realizado por

meio de suas subsidiárias, sendo 28 mil toneladas pela LLC, 182 mil toneladas pela SWT e 123 mil toneladas pela Lusosider e Gramperfil.

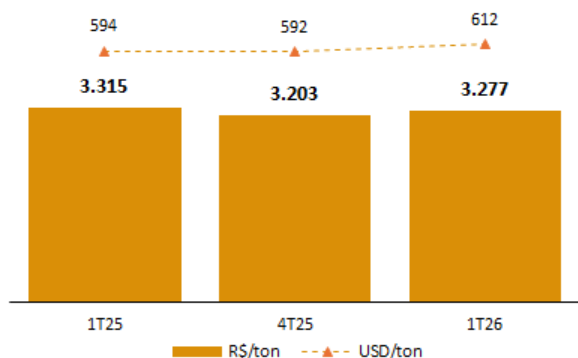
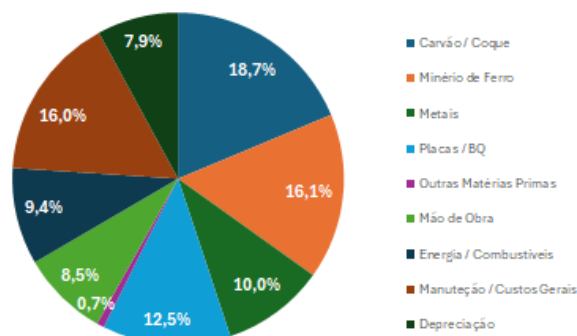
Em relação ao Volume Total de Vendas, o principal destaque do 1T26 foi a Indústria Geral, que apresentou crescimento de 2,8 p.p. de participação na comparação com o 4T25 e +2,0 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior, atingindo 19,3% nas vendas totais. Os demais segmentos seguem impactados pela competição do material importado, sendo o segmento de Embalagens (6,9%) o mais afetado durante os últimos trimestres, mesmo após a aprovação, em agosto de 2025, do processo de antidumping de folhas metálicas pelo Governo Brasileiro. Na comparação anual, o segmento com maior destaque é o de Construção Civil (+6,9 p.p.), seguindo a tendência já verificada ao longo de 2025 e passando a responder por 21,5% do *mix* de venda da Companhia no 1T26. Em contrapartida, os setores de Montadoras (9,8%) e Distribuição (32,7%) apresentaram uma queda de 4,9 p.p. e 2,2 p.p., respectivamente, reflexo ainda da grande penetração de aço importado.



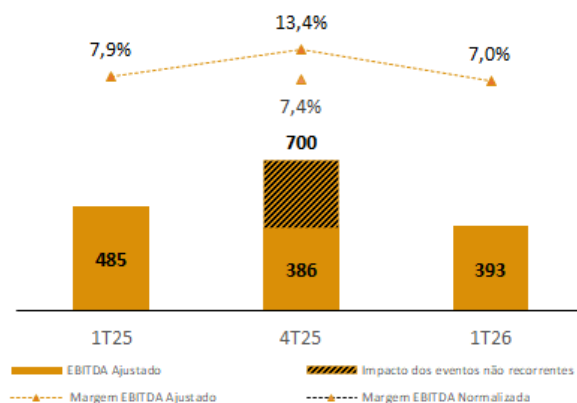
No 1T26, o mercado brasileiro de aço apresentou dinâmica mista, com sinais positivos em importantes setores consumidores, mas ainda pressionado pelo ambiente competitivo e pelo elevado volume de importações. Segundo o Instituto Aço Brasil, a produção brasileira de aço bruto totalizou 8,1 milhões de toneladas, uma queda de 3,1% frente ao 1T25. No mesmo período, as vendas internas somaram 5,1 milhões de toneladas, o que significa uma retração anual de 1,1%, enquanto o consumo aparente atingiu 6,6 milhões de toneladas, ou uma queda de 0,8% na comparação anual. As importações, por sua vez, totalizaram 1,8 milhão de toneladas, o que representou alta anual de 4,2%. Ainda é cedo para afirmar se esse desempenho reflete uma contínua pressão competitiva dos importados ou se representa mera antecipação de pedidos em razão da implantação de medidas protetivas.

No setor automotivo, importante consumidor de aço, a ANFAVEA apontou melhora no trimestre, com produção de 634,7 mil veículos, crescimento de 6,0% em relação ao 1T25. As vendas totais alcançaram 625,2 mil unidades, alta de 13,3% e foram impulsionadas pelo bom desempenho de março, que registrou o melhor nível de produção desde o período pré-pandemia.

- A **Receita Líquida** da Siderurgia atingiu R\$ 5.599,9 milhões no 1T26, um desempenho 7,0% superior ao trimestre anterior, refletindo a melhora comercial verificada no período, principalmente relacionada ao mercado externo. Esse aumento foi sustentado pelo maior volume vendido que acabou compensando a retração do preço médio em razão do efeito negativo do câmbio no período. Na comparação com o 1T25, tivemos uma retração de receita de 8,3% ocasionada pela combinação de uma atividade comercial ligeiramente mais fraca com queda no preço médio em razão do efeito câmbio e de um *mix* de produtos vendidos com menor valor agregado.
- O **Preço Médio** do 1T26 alcançou a marca de R\$ 4.827/ton no mercado doméstico, um desempenho estável em relação ao 4T25, mas uma queda de 8,1% em relação ao 1T25. No trimestre, a Companhia teve que abrir mão do reajuste aplicado em janeiro após um início de ano mais desafiador em razão dos altos índices de importados verificados nos dois primeiros meses do ano, ganhando volume em cima de produtos com menor valor agregado no *mix* de vendas final. Por outro lado, já foi possível observar uma melhora substancial nas condições em março tanto em relação ao preço quanto ao *mix*, o que deve elevar o desempenho nos próximos meses. No mercado externo, o preço médio foi impactado negativamente pelo câmbio e alcançou a marca de R\$ 4.920/ton.
- Por sua vez, o **Custo da Placa** atingiu R\$ 3.277/ton no 1T26, apresentando um aumento de 2,3% contra o trimestre anterior, a primeira elevação registrada desde o 1T25. Embora a Companhia venha apresentando um histórico de eficiência e otimização no custo de produção, o aumento no custo de energia e dos combustíveis impactou diretamente o Custo da Placa neste trimestre.

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

Custo de Produção – 1T26 – Siderurgia


- No 1T26, o **EBITDA Ajustado** da Siderurgia atingiu R\$ 393,4 milhões, o que apresenta uma redução de 18,8% em relação ao 1T25, e um avanço de 1,9% quando comparado com o EBITDA normalizado de efeitos não recorrentes do 4T25. A Margem EBITDA ajustada, por sua vez, foi de 7,0%, uma retração de 0,9 p.p. em relação ao 1T25. Essa queda na rentabilidade ainda reflete o ambiente desafiador verificado no mercado brasileiro, principalmente quando se considera o impacto da pressão do material importado no preço doméstico ao longo dos últimos 12 meses. Por outro lado, já é possível verificar sinais de melhora e o resultado obtido em março é um claro sinal do efeito que as medidas protetivas podem trazer em termos de competitividade e preço para os produtores locais. Nesse sentido, o resultado do 1T26 carrega muito mais as pressões enfrentadas em 2025 do que a realidade que já se observa no mercado doméstico, com volume e preços mais fortes e a operação já apontando para uma melhor rentabilidade.

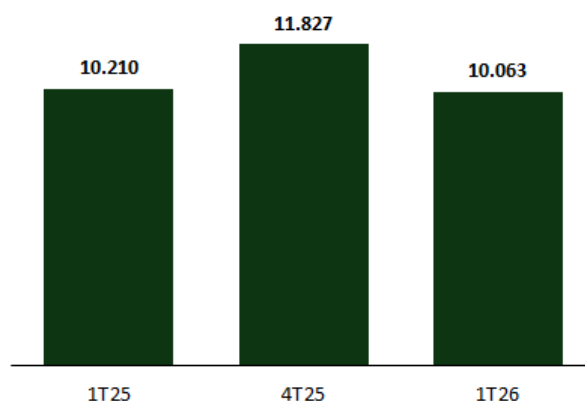
EBITDA Ajustado e Margem EBITDA– Siderurgia

Resultado de Mineração

O 1T26 foi marcado por um ambiente equilibrado no mercado transoceânico de minério de ferro, com preços sustentados apesar de um cenário de menor robustez para a demanda de aço na China e do aumento dos custos globais de combustíveis diante da escalada do conflito no Oriente Médio. Ao longo do trimestre, observou-se uma combinação de recomposição de estoques por parte das siderúrgicas chinesas e oferta global disciplinada, com impactos sazonais na produção brasileira e australiana em função do período de chuvas e ciclones, respectivamente, ainda que em volumes maiores do que os observados no mesmo período de 2025. Esse contexto contribuiu para a manutenção dos preços em patamares relativamente estáveis na comparação anual, ainda que levemente inferiores aos níveis observados no trimestre anterior. No que se refere à China, principal mercado consumidor global de minério de ferro, a produção de aço bruto apresentou retração no período, refletindo a continuidade de

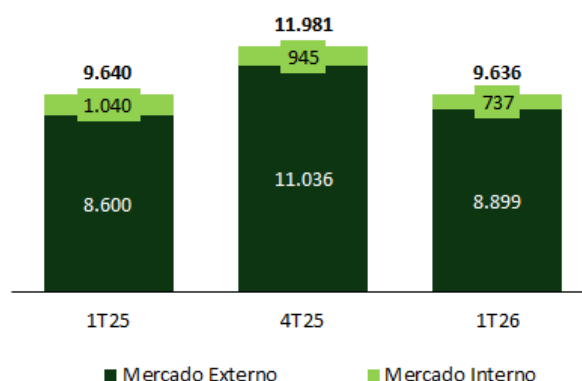
pressão no setor imobiliário e margens ainda pressionadas para as siderúrgicas locais. Ainda assim, a demanda por minério importado permaneceu resiliente, sustentada pela formação de estoques. Adicionalmente, as exportações chinesas de aço seguiram fortes, contribuindo para compensar a menor demanda doméstica. Nesse contexto, o minério de ferro manteve trajetória resiliente e encerrou o 1T26 com preço médio de US\$ 104,00/dmt (IODEX Fe61% Norte da China), ligeiramente abaixo dos US\$ 105,99/dmt registrados no 4T25 e praticamente em linha com o patamar observado no 1T25 (US\$ 103,6/dmt).

Em relação ao mercado de frete marítimo, o 1T26 apresentou um ambiente com sinais de deterioração, com a rota BCI C3 (Tubarão–Qingdao) registrando frete médio de US\$ 24,83/t, acima dos US\$ 23,88/t observados no 4T25 e dos US\$ 19,48/t registrados no 1T25. Esse desempenho refletiu fretes mais elevados mesmo em um período sazonalmente mais fraco, apoiado por fluxos consistentes de minério de ferro do Brasil e da Austrália para a China, além do avanço estrutural das exportações de bauxita da Guiné, que contribuíram para ampliar as distâncias médias de navegação. Do lado da oferta, retiradas temporárias de embarcações para manutenção e ineficiências operacionais associadas ao ambiente geopolítico, especialmente no Oriente Médio, limitaram a disponibilidade de navios Capesize. Ao final de março, a elevação dos preços dos combustíveis se tornou um fator adicional de pressão sobre os custos de frete, levando o índice C3 a superar o patamar de US\$ 30/t, apesar da correção nas taxas de *time charter*.

Total da Produção – Mineração (mil toneladas)



- A **Produção de Minério de Ferro** (incluindo compras de terceiros) registrou 10.063 mil toneladas no 1T26, representando redução de 14,9% em relação ao 4T25 e de 1,4% frente ao 1T25. Esse desempenho reflete, principalmente, a sazonalidade típica entre o quarto e o primeiro trimestre do ano, somada ao maior volume de chuvas registrado no período. Entretanto, vale ressaltar que a produção própria cresceu 6,4% na comparação anual, o que mostra não apenas toda a excelência operacional que a Companhia tem conseguido atingir, mas também a resiliência da operação para períodos de maior pluviosidade. Ou seja, o resultado do trimestre foi impactado, sobretudo, pela redução das compras de terceiros, também influenciada pelas condições climáticas adversas verificadas no período.

Volume de Vendas – Mineração (mil toneladas)


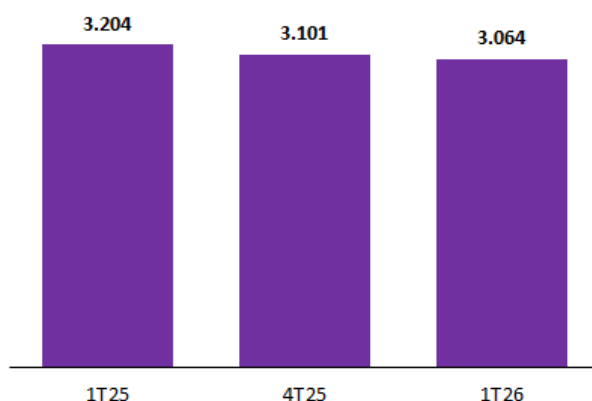
- Por sua vez, o **Volume de Vendas** alcançou 9.636 mil toneladas no 1T26, o que representa queda de 19,6% em relação ao 4T25, mas um desempenho em linha com o 1T25. O TECAR atingiu novo recorde de embarques para um primeiro trimestre, totalizando 8.724 mil toneladas, o que representa crescimento de 1,4% em relação ao ano anterior. Esse desempenho reforça a robustez e a eficiência da infraestrutura logística da Companhia, que vem apresentando evolução consistente trimestre após trimestre.
- No 1T26, a **Receita Líquida Ajustada** totalizou R\$ 3.186,2 milhões e foi 23,0% inferior ao 4T25, em razão da sazonalidade da operação e do impacto do câmbio no período. Quando comparado com o mesmo período do ano anterior, também se verifica uma redução de 8,0%, resultado exclusivo da variação cambial, uma vez que volume e preços ficaram em patamares parecidos. Nesse sentido, a **Receita Líquida Unitária** foi de **US\$ 62,6** por tonelada no 1T26, um patamar praticamente estável em relação ao 4T25 e 1T25. Na comparação trimestral, houve pequena redução de 1,1% na receita líquida unitária em razão do aumento do frete marítimo, enquanto que na comparação anual, o crescimento de 1,0% na receita líquida unitária é resultado da melhora na qualidade do produto que acabou por compensar o aumento do frete.
- O **Custo dos Produtos Vendidos (CPV)** da Mineração totalizou R\$ 2.101,2 milhões no 1T26, o que configura uma redução de 20,3% contra o trimestre anterior e reflete a redução do volume vendido no período em razão da sazonalidade, além do menor volume de compras. Quando comparamos com o mesmo período de 2025, a redução foi de 8,0% como resultado sobretudo do menor volume de compras e do aumento de participação do volume de produção própria. O **C1**, por sua vez, atingiu US\$ 23,1/t no 1T26, ante US\$ 23,4/t no 4T25 e US\$ 21,0/t no 1T25. A redução trimestral se deve ao menor custo de produção, apesar do menor volume, e do impacto negativo do câmbio, enquanto o aumento na comparação anual se deve ao impacto da apreciação cambial e do aumento do custo logístico, parcialmente compensados pelo maior volume de produção que ajudou a diluir os custos fixos.
- No 1T26, o **EBITDA Ajustado** da Mineração totalizou R\$ 1.374,3 milhões, com a margem EBITDA Ajustada de 43,1%, o que representa uma expansão de 1,1 p.p. e 2,3 p.p. quando comparadas com o 4T25 e 1T25, respectivamente. Esse aumento de rentabilidade ocorre mesmo em um período marcado por intensas chuvas e por conflitos geopolíticos que impactaram os custos. Contribuiu também para esse desempenho, a manutenção do preço em patamares elevados que conseguiu neutralizar a pressão do frete, além da melhora na *mix* do material exportado, com maior participação de produção própria.

GRÁFICO RECONCILIAÇÃO DO EBITDA

Resultado de Cimentos

De acordo com o Sindicato Nacional da Indústria do Cimento (SNIC), a indústria brasileira comercializou 15,9 milhões de toneladas de cimentos no 1T26, representando crescimento de 1,8% em relação ao mesmo período do ano anterior. Somente em março, as vendas atingiram 5,8 milhões de toneladas, o que corresponde a alta de 9,1% frente ao mesmo período de 2025. O desempenho do trimestre refletiu a resiliência da demanda doméstica, sustentada pelo mercado de trabalho aquecido, pelo crescimento da massa salarial e pela melhora da confiança do consumidor. O setor também foi favorecido pela dinâmica do mercado imobiliário e pelo impacto do programa Minha Casa Minha Vida, que segue como importante vetor de demanda para o cimento no país. Apesar do cenário positivo, o setor segue monitorando fatores de pressão, como o elevado patamar da taxa de juros, os níveis de endividamento e inadimplência das famílias, além da volatilidade dos custos de energia e logística, especialmente diante da alta dos preços de combustíveis e seus impactos sobre frete, coque de petróleo e demais insumos da cadeia produtiva.

No caso da CSN, a sazonalidade típica do período e a maior incidência de chuvas resultaram em retração de 1,2% no volume de vendas do 1T26 em relação ao trimestre anterior e 4,5% em relação ao 1T25, totalizando 3.064 mil toneladas comercializadas no trimestre. Essa redução reflete também a estratégia comercial adotada pela Companhia de priorizar resultado em detrimento de volume, dadas as condições mais favoráveis de mercado verificadas no período.

Volume de Vendas – Cimento (mil toneladas)


- No 1T26, a **Receita Líquida** atingiu R\$ 1.256,1 milhões, um desempenho em linha com o trimestre anterior, mas 14,0% acima do verificado no 1T25. Esse resultado reflete a melhora de preços observada no período, principalmente após os reajustes aplicados nos últimos meses. Esse desempenho está em linha com o ambiente

comercial mais favorável verificado no mercado de cimentos, com demanda resiliente e maior utilização de capacidade dos produtores locais.

- O **Custo do Produto Vendido** do segmento de Cimentos totalizou R\$ 823,4 milhões no 1T26, o que representa uma estabilidade em relação ao trimestre anterior, mas 2,0% acima do 1T25 em razão dos maiores custos com matéria-prima e frete.
- Com isso, o **EBITDA Ajustado** atingiu R\$ 392,5 milhões no 1T26, o que representa um aumento de 6,7% em relação ao 4T25 e 62,7% acima do verificado no mesmo período de 2025. Esse foi o maior EBITDA já registrado na história da empresa para o segmento, o que evidencia a força da operação e a capacidade da Companhia em rentabilizar o negócio, reforçando os diferenciais competitivos ao contar com plantas mais novas e uma gestão integralmente verticalizada. A rentabilidade, por sua vez, apresentou expansão trimestral de 2,0 p.p. e anual de 9,4 p.p., ultrapassando o patamar dos 30% ao registrar uma margem EBITDA de 31,2% no período. O resultado deste trimestre reforça o excelente momento verificado pelo segmento, estabelecendo a operação de cimentos como um importante vetor de crescimento para o resultado consolidado em 2026.

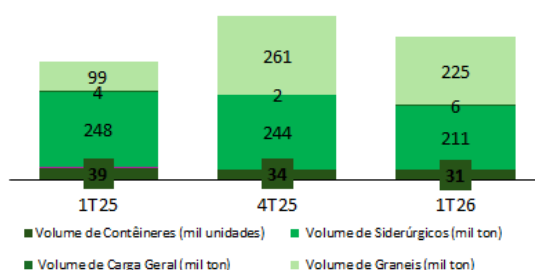
Resultado de Energia

No 1T26, a Receita Líquida do segmento de Energia atingiu R\$ 202,7 milhões, representando um aumento de 39,4% em relação ao 4T25 e de 13,6% quando comparado ao 1T25. Já o EBITDA Ajustado totalizou R\$ 61,9 milhões no trimestre, com Margem EBITDA Ajustada de 30,5%.

Resultado de Logística

Em 2026, o segmento de Logística segue como um dos principais pilares da estratégia de verticalização da CSN e um dos principais vetores de crescimento do grupo. No âmbito portuário, o volume movimentado no TECON no 1T26 apresentou um total de embarques de 31 mil unidades de contêineres (-20,6%), 211 mil toneladas de produtos siderúrgicos (-14,9%), 6 mil toneladas de cargas gerais (+33,1%) e 225 mil toneladas de granéis (+126,9%).

Volume de Embarques no TECON – Logística Portuária



Em termos financeiros, a Receita Líquida Total do segmento alcançou R\$ 1.070,8 milhões no 1T26, o que representa queda de 11,5% frente ao 4T25, em razão de efeitos sazonais com o maior volume de chuvas. A Logística Ferroviária atingiu uma receita líquida de R\$ 688,9 milhões (-13,5% contra o 4T25), enquanto a Logística Multimodal registrou faturamento líquido de R\$ 303,5 milhões (-6,3% contra o 4T25). A Logística Portuária, por sua vez, apresentou uma receita de R\$ 78,7 milhões no trimestre (-12,5% contra o 4T25).

Por sua vez, o EBITDA Ajustado somou R\$ 447,7 milhões no 1T26, 12,0% inferior ao verificado no 4T25 e com uma Margem EBITDA Ajustada de 41,8% (-0,2 p.p.). A retração decorreu da sazonalidade e do impacto climático sobre o modal ferroviário, que registrou EBITDA Ajustado de R\$ 348,8 milhões (-11,9% contra o 4T25) e Margem de 50,6% (+0,6p.p.). Ainda assim, o segmento manteve uma margem EBITDA acima dos 40% no trimestre, evidenciando a resiliência operacional da plataforma logística da CSN e a solidez do modelo integrado, mesmo diante de sazonalidade negativa e condições climáticas adversas.

ESG – Environmental, Social & Governance**DESEMPENHO ESG – GRUPO CSN**

Nos últimos anos, a CSN tem adotado um formato separado e exclusivo para a divulgação de suas ações e desempenho ESG, disponibilizando de forma individualizada a sua performance em indicadores ESG. O modelo permite que os *stakeholders* tenham acesso trimestralmente aos principais resultados e indicadores e possam acompanhá-los de forma efetiva e ainda mais ágil. O acesso pode ser feito por meio da central de resultados do site de RI da CSN: <https://ri.csn.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>.

As informações incluídas neste release são selecionadas com base na relevância e materialidade para a Companhia. Os indicadores quantitativos são apresentados em comparação com o período que melhor representar a métrica para acompanhamento destes. Assim, alguns são comparados com o mesmo trimestre do ano anterior, e outros com a média do período anterior, garantindo um comparativo baseado em sazonalidade e periodicidade. Adicionalmente, é importante destacar que o Relatório de Desempenho ESG incorpora também os indicadores de performance dos ativos da CSN Cimentos, adquiridos em 2022, bem como dos ativos da Tora Logística, Gramperfil e Galvacolor, adquiridos em 2025. Dessa forma, alguns indicadores absolutos poderão apresentar variações significativas quando comparados ao período anterior.

Dados históricos mais detalhados sobre o desempenho e iniciativas da CSN, podem ser verificados no Relato Integrado 2025, divulgado em abril de 2026 (<https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/c13bfd26-0e38-40d4-80f7-8990c9e1d702/6a44cd74-bf97-1d51-0eee-cd27188e9f2f?origin=2>). A revisão dos indicadores ESG ocorre anualmente para o fechamento do Relatório Integrado, dessa forma, as informações contidas nos releases trimestrais estão passíveis de ajustes decorrentes desse processo.

Também é possível acompanhar a performance ESG da CSN de forma ágil e transparente, em nosso *website*, por meio do seguinte endereço eletrônico: <https://esg.csn.com.br>.

Mercado de Capitais

No primeiro trimestre de 2026, as ações da CSN apresentaram uma desvalorização de 31,3%, enquanto o Ibovespa subiu 16,3% no mesmo período. O volume médio diário (CSNA3) negociado na B3, por sua vez, foi de R\$ 12,5 milhões. Na *New York Stock Exchange* (NYSE), os *American Depositary Receipts* (ADRs) da Companhia apresentaram desvalorização de 22,5% no 1T26, enquanto o índice *Dow Jones* apresentou queda de 3,6%. A média diária de negociação dos ADRs (SID) na NYSE no 1T26 foi de US\$ 9,1 milhões.

	1T26
Nº de ações em milhares	1.326.094
Cotação de Fechamento (R\$/ação)	6,14
Cotação de Fechamento (US\$/ADR)	1,24
Valor de Mercado (R\$ milhões)	8.142
Valor de Mercado (US\$ milhões)	1.644
Variação CSNA3 (BRL)	-31,3%
Variação SID (USD)	-22,5%
Variação Ibovespa (BRL)	+16,3%
Variação Dow Jones (USD)	-3,6%
Média diária (mil ações)	15.285
Média diária (R\$ mil)	125.230
Média diária (mil ADRs)	5.800
Média diária (US\$ mil)	9.115
<i>Fonte: Bloomberg</i>	

Teleconferência de Resultado: Webcast de Apresentação do Resultado do 1T26	Equipe de Relações com Investidores
---	-------------------------------------

Teleconferência em português com Tradução Simultânea para inglês

14 de maio de 2026

11h30 (horário de Brasília)

10h30 (horário de Nova York)

Webinar: [clique aqui](#)

Antonio Marco Campos Rabello – CFO e Diretor Executivo de RI

Pedro Gomes de Souza (pedro.gs@csn.com.br)

Mayra Favero Celleguin (mayra.celleguin@csn.com.br)

Algumas das afirmações aqui contidas são perspectivas futuras que expressam ou implicam em resultados, performance ou eventos esperados. Essas perspectivas incluem resultados futuros que podem ser influenciados por resultados históricos e pelas afirmações feitas em 'Perspectivas'. Os atuais resultados, desempenho e eventos podem diferir significativamente das hipóteses e perspectivas e envolvem riscos como: condições gerais e econômicas no Brasil e outros países; níveis de taxa de juros e de câmbio, medidas protecionistas nos EUA, Brasil e outros países, mudanças em leis e regulamentos e fatores competitivos gerais (em base global, regional ou nacional).

(R\$ Milhares de reais)	1T26	4T25	1T25
Receita Líquida de Vendas	10.603.772	11.403.163	10.907.629
Mercado Interno	5.414.874	5.439.724	5.515.510
Mercado Externo	5.188.898	5.963.439	5.392.119
Custo dos Produtos Vendidos (CPV)	(8.081.068)	(7.735.030)	(8.375.386)
CPV, sem Depreciação e Exaustão	(6.965.230)	(6.798.961)	(7.428.084)
Depreciação/ Exaustão alocada ao custo	(1.115.838)	(936.069)	(947.302)
Lucro Bruto	2.522.704	3.668.133	2.532.243
Margem Bruta (%)	23,8%	32,2%	23,2%
Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas	(1.311.798)	(1.678.429)	(1.277.630)
Despesas com Vendas	(1.083.233)	(1.397.815)	(1.046.247)
Despesas Gerais e Administrativas	(228.565)	(257.829)	(206.677)
Depreciação e Amortização em Despesas	(26.105)	(22.785)	(24.706)
Outras Receitas (Despesas) Líquidas	(914.234)	(1.543.742)	(445.410)
Resultado de Equivalência Patrimonial	23.777	116.890	78.434
Lucro Operacional Antes do Resultado Financeiro	294.344	562.852	887.637
Resultado Financeiro Líquido	(1.306.852)	(1.302.773)	(1.850.347)
Resultado Antes do IR e CSL	(1.012.508)	(739.921)	(962.710)
Imposto de Renda e Contribuição Social	457.485	18.706	231.130
Lucro Líquido (Prejuízo) do Período	(555.023)	(721.215)	(731.580)

BALANÇO PATRIMONIAL
Legislação Societária (milhares de reais)

	31/03/2026	31/12/2025	31/03/2025
Ativo Circulante	29.391.868	30.330.629	35.568.495
Caixa e Equivalentes de Caixa	12.822.834	14.421.022	19.787.406
Aplicações Financeiras	616.711	642.715	963.730
Contas a Receber	2.897.876	2.397.033	2.511.099
Estoques	10.170.174	10.455.500	9.923.125
Tributos a recuperar	1.666.038	1.376.434	1.538.674
Outros Ativos Circulantes	1.218.235	1.037.925	844.461
Despesas Antecipadas	581.650	493.924	458.181
Dividendos a receber	217.746	76.026	202.492
Instrumentos financeiros derivativos	7.455	-	31.217
Outros	411.384	467.975	152.571
Ativo Não Circulante	69.736.468	70.244.740	64.189.777
Realizável a Longo Prazo	16.466.278	17.027.420	17.006.420
Aplicações Financeiras Avaliadas ao Custo Amortizado	25.867	25.257	196.820
Estoques	2.136.768	2.073.526	1.859.807
Tributos Diferidos	7.104.779	7.100.375	6.914.405
Outros Ativos Não Circulantes	7.198.864	7.828.262	8.035.388
Tributos a recuperar	3.782.617	3.976.900	2.707.319
Dépósitos Judiciais	620.990	621.012	621.327
Despesas antecipadas	66.134	68.059	57.959
Créditos Partes Relacionadas	1.663.922	2.137.883	3.761.323
Outros	1.065.201	1.024.408	887.460
Investimentos	8.181.651	8.292.026	6.040.046
Participações Societárias	7.963.139	8.072.501	5.838.985
Propriedades para Investimento	218.512	219.525	201.061
Imobilizado	34.133.001	33.919.169	30.749.695
Imobilizado em Operação	33.235.726	32.960.153	29.984.450
Direito de Uso em Arrendamento	897.275	959.016	765.245
Intangível	10.955.538	11.006.125	10.393.616
Total do Ativo	99.128.336	100.575.369	99.758.272
Passivo Circulante	26.481.943	28.074.399	21.729.319
Obrigações Sociais e Trabalhistas	579.876	549.940	559.977
Fornecedores	6.531.907	7.162.929	6.660.988
Obrigações Fiscais	771.441	736.075	633.924
Empréstimos e Financiamentos	9.075.555	10.428.559	5.493.040
Outras Obrigações	9.467.155	9.135.441	8.265.612
Dividendos e JCP a pagar	1.140.000	358.040	61.488
Adiantamento de clientes	4.530.955	4.347.937	4.176.091
Fornecedores - Risco Sacado	2.410.807	2.905.018	3.045.606
Passivos de Arrendamento	212.434	238.702	203.438
Instrumentos financeiros derivativos	1.731	67.304	-
Outras obrigações	1.171.228	1.218.440	778.989
Provisões Fiscais, Previdenciárias, Trabalhistas e Cíveis	56.009	61.455	115.778
Passivo Não Circulante	56.752.110	56.764.620	61.768.891
Empréstimos, Financiamentos e Debêntures	41.359.574	42.495.988	47.773.029
Outras obrigações	12.313.146	11.276.436	10.544.927
Adiantamento de clientes	9.787.198	9.026.766	8.996.471
Passivos de Arrendamento	839.137	855.037	650.370
Instrumentos financeiros derivativos	141.085	153.507	96.820
Outras Obrigações	1.545.726	1.241.126	801.266
Tributos Diferidos	571.484	589.451	512.577
Provisões Fiscais, Previdenciárias, Trabalhistas e Cíveis	867.359	812.721	1.272.725
Outras Provisões	1.640.547	1.590.024	1.665.633
Provisões para Passivos Ambientais e Desativação	1.217.461	1.187.609	1.178.090
Plano de Pensão e Saúde	423.086	402.415	487.543
Patrimônio Líquido	15.894.283	15.736.350	16.260.062
Capital Social Realizado	10.240.000	10.240.000	10.240.000
Reserva de Capital	1.758.328	2.056.970	2.056.970
Reservas de Lucros	-	-	1.799.384
Lucro/(Prejuízo) Acumulado	(818.520)	(202.989)	(619.145)
Outros Resultados Abrangentes	1.669.953	782.078	(393.320)
Participação Acionistas Não Controladores	3.044.522	2.860.291	3.176.173
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	99.128.336	100.575.369	99.758.272

FLUXO DE CAIXA CONSOLIDADO
Legislação Societária (milhares de reais)

	1T26	4T25	1T25
Fluxo de Caixa líquido das Atividades Operacionais	(776.501)	33.490	(1.153.595)
Lucro líquido / (Prejuízo) do exercício atribuível aos acionistas controladores	(615.532)	(1.080.146)	(619.146)
Lucro líquido / (Prejuízo) do exercício atribuível aos acionistas não controladores	60.509	358.933	(112.434)
Encargos sobre empréstimos e financiamentos captados	928.280	977.037	1.021.836
Encargos sobre empréstimos e financiamentos concedidos	(55.241)	(103.090)	(95.345)
Encargos sobre passivo de arrendamento	31.084	31.392	25.139
Depreciação, exaustão e amortização	1.155.156	1.062.179	999.188
Resultado de equivalência patrimonial	(23.777)	(116.890)	(78.434)
Tributos diferidos	(572.776)	(299.718)	(434.902)
Provisões fiscais, previdenciárias, trabalhistas, cíveis e ambientais	62.401	(34.083)	15.428
Variações cambiais, monetárias e hedge fluxo de caixa	(62.632)	572.834	(172.559)
Baixas de imobilizado e intangível	2.024	66.026	(12.886)
Atualização ações - VJR	(46.230)	(108.605)	(50.772)
Provisões passivos ambientais e desativação	29.851	(16.304)	44.720
Dividendos de investidas	-	(2.756)	-
Provisão (Reversão) para consumo e serviços	(13.019)	128.359	(34.048)
Outras provisões	50.684	25.194	17.803
Varição dos ativos e passivos	(615.571)	(159.391)	(632.256)
Contas a receber - terceiros	(447.284)	435.168	547.478
Contas a receber - partes relacionadas	(45)	(10.287)	(2.768)
Estoques	104.569	26.456	(3.243)
Dividendos e créditos com partes relacionadas	-	130.492	1.317
Tributos a Compensar	(95.320)	(399.035)	(76.918)
Depósitos Judiciais	(1.648)	2.988	10.791
Fornecedores	(554.587)	7.687	(393.885)
Fornecedores - Risco Sacado e Forfaiting	(490.496)	720.300	147.404
Salários e encargos sociais	31.608	(139.827)	-
Tributos	38.202	(63.045)	(98.078)
Contas a pagar - partes relacionadas	(65.086)	(801)	(23.179)
Passivo de contratos de minério e energia	867.195	(808.293)	(737.841)
Outros	(2.679)	(61.194)	(3.334)
Outros pagamentos e recebimentos	(1.091.712)	(1.267.480)	(1.034.927)
Juros Pagos	(878.933)	(1.211.529)	(962.355)
Recebimentos/pagamentos de operações com derivativos	(212.779)	(55.951)	(72.572)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos	(626.080)	(1.507.904)	(1.182.781)
Investimentos/AFAC	(95.365)	-	(23.600)
Caixa pago pela aquisição da Gramperfil	-	-	(35.948)
Aquisição Ativo Imobilizado, propriedade para investimento e intangível	(1.125.593)	(2.042.782)	(1.126.705)
Empréstimos - partes relacionadas	(6.836)	-	-
Empréstimos concedidos - partes relacionadas	-	(13.583)	(20.212)
Aplicação financeira, líquida de resgate	71.623	623.198	8.772
Aquisição da Gramperfil	-	-	13.261
Caixa recebido na aquisição da Galvacolor	-	4.914	-
Aquisição de investimentos Galvacolor	-	(58.729)	-
Aquisição de investimentos Global Dot	-	(22.448)	-
Recebimento de empréstimos e juros de partes relacionadas	530.091	1.526	1.651
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento	(253.326)	(596.912)	(1.214.013)
Captações empréstimos e financiamentos	1.859.743	1.048.802	4.954.349
Amortização empréstimos - principal	(2.793.057)	(1.290.719)	(6.030.948)
Custo de Captação de empréstimos	(92.652)	(213)	(56.154)
Amortização de arrendamento	-	(101.481)	(81.260)
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	-	(253.301)	-
Dividendos e juros sobre capital próprio antecipados	772.640	-	-
Varição Cambial sobre caixa e equivalentes de Caixa	57.719	(33.751)	27.598
Aumento (Redução) do Caixa e Equivalentes de Caixa	(1.598.188)	(2.105.077)	(3.522.791)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	14.421.022	16.526.099	23.310.197
Caixa e equivalentes de caixa no fim do período	12.822.834	14.421.022	19.787.406



1Q26 EARNINGS RELEASE

May 13, 2026



Companhia Siderúrgica Nacional

São Paulo, May 13, 2026 - Companhia Siderúrgica Nacional ("CSN") (B3: CSNA3; NYSE: SID) today reports its results for the **first quarter of 2026 (1Q26)**, presented in Brazilian reais. The Company's consolidated financial statements have been prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil, issued by the Brazilian Accounting Pronouncements Committee ("CPC"), approved by the Brazilian Securities and Exchange Commission of Brazil ("CVM") and the Federal Accounting Council ("CFC"), as well as with the *International Financial Reporting Standards* ("IFRS") issued by the *International Accounting Standards Board* ("IASB").

The comments below address the Company's consolidated results for the **first quarter of 2026 (1Q26)**. Comparative analyses are presented against the **fourth quarter of 2025 (4Q25)** and the **first quarter of 2025 (1Q25)**. For reference, the U.S. dollar exchange rate was R\$ 5.74 on March 31, 2025, R\$ 5.50 on December 31, 2025, and R\$ 5.22 on March 31, 2026.

1Q26 Operating and Financial Highlights

YEAR-OVER-YEAR EBITDA GROWTH DRIVEN BY THE CEMENT AND LOGISTICS SEGMENTS

CSN's EBITDA in 1Q26 increased 5.5% year-over-year, despite the heavier rainfall recorded during the quarter, highlighting the Company's operational resilience and the strength of its diversified asset portfolio. The positive contribution from the cement and logistics segments further reinforces this perception, helping to establish a solid foundation for the coming quarters, when seasonality is more favorable.

As a result, 1Q26 Adjusted EBITDA reached R\$ 2.6 billion, with an adjusted EBITDA margin of 23.9%.

STEEL: A MORE CHALLENGING START TO THE YEAR ULTIMATELY OVERSHADOWED THE STRONG PERFORMANCE RECORDED IN MARCH

The beginning of the year was quite challenging for the steel market, with the months of January and February showing weak sales volumes due to pressure from imports (with advance orders to escape protective measures) and low commercial dynamism. However, March showed a meaningful improvement, accounting for 49% of the quarter's total sales and helping to offset the weaker performance recorded earlier in the period. This provided a clearer indication of the outlook for the steel segment for the rest of the year.

In 1Q26, Adjusted EBITDA in the Steel segment totaled R\$ 393.4 million, with an adjusted EBITDA margin of 7.0%.

CEMENT: RECORD EBITDA REFLECTS IMPROVED PRICING EVEN IN A SEASONALLY WEAKER QUARTER

CSN delivered the highest EBITDA in its history in 1Q26, even in a quarter marked by heavy rainfall, reflecting the sustained improvement in the pricing environment and the resilience observed in the cement market. In this sense, the Company continued with the strategy of prioritizing value over volume and has managed to capture this good market momentum.

The combination of this scenario with strict cost control allowed the EBITDA margin to exceed the 30% level, reaching 31.2% in 1Q26 with an EBITDA of R\$392.5 million.

MINING: OPERATIONAL RESILIENCE THROUGH A CRITICAL RAINFALL PERIOD SUPPORTED YEAR-OVER-YEAR GROWTH IN OWN PRODUCTION AND SHIPMENTS

In a quarter marked by intense rainfall in Minas Gerais, the Company delivered year-over-year growth in own production and shipment volumes, underscoring the resilience of its operations and its ability to navigate challenging operating conditions. The performance recorded during the period further reinforces that CSN Mineração remains on track to achieve its production guidance.

In this context, even with greater cost pressure (mainly related to sea freight) and exchange rate appreciation, Adjusted EBITDA was R\$ 1.37 billion in 1Q26 (in line with the same period of the previous year), with an adjusted EBITDA margin of 43.1%.

THE COMBINATION OF OPERATING IMPROVEMENT AND THE FAVORABLE EFFECT OF EXCHANGE-RATE VARIATION ON U.S. DOLLAR-DENOMINATED DEBT LED TO A FURTHER DECLINE IN LEVERAGE

The beginning of the year was marked by a series of strategic initiatives aimed at definitively resolving the Group's capital structure. While these initiatives continue to advance, the Company is also pursuing several measures to improve leverage organically throughout 2026. Although most of these actions are expected to yield a more meaningful impact over the coming quarters, some already contributed to lower indebtedness in 1Q26, including operating improvement, the new iron ore prepayment agreement and the use of cash to reduce debt. In this context, the Company expects further progress in the periods ahead, even before the asset sale process is completed. As of the end of the quarter, the Net Debt/LTM EBITDA ratio stood at 3.36x, representing a decline of 11 basis points versus leverage at year-end.



Consolidated Highlights

	1Q26	4Q25	1Q26 vs 4Q25	1Q25	1Q26 vs 1Q25
Stell Sales (Thousand Tons)	1,116	995	12.2%	1,144	-2.5%
Domestic Market	767	757	1.3%	789	-2.8%
Foreign Market	349	238	46.9%	355	-1.7%
Iron Ore Sales (Thousand Tons)	9,636	11,981	-19.6%	9,640	0.0%
Domestic Market	737	945	-22.0%	1,040	-29.1%
Foreign Market	8,899	11,036	-19.4%	8,600	3.5%
Consolidated Results (R\$ million)					
Net Revenue	10,604	11,403	-7.0%	10,908	-2.8%
Gross Profit	2,523	3,668	-31.2%	2,532	-0.4%
Adjusted EBITDA ⁽¹⁾	2,646	3,325	-20.4%	2,509	5.5%
EBITDA Margin %	23.9%	27.8%	-3.9 p.p.	22.1%	1.8 p.p.
Adjusted Net Debt ⁽²⁾	40,505	41,218	-1.7%	35,830	13.0%
Cash/Disponibilities ⁽²⁾	14,615	15,997	-8.6%	21,230	-31.2%
Net Debt / Adjusted EBITDA	3.36x	3.47x	11.6 p.p.	3.33x	-3.2 p.p.

¹ Adjusted EBITDA is calculated based on net income (loss), plus depreciation and amortization, income taxes, net financial result, equity income, other operating income/expenses, and includes the proportional consolidation of 37.49% of the EBITDA of jointly controlled subsidiary MRS Logística, as well as the residual cost from the sale of assets of the Tora Group.

² Adjusted EBITDA Margin is calculated as Adjusted EBITDA divided by Managerial Net Revenue.

³ Adjusted Net Debt and Adjusted Cash/Cash Equivalents consider the 37.49% stake in MRS and exclude *forfeiting* and supplier finance transactions.

⁴ Leverage calculation considers LTM EBITDA of the Tora Group and Usiminas.

Consolidated Results

- **Net Revenue** totaled R\$ 10,603.8 million in 1Q26, a decrease of 7.0% quarter-over-quarter and 2.8% versus the same period of 2025. This performance reflects the seasonally weaker operating profile of the quarter, marked by heavier rainfall, as well as the impact of exchange-rate fluctuations on mining revenue and a less favorable product mix in the steel segment.
- In 1Q26, **Cost of Goods Sold** amounted to R\$ 8,081.1 million, an increase of 4.5% versus the previous quarter, mainly reflecting higher steel sales volumes and the impact of raw-material costs. Compared with 1Q25, COGS declined 3.5%, reflecting the effect of exchange-rate fluctuations on U.S. dollar-denominated costs.
- **Gross Profit** totaled R\$ 2,522.7 million in 1Q26, with a gross margin of 23.8%, a decline of 8.4 p.p. versus 4Q25, in line with the quarter's seasonal profile and the higher costs recorded during the period. Compared with the same period of 2025, the Company posted a 0.6 p.p. improvement in gross margin, reflecting tighter cost control and the impact of exchange-rate fluctuations on certain U.S. dollar-denominated inputs.
- **Selling, General and Administrative Expenses (SG&A)** totaled R\$ 1,337.9 million in 1Q26, representing a sharp 20.3% decline versus 4Q25, primarily as a result of mining seasonality with lower shipment volumes. Year-over-year, SG&A expenses posted an increase of 4.7%, reflecting higher freight costs during the period and the consolidation of the multimodal segment, which more than offset the Company's ongoing cost-discipline efforts.
- The **Other Operating Income and Expenses** line was negative by R\$ 914.2 million in 1Q26, representing a 40.8% reduction versus 4Q25, as year-end results were heavily affected by non-recurring events related to operational idleness associated with the maintenance shutdown of blast furnace No. 2 (BF2), as well as by

a greater impact from foreign-exchange and iron ore hedge transactions. Versus 1Q25, however, the line declined by 105.2%, due to larger inventory-related impacts that remained associated with the BF2 maintenance shutdown.

- **Financial Result** was negative by R\$ 1,306.9 million in 1Q26, remaining broadly stable versus the previous quarter, but showing an improvement of 29.4% compared with 1Q25, reflecting the lower impact of exchange-rate fluctuations on overseas investments.

R\$ Millions	1Q26	4Q25	1Q26 vs 4Q25	1Q25	1Q26 vs 1Q25
Financial Result - IFRS	(1,307)	(1,303)	0.3%	(1,850)	-29.4%
Financial Revenue	328	283	15.6%	555	-41.0%
Financial Expenses	(1,634)	(1,586)	3.0%	(2,405)	-32.1%
Financial Expenses (ex-exchange rate variation)	(1,543)	(1,505)	2.5%	(1,700)	-9.3%
Result with exchange rate variation	(91)	(81)	12.6%	(705)	-87.0%

- **Equity Income** declined 79.7% quarter-over-quarter in 1Q26, to R\$ 23.8 million, in line with the seasonal profile of the operation and the lower contribution from MRS during the period. Compared with 1Q25, equity income also declined sharply, by 69.7%, reflecting not only seasonality but also MRS's higher financial expenses and the recognition of deferred taxes during the quarter.

R\$ Millions	1Q26	4Q25	1Q26 vs 4Q25	1Q25	1Q26 vs 1Q25
MRS Logística	29	124	-76.4%	106	-72.5%
TLSA	1	(2)	-163.0%	(7)	-119.7%
Panatlântica	6	2	291.4%	4	38.4%
Equimaq S.A	(1)	3	-119.5%	3	-124.9%
Others	12	(2)	-692.1%	3	250.2%
Eliminations	(24)	(7)	238.1%	(31)	-22.3%
Equity Result with Affiliated Companies	24	117	-79.7%	78	-69.7%

- CSN reported a **Net Loss** of R\$ 555.0 million in 1Q26, which represents an improvement both in relation to the loss recorded in the previous quarter and in relation to the performance in 1Q25, mainly reflecting the impact of deferred income tax constituted in the parent company due to the increase in tax losses.

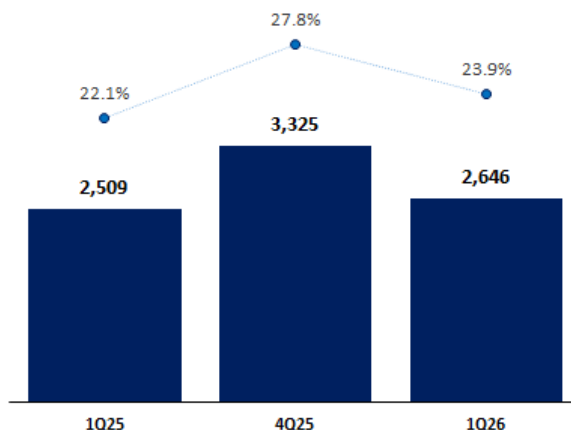
Adjusted EBITDA

R\$ Millions	1Q26	4Q25	1Q26 vs 4Q25	1Q25	1Q26 vs 1Q25
Profit (Loss) for the Period	(555)	(721)	-23.0%	(732)	-24.2%
Depreciation	1,142	959	19.1%	972	17.5%
Income Tax and Social Contribution	(457)	(19)	2305.3%	(231)	97.8%
Finance Income	1,307	1,303	0.3%	1,850	-29.4%
EBITDA (RCVM 156/22)	1,437	1,522	-5.6%	1,859	-22.7%
Other Operating Income (expenses)	914	1,544	-40.8%	445	105.4%
Free Cash Flow Hedge Accounting - Exchange rate	415	291	42.6%	193	115.0%
Free Cash Flow Hedge Accounting - Platts Index	(27)	30	-189.3%	-	0.0%
Other	526	1,223	-57.0%	252	108.7%
Net book value of assets sold	19	32	-40.6%	-	0.0%
Equity Results of Affiliated Companies	(24)	(117)	-79.5%	(78)	-69.2%
Proportional EBITDA of Jointly Owned Subsidiaries	300	344	-12.8%	283	6.0%
Adjusted EBITDA	2,646	3,325	-20.4%	2,509	5.5%

*The Company reports adjusted EBITDA excluding equity income and other operating income (expenses), as it believes these items should not be considered in the calculation of recurring operating cash generation.

- In 1Q26, **Adjusted EBITDA** reached R\$ 2,646.0 million, with an Adjusted EBITDA margin of 23.9%, which represents an annual growth of 1.8 p.p. in profitability and shows that, even in a period with intense rainfall, the Company managed to surpass the previous year's performance. This result also highlights the advantage of having a diversified operation, since those responsible for the growth were the cement and logistics segments. It is worth noting that the cement segment delivered the highest quarterly result in the Company's history, even in a seasonally weaker quarter, reinforcing its strong operating momentum. Compared with the previous quarter, the adjusted EBITDA margin declined 3.9 p.p., reflecting the seasonal profile of the operation, with heavier rainfall affecting iron ore production, as well as the impact of exchange-rate variation on exported products and the typically softer commercial activity for the steel and cement segments during the period. Looking ahead, it is also important to note that the strong commercial performance seen in the steel industry in March (accounting for half of sales for the entire quarter) can be considered a solid indication of increasing results for 2Q26, which combined with all the efficiency shown by the mining operation and the maintenance of iron ore prices at a high level, should result in a solid future performance.

Adjusted EBITDA (R\$ million) and Adjusted Margin¹ (%)

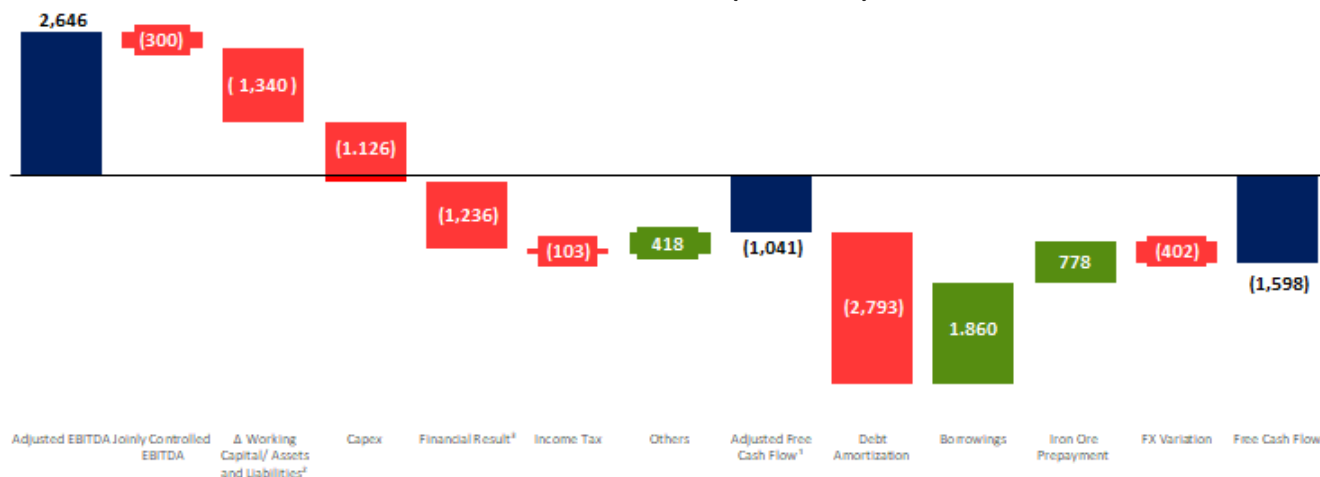


¹ Adjusted EBITDA Margin is calculated as Adjusted EBITDA divided by Adjusted Net Revenue, which considers 100% consolidation of CSN Mineração and the 37.49% stake in MRS.

Free Cash Flow

In 1Q26, **Free Cash Flow** was negative by R\$ 1,597.7 million, deteriorating versus the previous quarter. The main drivers of this cash outflow were: (i) seasonality, which led to weaker operating performance; (ii) working capital consumption; (iii) still-elevated financial expenses; and (iv) significant debt amortization during the period, evidencing that the Company has already begun deploying cash to reduce gross debt. Despite this performance, the cash flow outlook for the coming quarters is more favorable, as operating indicators are expected to improve and lower inventory levels should contribute more meaningfully to cash conversion.

Free Cash Flow in 1Q26 (R\$ million)



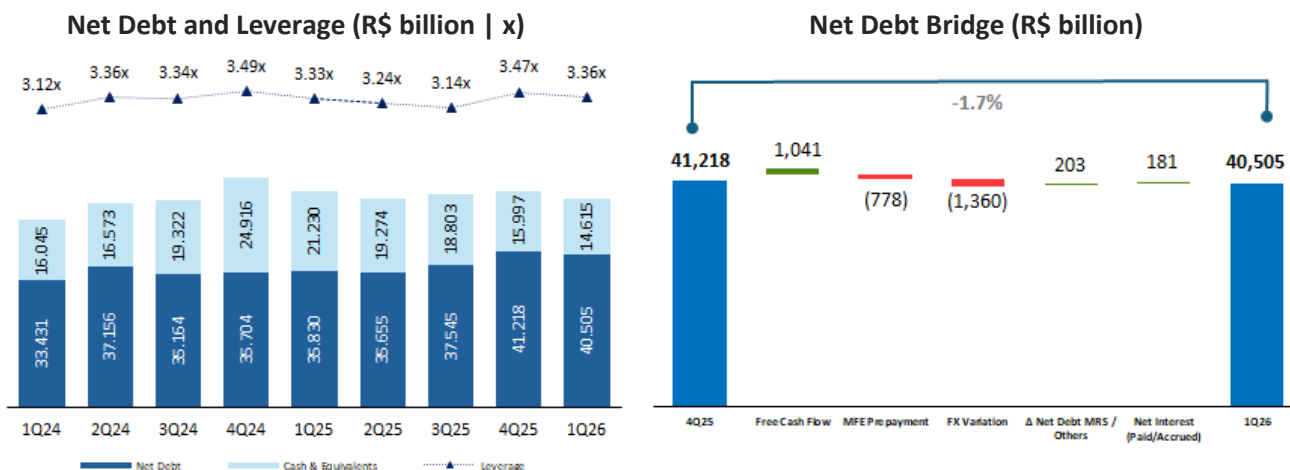
² Adjusted Working Capital is composed of changes in Net Working Capital, plus changes in long-term asset and liability accounts, excluding the net change in income tax and social contribution.

³ Financial Result: considers derivatives, financial expenses directly linked to operating activity, and interest on working capital funding.

Indebtedness

As of March 31, 2026, consolidated net debt totaled R\$ 40,505.0 million, while leverage, measured by the Net Debt/LTM EBITDA ratio stood at 3.36x, representing a further decline of 11.6 basis points following the increase recorded in the previous quarter. This performance was supported by the new iron ore prepayment agreement executed to cover part of the amortizations scheduled for this year, as well as by the positive effect of exchange-rate variation on foreign-currency debt. This improvement also shows the efforts made since the beginning of the year in order to definitively resolve the group's capital structure. In this context, the asset sale plan announced on January 15 remains fully on track, with the process attracting more interested parties than originally expected, demonstrating both the attractiveness of the assets and management's commitment to strengthening the group's financial profile. As for total cash and cash equivalents, the Company maintained its policy of preserving a robust

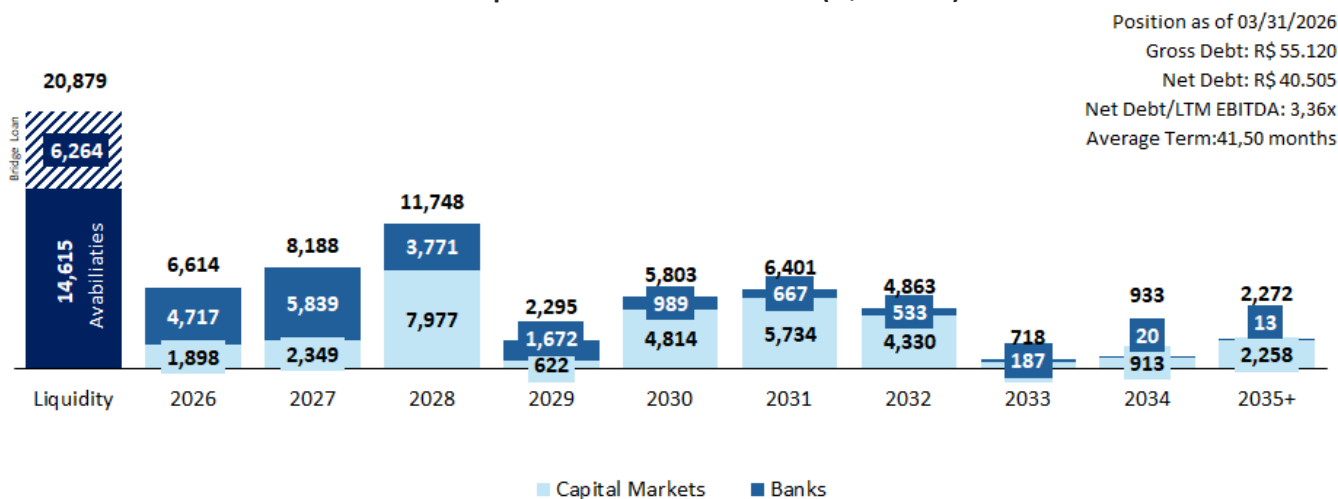
cash position, ending the quarter with R\$ 14.6 billion, an amount sufficient to cover its short-term financial obligations.



¹ Net Debt / EBITDA: debt is calculated using the period-end U.S. dollar exchange rate, while net debt and EBITDA use the average exchange rate for the period. ² Leverage calculation considers Torá's LTM EBITDA and the Usiminas shares.

CSN remains highly active in its objective of extending the debt amortization profile, with a focus on long-term transactions and the capital markets. Among the main developments early in the year, the key highlight was the bridge loan signed in mid-April with a banking syndicate in the amount of US\$ 1.2 billion, with potential expansion up to US\$ 1.4 billion. The facility has a five-year term and is intended to anticipate part of the proceeds expected from the asset sale program, with the cement operation serving as the main collateral for the transaction. These funds will be used entirely to reduce short-and-medium-term debt, with the potential to materially change the amortization schedule shown below. In addition, the Company is currently advancing financial structures that will anticipate the refinancing of short-and-medium-term debt, alongside the intended reduction in gross debt through the asset sale program.

Debt Principal Amortization Schedule (R\$ million)



¹ Includes the MRS stake (37.49%).
² Managerial Gross / Net Debt considers the MRS stake (37.49%), excluding accrued interest.
³ Average term after completion of the liability management plan.

FX Exposure

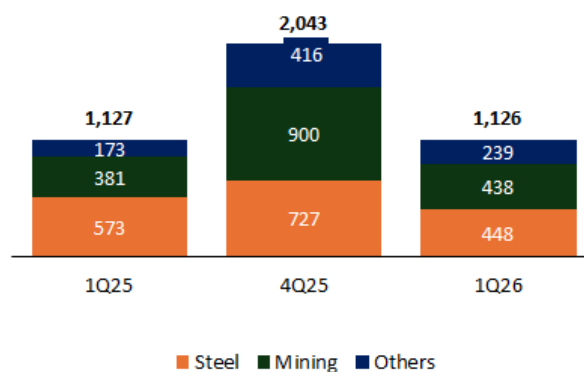
The accumulated net foreign exchange exposure in the consolidated balance sheet for 1Q26 was negative by US\$ 511.7 million, as shown in the table below, in line with the Company's policy of minimizing the impacts of foreign-exchange volatility on earnings. The hedge accounting adopted by CSN matches projected U.S. dollar export cash flows with future maturities of debt denominated in the same currency. As a result, the foreign-exchange variation of U.S. dollar-denominated debt is temporarily recorded in shareholders' equity and recognized in profit or loss when the related U.S. dollar export revenues occur.

US\$ Millions	1Q26	4Q25	1Q26 vs 4Q25	1Q25	1Q26 vs 1Q25
Cash	878	895	-2.0%	2,329	-62.3%
Accounts Recivables	184	212	-13.4%	69	166.8%
Short Term investments	456	389	17.3%	13	3366.5%
Loans and Financing	(5,845)	(6,002)	-2.6%	(6,024)	-3.0%
Suppliers	(236)	(249)	-5.3%	(303)	-22.3%
Other	(28)	(15)	90.2%	(40)	-30.6%
Natural Foreign Exch. Exposure (Assets - Liabilities)	(4,591)	(4,769)	-3.7%	(3,956)	16.1%
Derivative Instruments	4,080	4,396	-7.2%	4,978	-18.0%
Net Foreign Exchange Exposure	(512)	(373)	37.3%	1,022	-150.1%

Investments

In 1Q26, investments totaled R\$ 1,125.6 million, representing a decrease of 44.9% versus the previous quarter, reflecting lower maintenance disbursements and the Company's historical pattern of concentrating investments at year-end. Compared with the same period of the prior year, however, total investments remained broadly stable, as the reduction in capital allocated to steel was offset by the progress of strategic projects, particularly those related to investments in P15.

CAPEX (R\$ million)



Net Working Capital

Net Working Capital allocated to the business totaled R\$ 3,897.7 million in 1Q26, representing an increase of 54.4% versus the previous quarter. This performance reflects higher accounts receivable due to the stronger commercial activity in steel, as well as lower supplier balances driven by the lower volume of third-party iron ore purchases in Mining and lower inventory-related effects. Compared with 1Q25, Net Working Capital posted an even stronger increase of 70.5%, a trend observed over recent quarters that reflects the Company's operating dynamics, while maintaining levels compatible with business activity and preserving adequate financial management to meet short-term obligations.

The calculation of Net Working Capital allocated to the business excludes advances under prepayment contracts, as shown in the table below:

R\$ Millions	1Q26	4Q25	1Q26 vs 4Q25	1Q25	1Q26 vs 1Q25
Assets	15,481	14,946	3.6%	14,351	7.9%
Accounts Receivable	2,897	2,397	20.9%	2,511	15.4%
Inventory ³	10,184	10,470	-2.7%	9,928	2.6%
Taxes to Recover	1,634	1,375	18.8%	1,314	24.4%
Taxes to Recover	1,565	1,305	19.9%	1,237	26.5%
PIS/COFINS credits	69	70	-1.4%	77	-10.4%
Anticipated Expenses	582	494	17.8%	459	26.8%
Other Assets NWC ¹	184	210	-12.4%	139	32.4%
Liabilities	11,583	12,421	-6.7%	12,065	-4.0%
Suppliers	8,942	9,974	-10.3%	9,613	-7.0%
Payroll and Related taxes	993	878	13.1%	868	14.4%
Taxes Payable	621	520	19.4%	514	20.8%
Advances from Clients	704	628	12.1%	654	7.6%
Other Liabilities ²	323	422	-23.4%	417	-22.4%
Net Working Capital	3,898	2,525	54.4%	2,286	70.5%

¹ Other NWC Assets: includes advances granted and other receivables.

² Other NWC Liabilities: includes other payables, taxes payable in installments, and other provisions.

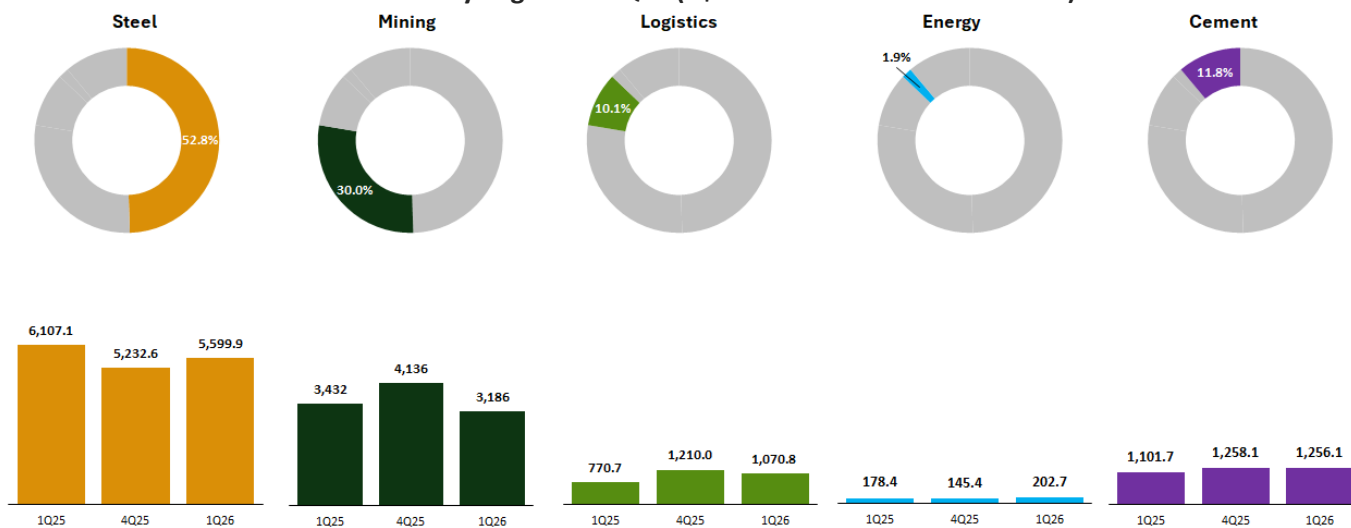
³ Inventories: excludes the effect of the provision for inventory losses/write-downs. For DIO calculation, warehouse inventory balances are not considered.

Business Segment Results

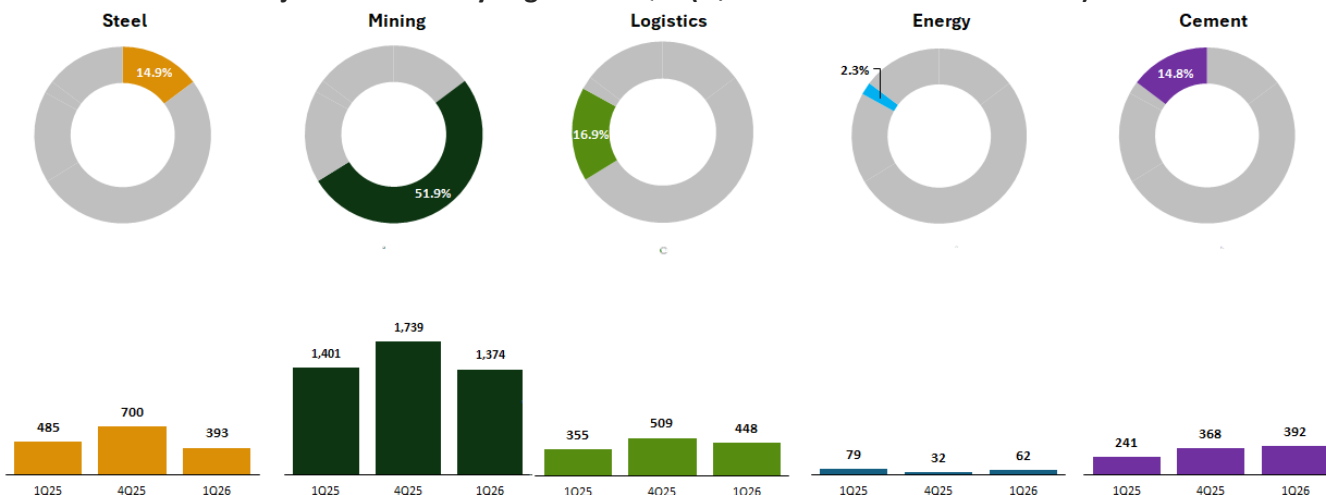
STEEL	MINING	CEMENT	LOGISTICS	ENERGY
<p>Brazil</p> <ul style="list-style-type: none"> Usina Presidente Vargas Porto Real Paraná Prada Distribuição Prada Embalagens <p>Outside BRA</p> <ul style="list-style-type: none"> Lusosider Stahlwerk Thüringen (SWT) LLC Gramperfil Galvacolor 	<p>CSN Mineração</p> <ul style="list-style-type: none"> Casa de Pedra Pires Cargo Terminal – Port of Itaguaí (TECAR), <p>Minérios Nacional</p> <p>Estanho Rondônia (ERSA)</p>	<p>CSN Cimentos</p> <ul style="list-style-type: none"> Cement Operation Aggregate Operation Concrete Operation Agricultural Limestone Operation Fortaço Franchising 	<p>Railway</p> <ul style="list-style-type: none"> Ferrovias Transnordestina – FTL Transnordestina Logística – TSLA MRS Logística Nordeste Logística – NELOG <p>Port</p> <ul style="list-style-type: none"> Container Terminal – Port of Itaguaí (TECON) <p>Multimodal</p> <ul style="list-style-type: none"> Tora Group 	<p>CEEE-G</p> <p>Itá HPP</p> <p>Iguarapava Consortium</p> <p>Companies allocated to the business</p> <p><u>Steel: CTE Volta Redonda</u></p> <p><u>Mining: Quebra-Queixo HPP</u></p> <p><u>Cement: SHP Sacre, Santa Ana SHP and SHP Cachoeira dos Macacos</u></p>

Note: The MRS Logística stake is allocated between CSN Mineração (29.91%) and Companhia Siderúrgica Nacional (7.58%).

Net Revenue by Segment: 1Q26 (R\$ million - before eliminations)



Adjusted EBITDA by Segment: 1Q26 (R\$ million - before eliminations)



1Q26 Results (R\$ Million)	Steel	Mining	Logistics (Ports)	Logistics (Railway)	Logistics (Multimodal)	Energy	Cement	Corporate Expenses	Consolidated
Net Revenue	5,600	3,186	79	689	303	203	1,256	(712)	10,604
Domestic Market	3,832	317	79	689	297	203	1,256	(1,251)	5,423
Foreign Market	1,768	2,869	-	-	6	-	-	539	5,181
COGS	(5,245)	(2,101)	(62)	(412)	(269)	(154)	(823)	986	(8,081)
Gross Profit	354	1,085	17	277	35	48	433	274	2,523
SGA	(330)	(77)	(3)	(64)	(12)	(9)	(260)	(583)	(1,338)
Depreciation	368	366	11	136	32	22	220	(15)	1,142
Net book value of assets sold	-	-	-	-	19	-	-	-	19
Proporcional EBITDA Joint Controller	-	-	-	-	-	-	-	300	300
Adjusted EBITDA	393	1,374	25	349	74	62	392	(24)	2,646
Adjusted EBITDA Margin	7.0%	43.1%	31.3%	50.6%	24.5%	30.5%	31.2%	3.3%	23.9%

4Q25 Results (R\$ Million)	Steel	Mining	Logistics (Ports)	Logistics (Railway)	Logistics (Multimodal)	Energy	Cement	Corporate Expenses	Consolidated
Net Revenue	5,233	4,136	90	797	324	145	1,258	(579)	11,403
Domestic Market	3,818	413	90	797	317	145	1,258	(1,399)	5,439
Foreign Market	1,415	3,722	-	-	6	-	-	820	5,964
COGS	(4,508)	(2,637)	(65)	(448)	(298)	(128)	(826)	1,173	(7,735)
Gross Profit	725	1,499	25	349	26	18	432	594	3,668
SGA	(322)	(94)	(5)	(88)	(19)	(8)	(286)	(857)	(1,678)
Depreciation	297	334	11	135	42	22	222	(104)	959
Net book value of assets sold	-	-	-	-	32	-	-	-	32
Proporcional EBITDA Joint Controller	-	-	-	-	-	-	-	344	344
Adjusted EBITDA	700	1,739	32	396	81	32	368	(23)	3,325
Adjusted EBITDA Margin	13.4%	42.0%	35.1%	49.7%	25.1%	22.2%	29.2%	3.9%	27.8%

1Q25 Results (R\$ Million)	Steel	Mining	Logistics (Ports)	Logistics (Railway)	Logistics (Multimodal)	Energy	Cement	Corporate Expenses	Consolidated
Net Revenue	6,107	3,432	86	685	-	178	1,102	(682)	10,908
Domestic Market	4,217	429	86	685	-	178	1,102	(1,182)	5,515
Foreign Market	1,890	3,003	-	-	-	-	0	499	5,392
COGS	(5,664)	(2,284)	(62)	(420)	-	(113)	(807)	974	(8,375)
Gross Profit	444	1,149	24	265	-	66	294	291	2,532
SGA	(339)	(66)	(3)	(63)	-	(9)	(261)	(536)	(1,278)
Depreciation	380	318	13	119	-	22	208	(89)	972
Proporcional EBITDA Joint Controller	-	-	-	-	-	-	-	282	282
Adjusted EBITDA	485	1,401	34	321	-	79	241	(51)	2,509
Adjusted EBITDA Margin	7.9%	40.8%	39.6%	46.9%	0.0%	44.2%	21.9%	7.5%	22.1%

Steel Results

According to the World Steel Association (WSA), global crude steel production totaled 459.2 million tons in 1Q26, representing a decrease of 2.3% versus the same period of 2025. China remained the world’s leading producer, with 247.6 million tons, a decrease of 4.6% year-over-year, reflecting the continuation of a more challenging environment for the Chinese steel industry. By contrast, India maintained its growth trajectory, with production of 44.7 million tons, an increase of 10.8% in the period, while the United States posted an increase of 5.7%, reaching 21.0 million tons.

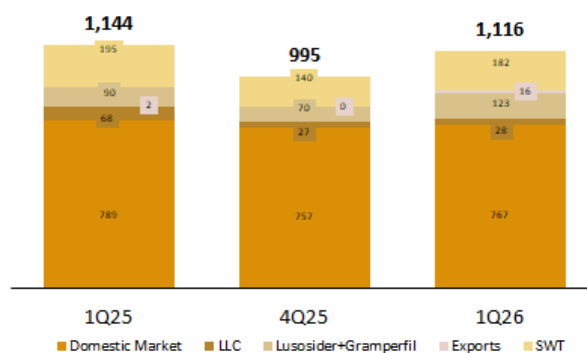
Brazil maintained its prominent position in global steelmaking, remaining among the world’s top 10 crude steel producers, with output of 8.1 million tons, behind only major global producers such as China, India, the United States, Japan, Russia, South Korea, Türkiye and Germany. In South America, the country remained the leading regional producer, accounting for the largest share of the continent’s output in the quarter.

OPERATING AND SALES PERFORMANCE

At Presidente Vargas Steelworks (UPV), slab production totaled 764 thousand tons in 1Q26, a decrease of 3.8% versus 4Q25 and 5.9% versus the same period of the previous year, reflecting not only the seasonally weaker profile of the quarter, but also the ongoing blast furnace maintenance shutdown and the inventory reduction initiative currently underway in the steel segment. Following the same trend, production of flat rolled steel, the Company’s main market, reached 713 thousand tons in 1Q26, representing a decrease of 9.8% and 8.0% versus 4Q25 and 1Q25, respectively.

Long steel production, in turn, totaled 62 thousand tons in 1Q26, remaining stable versus both the previous quarter and the same period of 2025.

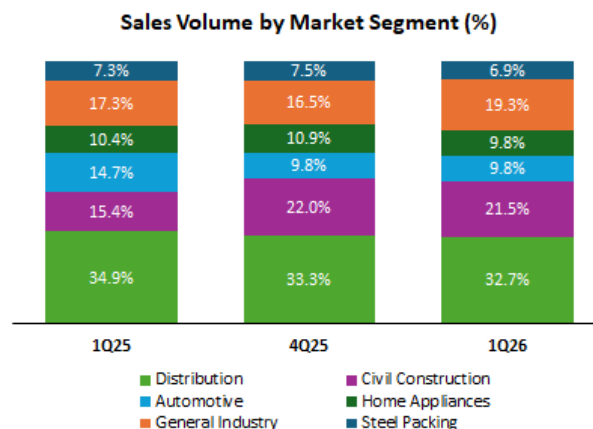
Sales Volume (k tons) - Steel



Total sales in 1Q26 reached 1,116 thousand tons, representing an increase of 12.1% versus 4Q25, but a decrease of 2.5% compared with the same period of the previous year. This performance still reflects the pressure exerted by imported material on domestic sales, particularly in the first two months of the quarter, when orders were brought forward in an attempt to avoid protective measures. On the other hand, the increase versus the previous quarter was driven exclusively by March performance, when the first effects of antidumping measures became visible and commercial activity in steel was particularly strong.

Domestic market sales totaled 767 thousand tons in the quarter, a decrease of 2.8% versus 1Q25, but an increase of 1.3% compared with 4Q25. Export sales, in turn, totaled 349 thousand tons, representing an increase of 46.8% versus 4Q25 and a slight decrease of 1.8% versus the same period of the previous year. 1Q26 was marked by the resumption of 16 thousand tons of direct steel exports, a volume higher than the total recorded in all of 2025. The remaining volume sold abroad was handled through the Company’s subsidiaries, namely 28 thousand tons through LLC, 182 thousand tons through SWT, and 123 thousand tons through Lusosider and Gramperfil.

With respect to total sales volume, the main highlight in 1Q26 was the General Industry segment, which posted an increase of 2.8 p.p. in share versus 4Q25 and 2.0 p.p. versus the same period of the previous year, reaching 19.3% of total sales. The remaining segments continued to be affected by competition from imported material, with Packaging (6.9%) being the most impacted over recent quarters, even after the Brazilian government approved the antidumping process for tinsplate in August 2025. On a year-over-year basis, the Civil Construction segment stood out the most, with an increase of 6.9 p.p., continuing the trend observed throughout 2025 and reaching 21.5% of the Company's sales mix in 1Q26. By contrast, the Automakers (9.8%) and Distribution (32.7%) segments posted decreases of 4.9 p.p. and 2.2 p.p., respectively, still reflecting the significant penetration of imported steel.

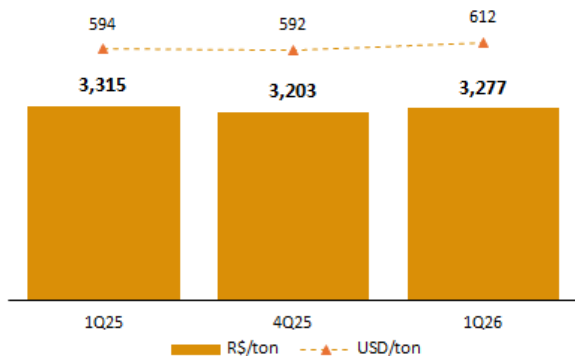


In 1Q26, the Brazilian steel market posted mixed dynamics, with positive signs in important steel-consuming sectors, but still under pressure from a challenging competitive environment and high import volumes. According to Instituto Aço Brasil, Brazilian crude steel production totaled 8.1 million tons, a decrease of 3.1% versus 1Q25. In the same period, domestic sales reached 5.1 million tons, representing a year-over-year decrease of 1.1%, while apparent consumption totaled 6.6 million tons, also showing a decrease of 0.8% year-over-year. Imports, in turn, totaled 1.8 million tons, representing an annual increase of 4.2%. It is still too early to conclude whether this performance reflects continued competitive pressure from imports or merely the bringing forward of orders ahead of the implementation of protective measures.

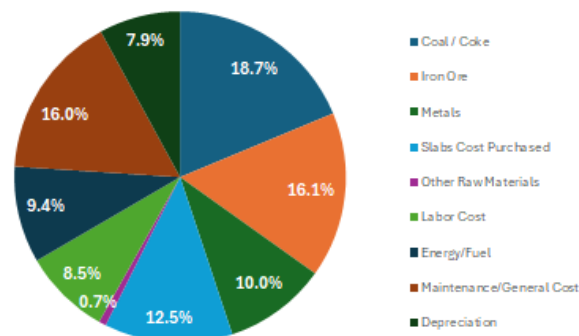
In the automotive sector, an important steel-consuming segment, ANFAVEA reported an improvement in the quarter, with production of 634.7 thousand vehicles, representing an increase of 6.0% versus 1Q25. Total sales reached 625.2 thousand units, an increase of 13.3%, driven by the strong performance recorded in March, which posted the highest production level since the pre-pandemic period.

- **Net Revenue** in the Steel segment reached R\$ 5,599.9 million in 1Q26, representing an increase of 7.0% versus the previous quarter, reflecting the commercial improvement observed during the period, particularly in export markets. This increase was supported by higher sales volumes, which more than offset the decrease in average prices resulting from the negative exchange-rate effect during the period. Compared with 1Q25, revenue posted a decrease of 8.3%, driven by the combination of slightly weaker commercial activity, lower average prices due to the exchange-rate effect, and a product mix with lower value added.
- The **Average Price** in 1Q26 reached R\$ 4,827/ton in the domestic market, remaining stable versus 4Q25, but showing a decrease of 8.1% versus 1Q25. During the quarter, the Company had to reverse the price increase implemented in January following a more challenging start to the year, marked by high levels of imported steel in the first two months, gaining volume on products with lower added value in the final sales mix. On the other hand, conditions improved substantially in March, both in terms of pricing and mix, which should support better performance in the coming months. In the foreign market, the average price was negatively impacted by the exchange rate and reached R\$ 4,920/ton.
- The **Slab Cost**, in turn, reached R\$ 3,277/ton in 1Q26, posting an increase of 2.3% versus the previous quarter, the first increase recorded since 1Q25. Although the Company has consistently demonstrated efficiency and optimization in its production costs, higher energy and fuel costs directly affected slab cost in the quarter.

Slab Cost (R\$/ton; US\$/ton) – Steel

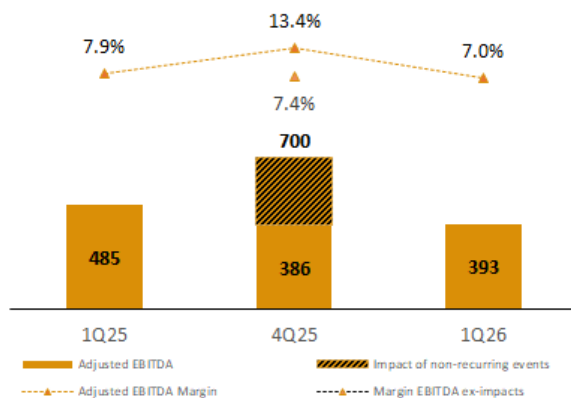


Production Cost - 1Q26 - Steel



- In 1Q26, **Adjusted EBITDA** in the Steel segment reached R\$ 393.4 million, representing a decrease of 18.8% versus 1Q25 and an increase of 1.9% compared with normalized EBITDA excluding non-recurring effects in 4Q25. Adjusted EBITDA margin stood at 7.0%, representing a decrease of 0.9 p.p. versus 1Q25. This decline in profitability still reflects the challenging environment observed in the Brazilian market, particularly when considering the impact of imported material pressure on domestic pricing over the past 12 months. On the other hand, signs of improvement are already visible, and the result posted in March is a clear indication of the positive effect that protective measures may have on competitiveness and pricing for local producers. In this respect, 1Q26 results reflect the pressures faced in 2025 much more than the reality already observed in the domestic market, with stronger volume and prices and operations already pointing towards better profitability.

Adjusted EBITDA and EBITDA Margin - Steel



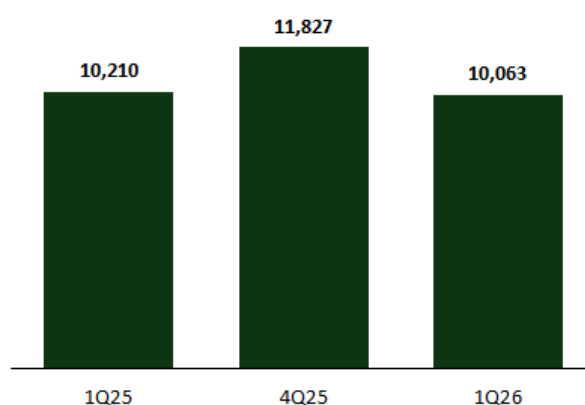
Mining Results

1Q26 was marked by a balanced environment in the seaborne iron ore market, with prices remaining supported despite a less robust backdrop for steel demand in China and higher global fuel costs due to the escalation of the conflict in the Middle East. Throughout the quarter, the market saw a combination of inventory restocking by Chinese steelmakers and disciplined global supply, together with seasonal impacts on Brazilian and Australian production due to the rainy season and cyclones, respectively, although at higher volumes than those observed in the same period of 2025. This context contributed to keeping prices relatively stable year-over-year, albeit slightly below the levels seen in the previous quarter. In China, the world’s main iron ore consuming market, crude steel production declined during the period, reflecting continued pressure in the real estate sector and margins that remained under pressure for local steelmakers. Even so, demand for imported iron ore remained resilient, supported by inventory restocking. In addition, Chinese steel exports remained strong, helping offset softer

domestic demand. In this context, iron ore prices remained resilient and closed 1Q26 at an average of US\$ 104.00/dmt (IODEX Fe61% North China), slightly below the US\$ 105.99/dmt recorded in 4Q25 and broadly in line with the level observed in 1Q25 (US\$ 103.6/dmt).

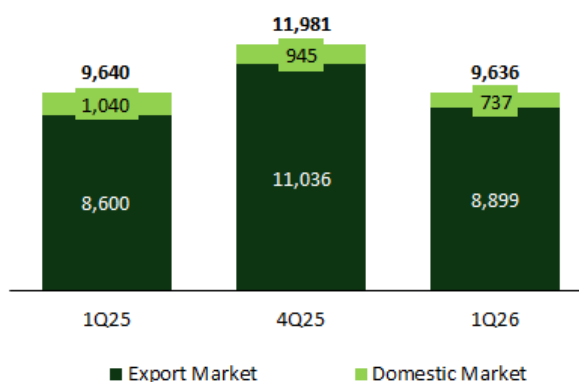
As for the seaborne freight market, 1Q26 showed signs of deterioration, with the BCI C3 route (Tubarão-Qingdao) posting an average freight rate of US\$ 24.83/t, compared with US\$ 23.88/t in 4Q25 and US\$ 19.48/t in 1Q25. This performance reflected higher freight rates even in a seasonally weaker period, supported by consistent iron ore flows from Brazil and Australia to China, as well as the structural increase in bauxite exports from Guinea, which contributed to longer average sailing distances. On the supply side, temporary vessel removals for maintenance and operational inefficiencies associated with the geopolitical backdrop, particularly in the Middle East, constrained the availability of Capesize vessels. By the end of March, higher fuel prices had become an additional source of pressure on freight costs, pushing the C3 index above US\$ 30/t, despite the correction in time-charter rates.

Total Production - Mining (thousand tons)



- Iron Ore Production** (including third-party purchases) reached 10,063 thousand tons in 1Q26, representing a decrease of 14.9% versus 4Q25 and 1.4% versus 1Q25. This performance mainly reflects the typical seasonality between the fourth and first quarters of the year, combined with the heavier rainfall recorded during the period. It is worth noting, however, that own production increased 6.4% year-over-year, demonstrating not only the operational excellence the Company has been achieving, but also the resilience of the operation in periods of heavier rainfall. In other words, the quarter's result was affected primarily by the reduction in third-party purchases, which was also influenced by the adverse weather conditions seen during the period.

Sales Volume - Mining (thousand tons)



- Sales Volume** reached 9,636 thousand tons in 1Q26, representing a decrease of 19.6% versus 4Q25, but remaining in line with 1Q25. TECAR posted a new record for shipments in a first quarter, totaling 8,724

thousand tons, representing an increase of 1.4% year-over-year. This performance reinforces the robustness and efficiency of the Company’s logistics infrastructure, which has continued to show consistent progress quarter after quarter.

- In 1Q26, **Adjusted Net Revenue** totaled R\$ 3,186.2 million, representing a decrease of 23.0% versus 4Q25, due to the seasonal profile of the operation and the exchange-rate impact during the period. Compared with the same period of the previous year, the line also posted a decrease of 8.0%, driven exclusively by exchange-rate movements, as volumes and prices remained at similar levels. In this regard, **Unit Net Revenue** reached **US\$ 62.6** per ton in 1Q26, remaining virtually stable versus both 4Q25 and 1Q25. On a quarter-over-quarter basis, unit net revenue posted a slight decrease of 1.1% due to higher seaborne freight costs, while on a year-over-year basis, the increase of 1.0% in unit net revenue reflects improved product quality, which more than offset the rise in freight costs.
- **Cost of Products Sold (COGS)** in Mining totaled R\$ 2,101.2 million in 1Q26, representing a decrease of 20.3% versus the previous quarter and reflecting the reduction in sales volume during the period as a result of seasonality, as well as lower purchase volumes. Compared with the same period of 2025, the decrease was 8.0%, mainly as a result of lower purchase volumes and a higher share of own production. **C1**, in turn, reached US\$ 23.1/t in 1Q26, compared with US\$ 23.4/t in 4Q25 and US\$ 21.0/t in 1Q25. The quarter-over-quarter decrease reflects lower production costs, despite lower volumes, and the negative exchange-rate effect, while the year-over-year increase reflects the impact of currency appreciation and higher logistics costs, partially offset by higher production volumes, which helped dilute fixed costs.
- In 1Q26, **Adjusted EBITDA** in Mining totaled R\$ 1,374.3 million, with an adjusted EBITDA margin of 43.1%, representing an expansion of 1.1 p.p. and 2.3 p.p. versus 4Q25 and 1Q25, respectively. This increase in profitability was achieved even in a quarter marked by heavy rainfall and geopolitical conflicts that affected costs. Also contributing to this performance were the maintenance of prices at elevated levels, which offset freight pressure, and the improvement in the mix of exported material, with a greater share of own production.

EBITDA RECONCILIATION CHART

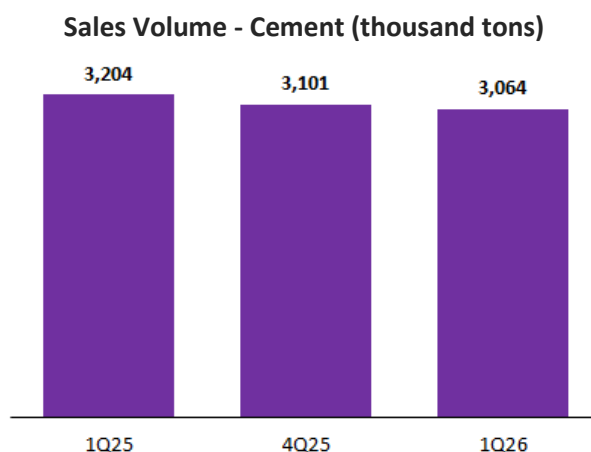


Cement Results

According to the National Union of the Cement Industry (SNIC), the Brazilian cement industry sold 15.9 million tons in 1Q26, representing an increase of 1.8% versus the same period of the previous year. In March alone, sales reached 5.8 million tons, corresponding to an increase of 9.1% versus the same period of 2025. The quarter’s performance reflected resilient domestic demand, supported by a strong labor market, rising wage mass and improving consumer confidence. The sector also benefited from favorable real estate market dynamics and the impact of the Minha Casa Minha Vida program, which continues to be an important driver of cement demand in Brazil. Despite this positive backdrop, the sector continues to monitor sources of pressure such as high interest rates, household indebtedness and delinquency levels, as well as the volatility of energy and logistics costs,

especially in light of higher fuel prices and their impact on freight, petroleum coke and other inputs across the production chain.

In CSN's case, the typical seasonality of the period and the heavier incidence of rainfall resulted in a decrease of 1.2% in sales volume in 1Q26 versus the previous quarter and 4.5% versus 1Q25, totaling 3.064 million tons sold in the quarter. This decrease also reflects the Company's commercial strategy of prioritizing value over volumes, given the more favorable market conditions observed during the period.



- In 1Q26, **Net Revenue** reached R\$ 1,256.1 million, remaining in line with the previous quarter, but representing an increase of 14.0% versus 1Q25. This result reflects the improvement in prices observed during the period, particularly after the increases implemented in recent months. The performance is consistent with the more favorable commercial environment seen in the cement market, characterized by resilient demand and higher capacity utilization among local producers.
- **Cost of Product Sold** in the Cement segment totaled R\$ 823.4 million in 1Q26, remaining stable versus the previous quarter, but representing an increase of 2.0% versus 1Q25 due to higher raw material and freight costs.
- As a result, **Adjusted EBITDA** reached R\$ 392.5 million in 1Q26, representing an increase of 6.7% versus 4Q25 and 62.7% versus the same period of 2025. This was the highest EBITDA ever recorded in the Company's history for the segment, highlighting the strength of the operation and the Company's ability to monetize the business, while reinforcing its competitive advantages through newer plants and a fully vertically integrated management model. Profitability, in turn, posted a quarter-over-quarter expansion of 2.0 p.p. and a year-over-year expansion of 9.4 p.p., surpassing the 30% level with an adjusted EBITDA margin of 31.2% in the period. The result for the quarter reinforces the excellent momentum seen in the segment, establishing the cement operation as an important growth driver for consolidated results in 2026.

Energy Results

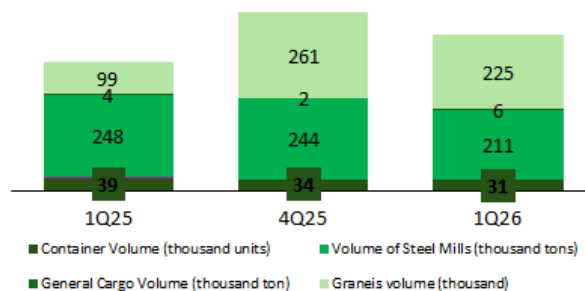
In 1Q26, Net Revenue in the Energy segment reached R\$ 202.7 million, representing an increase of 39.4% versus 4Q25 and 13.6% versus 1Q25. Adjusted EBITDA totaled R\$ 61.9 million in the quarter, with an adjusted EBITDA margin of 30.5%.

Logistics Results

In 2026, the Logistics segment remains one of the main pillars of CSN's verticalization strategy and one of the group's key growth drivers. In port operations, volume handled at TECON in 1Q26 totaled 31 thousand container units, an annual decrease of 20.6%; 211 thousand tons of steel products, an annual decrease of 14.9%; 6 thousand

tons of general cargo, an annual increase of 33.1%; and 225 thousand tons of bulk cargo, an annual increase of 126.9%.

Shipment Volume at TECON - Port Logistics



In financial terms, total Net Revenue in the segment reached R\$ 1,070.8 million in 1Q26, representing a decrease of 11.5% versus 4Q25, due to seasonal effects associated with heavier rainfall. Rail Logistics posted net revenue of R\$ 688.9 million, representing a decrease of 13.5% versus 4Q25, while Multimodal Logistics recorded net revenue of R\$ 303.5 million, representing a decrease of 6.3% versus 4Q25. Port Logistics, in turn, posted revenue of R\$ 78.7 million in the quarter, representing a decrease of 12.5% versus 4Q25.

Adjusted EBITDA, in turn, totaled R\$ 447.7 million in 1Q26, representing a decrease of 12.0% versus 4Q25, with an adjusted EBITDA margin of 41.8%, a decrease of 0.2 p.p. The decrease reflects seasonality and the weather-related impact on the rail mode, which posted Adjusted EBITDA of R\$ 348.8 million, representing a decrease of 11.9% versus 4Q25, and a margin of 50.6%, an increase of 0.6 p.p. Even so, the segment maintained an EBITDA margin above 40% in the quarter, underscoring the operational resilience of CSN’s logistics platform and the strength of its integrated model, even amid negative seasonality and adverse weather conditions.

ESG - Environmental, Social & Governance

ESG PERFORMANCE - CSN GROUP

In recent years, CSN has adopted a separate and dedicated format for disclosing its ESG initiatives and performance, providing individual access to its ESG indicators and results. This model enables stakeholders to access the main quarterly results and indicators and monitor them more effectively and efficiently. Access is available through the results center on CSN’s IR website: <https://ri.csn.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>.

The information included in this earnings release has been selected based on its relevance and materiality to the Company. Quantitative indicators are presented in comparison with the period that best reflects each metric for monitoring purposes. Accordingly, some are compared with the same quarter of the previous year, while others are compared with the average of the prior period, ensuring comparability based on seasonality and reporting frequency. Additionally, it is important to note that the ESG Performance Report also incorporates the performance indicators of CSN Cimentos assets acquired in 2022, as well as the assets of Tora Logística, Gramperfil and Galvacolor, acquired in 2025. As a result, some absolute indicators may show significant variations when compared with the previous period.

More detailed historical information on CSN’s performance and initiatives is available in the 2025 Integrated Report, published in April 2026 (<https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/c13bfd26-0e38-40d4-80f7-8990c9e1d702/6a44cd74-bf97-1d51-0eee-cd27188e9f2f?origin=2>). ESG indicators are reviewed annually in connection with the closing of the Integrated Report; accordingly, the information contained in quarterly earnings releases may be subject to adjustments arising from this process.

It is also possible to monitor CSN’s ESG performance in a fast and transparent manner on our website through the following address: <https://esg.csn.com.br>.

Capital Markets

In the **first quarter of 2026**, CSN shares declined 31.3%, while the Ibovespa increased 16.3% over the same period. Average daily trading volume of CSNA3 on B3 totaled R\$ 125.2 million. On the *New York Stock Exchange* (NYSE), the Company's *American Depositary Receipts* (ADRs) declined 22.5% in 1Q26, while the *Dow Jones* index declined 3.6%. Average daily trading volume of the ADRs (SID) on the NYSE totaled US\$ 9.1 million in 1Q26.

	1Q26
Number of shares (thousand)	1.326.094
Closing Price (R\$/share)	6,14
Closing Price (US\$/ADR)	1,24
Market Capitalization (R\$ million)	8.142
Market Capitalization (US\$ million)	1.644
CSNA3 Performance (BRL)	-31,3%
SID Performance (USD)	-22.5%
Ibovespa Performance (BRL)	+16,3%
Dow Jones Performance (USD)	-3,6%
Average Daily Volume (thousand shares)	15.285
Average Daily Volume (R\$ thousand)	125.230
Average Daily Volume (thousand ADRs)	5.800
Average Daily Volume (US\$ thousand)	9.115
<i>Source: Bloomberg</i>	

Earnings Conference Call: 1Q26 Earnings Presentation Webcast

Investor Relations Team

Conference call in Portuguese with simultaneous translation into English

May 14, 2026

11:30 a.m. (Brasília time)

10:30 a.m. (New York time)

Webinar: [click here](#)

Antonio Marco Campos Rabello - CFO and Executive Officer of Investor Relations

Pedro Gomes de Souza (pedro.gs@csn.com.br)

Mayra Favero Celleguin (mayra.celleguin@csn.com.br)

Some statements contained herein are forward-looking statements that express or imply expected results, performance or events. These statements include future results that may be influenced by historical results and by the statements set forth under "Outlook." Actual results, performance and events may differ materially from the assumptions and expectations expressed herein and are subject to risks such as: general economic conditions in Brazil and other countries; interest-rate and exchange-rate levels; protective measures in the U.S., Brazil and other countries; changes in laws and regulations; and general competitive factors on a global, regional or national basis.

INCOME STATEMENT FOR THE YEAR CONSOLIDATED
Corporate Law (In Thousand of Reais)

	1Q26	4Q25	1Q25
Net Sales Revenue	10,603,772	11,403,163	10,907,629
Domestic Market	5,414,874	5,439,724	5,515,510
Foreign Market	5,188,898	5,963,439	5,392,119
Cost of Goods Sold (COGS)	(8,081,068)	(7,735,030)	(8,375,386)
COGS, without Depreciation and Exhaustion	(6,965,230)	(6,798,961)	(7,428,084)
Depreciation/Exhaustion allocated to cost	(1,115,838)	(936,069)	(947,302)
Gross Profit	2,522,704	3,668,133	2,532,243
Gross Margin (%)	23.8%	32.2%	23.2%
Selling, General and Administrative Expenses	(1,311,798)	(1,678,429)	(1,277,630)
Selling Expenses	(1,083,233)	(1,397,815)	(1,046,247)
General and Administrative Expenses	(228,565)	(257,829)	(206,677)
Depreciation and Amortization in Expenses	(26,105)	(22,785)	(24,706)
Other Net Income (Expenses)	(914,234)	(1,543,742)	(445,410)
Equity Result	23,777	116,890	78,434
Operating Profit Before Financial Result	294,344	562,852	887,637
Net Financial Result	(1,306,852)	(1,302,773)	(1,850,347)
Profit before income tax and social security contributions	(1,012,508)	(739,921)	(962,710)
Income Tax and Social Contribution	457,485	18,706	231,130
Net Profit (Loss) for the Period	(555,023)	(721,215)	(731,580)

**BALANCE SHEET
Corporate Law (In Thousand of Reais)**

	3/31/26	12/31/25	3/31/25
Current Assets	29,391,868	30,330,629	35,568,495
Cash and Cash Equivalents	12,822,834	14,421,022	19,787,406
Financial Investments	616,711	642,715	963,730
Accounts Receivable	2,897,876	2,397,033	2,511,099
Inventory	10,170,174	10,455,500	9,923,125
Taxes to be recovered	1,666,038	1,376,434	1,538,674
Other Current Assets	1,218,235	1,037,925	844,461
Prepaid Expenses	581,650	493,924	458,181
Dividends to be received	217,746	76,026	202,492
Derivative financial instruments	7,455	-	31,217
Other	411,384	467,975	152,571
Non-Current Assets	69,736,468	70,244,740	64,189,777
Long-Term achievable	16,466,278	17,027,420	17,006,420
Financial Investments Valued at Amortized Cost	25,867	25,257	196,820
Inventory	2,136,768	2,073,526	1,859,807
Deferred Taxes	7,104,779	7,100,375	6,914,405
Other Non-Current Assets	7,198,864	7,828,262	8,035,388
Taxes to be recovered	3,782,617	3,976,900	2,707,319
Judicial deposits	620,990	621,012	621,327
Prepaid expenses	66,134	68,059	57,959
Credits Related Parties	1,663,922	2,137,883	3,761,323
Other	1,065,201	1,024,408	887,460
Investments	8,181,651	8,292,026	6,040,046
Equity Interests	7,963,139	8,072,501	5,838,985
Investment Properties	218,512	219,525	201,061
Immobilized	34,133,001	33,919,169	30,749,695
Fixed assets in operation	33,235,726	32,960,153	29,984,450
Right of Use in Lease	897,275	959,016	765,245
Intangible	10,955,538	11,006,125	10,393,616
Total Asset	99,128,336	100,575,369	99,758,272
Current Liabilities	26,481,943	28,074,399	21,729,319
Social and Labor Obligations	579,876	549,940	559,977
Suppliers	6,531,907	7,162,929	6,660,988
Tax Obligations	771,441	736,075	633,924
Loans and Financing	9,075,555	10,428,559	5,493,040
Other Obligations	9,467,155	9,135,441	8,265,612
Dividends and JCP payable	1,140,000	358,040	61,488
Advance of customers	4,530,955	4,347,937	4,176,091
Suppliers - Risk Withdrawn	2,410,807	2,905,018	3,045,606
Rental Liabilities	212,434	238,702	203,438
Derivative financial instruments	1,731	67,304	-
Other obligations	1,171,228	1,218,440	778,989
Tax, Social Security, Labor and Civil Provisions	56,009	61,455	115,778
Non-Current Liabilities	56,752,110	56,764,620	61,768,891
Loans, Financing and Debentures	41,359,574	42,495,988	47,773,029
Other obligations	12,313,146	11,276,436	10,544,927
Advance of customers	9,787,198	9,026,766	8,996,471
Rental Liabilities	839,137	855,037	650,370
Derivative financial instruments	141,085	153,507	96,820
Other Obligations	1,545,726	1,241,126	801,266
Deferred Taxes	571,484	589,451	512,577
Tax, Social Security, Labor and Tax Provisions	867,359	812,721	1,272,725
Other Provisions	1,640,547	1,590,024	1,665,633
Provisions for Environmental Liabilities and Deactivation	1,217,461	1,187,609	1,178,090
Pension and Health Plan	423,086	402,415	487,543
Equity	15,894,283	15,736,350	16,260,062
Realized Share Capital	10,240,000	10,240,000	10,240,000
Capital Reserve	1,758,328	2,056,970	2,056,970
Profit Reserves	-	-	1,799,384
Accumulated Profit	(818,520)	(202,989)	(619,145)
Other Comprehensive Results	1,669,953	782,078	(393,320)
Participation Non-Controlling Shareholders	3,044,522	2,860,291	3,176,173
TOTAL LIABILITIES AND SHAREHOLDERS' EQUITY	99,128,336	100,575,369	99,758,272

CONSOLIDATED CASH FLOW			
Corporate Law (thousands of reais)			
	1Q26	4Q25	1Q25
Net Cash Flow from Operating Activities	(776,501)	33,490	(1,153,595)
Net profit / (loss) for the year attributable to controlling shareholders	(615,532)	(1,080,146)	(619,146)
Net profit / (loss) for the year attributable to non-controlling shareholders	60,509	358,933	(112,434)
Charges on loans and financing raised	928,280	977,037	1,021,836
Charges on loans and financing granted	(55,241)	(103,090)	(95,345)
Charges on lease liabilities	31,084	31,392	25,139
Depreciation, depletion and amortization	1,155,156	1,062,179	999,188
Equity income	(23,777)	(116,890)	(78,434)
Deferred taxes	(572,776)	(299,718)	(434,902)
Tax, social security, labor, civil and environmental provisions	62,401	(34,083)	15,428
Exchange, monetary and cash flow hedge variations	(62,632)	572,834	(172,559)
Write-offs of fixed and intangible assets	2,024	66,026	(12,886)
Share update - VJR	(46,230)	(108,605)	(50,772)
Provisions for environmental liabilities and decommissioning	29,851	(16,304)	44,720
Dividends from investees	-	(2,756)	-
Provision (Reversal) for consumption and services	(13,019)	128,359	(34,048)
Other provisions	50,684	25,194	17,803
Variations in assets and liabilities	(615,571)	(159,391)	(632,256)
Accounts receivable - third parties	(447,284)	435,168	547,478
Accounts receivable - related parties	(45)	(10,287)	(2,768)
Inventories	104,569	26,456	(3,243)
Dividends and credits with related parties	-	130,492	1,317
Taxes to be offset	(95,320)	(399,035)	(76,918)
Judicial deposits	(1,648)	2,988	10,791
Suppliers - Drawn Risk and Forfeiting	(554,587)	7,687	(393,885)
Wages and social charges	(490,496)	720,300	147,404
Taxes	31,608	(139,827)	-
Accounts payable - related parties	38,202	(63,045)	(98,078)
Liabilities from mining and energy contracts	(65,086)	(801)	(23,179)
Advances from customers - Glencore	867,195	(808,293)	(737,841)
Others	(2,679)	(61,194)	(3,334)
Other payments and receivables	(1,091,712)	(1,267,480)	(1,034,927)
Interest paid	(878,933)	(1,211,529)	(962,355)
Receipts/payments from derivative transactions	(212,779)	(55,951)	(72,572)
Cash Flow from Investing Activities	(626,080)	(1,507,904)	(1,182,781)
Investments/AFAC	(95,365)	-	(23,600)
Cash paid for the acquisition of Gramperfil	-	-	(35,948)
Acquisition of Fixed Assets, Investment Property and Intangible Assets	(1,125,593)	(2,042,782)	(1,126,705)
Loans granted - related parties	-	(13,583)	(20,212)
Financial investment, net of redemption	71,623	623,198	8,772
Receipt of sale of equity interest	-	-	-
Cash received in the acquisition of Galvacolor	-	4,914	-
Acquisition of Galvacolor investments	-	(58,729)	-
Global Dot Investment Acquisition	-	(22,448)	-
Receiving loans and interest from related parties	530,091	1,526	1,651
Cash Flow from Financing Activities	(253,326)	(596,912)	(1,214,013)
Loans and financing	1,859,743	1,048,802	4,954,349
Loan amortisation - principal	(2,793,057)	(1,290,719)	(6,030,948)
Borrowing costs	(92,652)	(213)	(56,154)
Amortisation of leasing	-	(101,481)	(81,260)
Dividends and interest on equity paid	-	-	-
Debt raising	-	-	-
Dividends and interest on equity paid	-	(253,301)	-
Anticipated dividends and interest on equity	772,640	-	-
Exchange Change on Cash and Cash Equivalents	57,719	(33,751)	27,598
Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents	(1,598,188)	(2,105,077)	(3,522,791)
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	14,421,022	16,526,099	23,310,197
Cash and cash equivalents at the end of the period	12,822,834	14,421,022	19,787,406