

Unipar

Teleconferência de Resultados

3º trimestre de 2026

13 de novembro de 2026

Disclaimer

Esta apresentação foi preparada pela Companhia, está atualizada até a presente data e está sujeita a mudanças sem prévio aviso, sendo que a Companhia não se obriga a atualizar ou revisar as informações apresentadas mediante novas informações e/ou desenvolvimentos futuros. Além disso, a Companhia não assume nenhuma obrigação de confirmar expectativas ou estimativas ou de divulgar revisões a quaisquer declarações prospectivas para refletir eventos que ocorram ou circunstâncias que surjam em relação ao conteúdo desta apresentação.

Esta apresentação pode conter informações e expectativas da Companhia sobre eventos ou resultados futuros, que não descrevam fatos históricos, que não são garantias de desempenho futuro e envolvem riscos e incertezas, mas que refletem a opinião da Administração da Companhia. São baseadas em diversas presunções e fatores de natureza operacional, industrial, econômica e mercadológica. Os resultados, desempenho ou desenvolvimentos reais podem diferir materialmente daqueles projetados, expressos ou implícitos nas declarações prospectivas, que não devem ser interpretadas como orientação de investimento, parecer jurídico ou fiscal, e não devem servir de base para nenhum contrato ou compromisso relacionado.

Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou estimados pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da Companhia. Dessa forma, a Companhia não se responsabiliza, em nenhuma circunstância, perante terceiros (incluindo investidores) por qualquer decisão de investimento tomada com base nas informações apresentadas nesta apresentação, ou por qualquer dano dela resultante.

Esta apresentação e todo o seu conteúdo são informações confidenciais de propriedade da Companhia. Assim, as informações incluídas aqui não podem ser referidas, citadas ou divulgadas de outra forma, parcial e/ou totalmente, sem o prévio consentimento por escrito da Companhia. Este documento e qualquer material distribuído em conexão com esta apresentação não são direcionados ou destinados à distribuição ou uso por qualquer pessoa ou entidade que seja cidadão ou residente em qualquer localidade, estado, país ou outra jurisdição no qual tal distribuição, publicação, disponibilização ou uso seja contrário à lei ou à regulação ou exigiria qualquer registro ou autorização nessa jurisdição. Ao revisar esta informação, você reconhece a natureza confidencial da apresentação e concorda em cumprir os termos deste *Disclaimer*.

Apresentadores



Rodrigo Cannaval

Diretor Presidente



Alexandre Jerussalmy

Diretor Financeiro e de
Relações com Investidores



Cubatão, São Paulo

DESTAQUES 3T26

ALTA VOLATILIDADE E REDUÇÃO DE MARGENS PETROQUÍMICAS

- ✓ **Margens de soda e PVC retrocederam:** -14% e -22% nos preços internacionais, respectivamente, vs. 2T26, enquanto preço de etileno seguiu elevado
- ✓ **Produção de PVC base carvão na Ásia ganhou competitividade** em cenário de Brent alto, prejudicando desequilíbrio entre oferta e demanda global

FATORES MACROECONÔMICOS E DEMANDA LOCAL

- ✓ **Mercado de PVC brasileiro pressionado** por fluxo de importados e nível atual de taxa de juros
- ✓ **Mercado argentino de PVC e soda cáustica limitado** por nível de atividade econômica na Argentina
- ✓ **Inflação persistente em dólar na Argentina**, pressionando custos fixos locais
- ✓ **Vendas de clorados afetada negativamente** por baixo índice pluviométrico

DESTAQUES OPERACIONAIS

- ✓ **Modernização tecnológica de Cubatão** consolidada e capturando os ganhos de eficiência em custos
- ✓ **Conclusão do projeto de purificação de cloro em Camaçari (BA)**,com início de operação em julho/2026 e funcionamento em plena capacidade

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

EBITDA Ajustado Recorrente 3T26

R$ 180 milhões
vs. R$ 402 milhões no 2T26

Δ 2T26
-55%

Posição de Caixa

R$ 1,4 bilhão
Cobertura de 32 meses

Lucro/Prejuízo Líquido 3T26

R$ -16 milhões
vs. R$ 123 milhões no 2T26

Dívida Líquida/EBITDA

2,89x
vs. 2,50x em jun/2026

Ger. Operacional de Caixa 3T26

R$ 330 milhões
vs. R$ 347 milhões no 2T26

Prazo Médio Dívida 64 meses

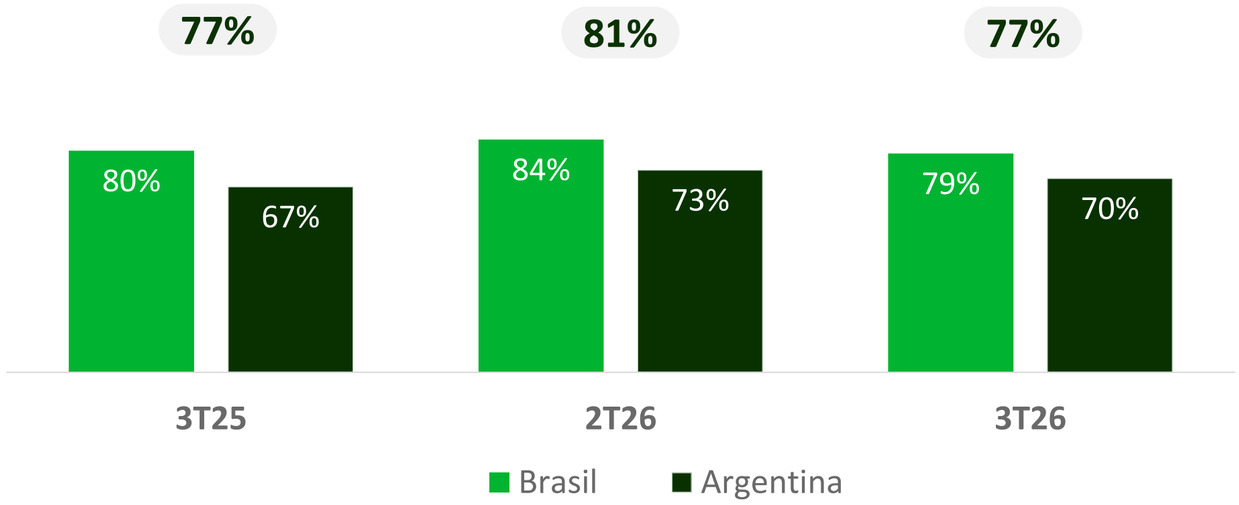
93% vence a partir de 2029
Custo médio de CDI + 0,32% a.a

✓ **Geração operacional de caixa segue resiliente**
✓ **Alavancagem impactada positivamente por menor dívida líquida**

EXCELÊNCIA OPERACIONAL: UTILIZAÇÃO DE CAPACIDADE CALIBRADA COM NÍVEL DE DEMANDA

DESEMPENHO OPERACIONAL

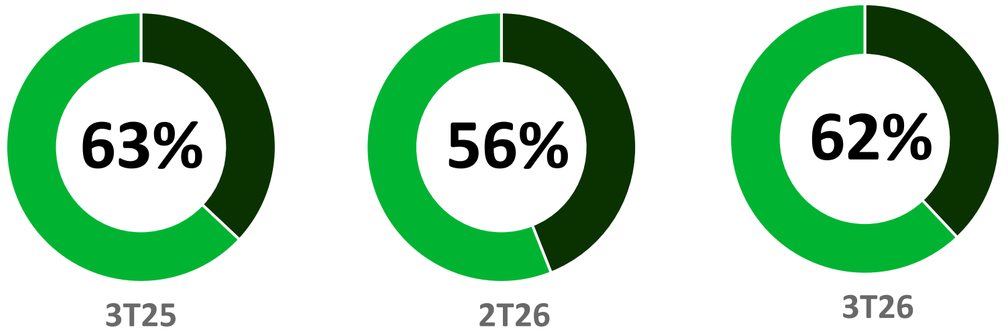
TAXA DE UTILIZAÇÃO DE ELETRÓLISE



Brasil: nível de utilização reflete **gestão ativa de estoques vis-à-vis níveis de venda, com impacto adverso do baixo índice pluviométrico em vendas de clorados**

Argentina: **nível de produção estável**, com gestão industrial e de vendas integrada às plantas no Brasil

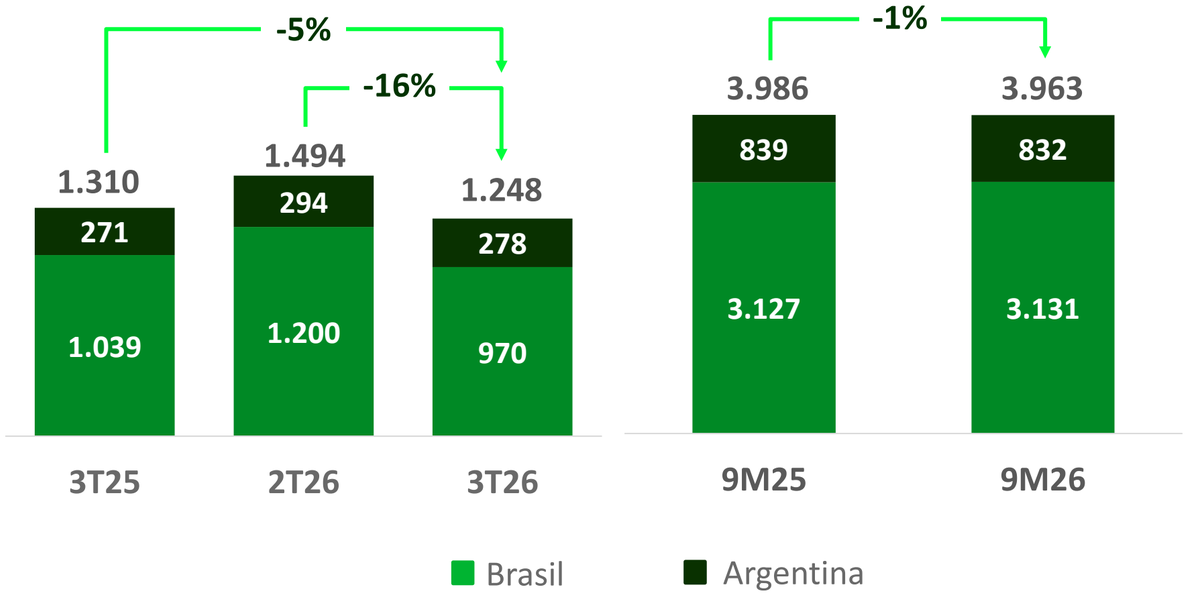
% DE ENERGIA AUTOPRODUZIDA NO BRASIL



Autogeração com capacidade instalada para atingir 80% da energia consumida no Brasil

RECEITA REFLETE VOLATILIDADE DOS PREÇOS INTERNACIONAIS E VOLUME DE VENDAS

RECEITA LÍQUIDA AJUSTADA *(R$ milhões)*



Preço PVC Golfo EUA
3T26 x 2T26: -22%

Preço Soda Golfo EUA
3T26 x 2T26: -14%

3T26 x 2T26

- ✓ Volume de vendas de soda em linha e de PVC 6% menor, com seletividade comercial diante da pressão de importados
- ✓ Volume de clorados 11% menor diante de menores índices pluviométricos
- ✓ -22% e -14% nos preços internacionais de PVC e soda, respectivamente
- ✓ Efeito positivo da desvalorização de -2% do BRL vs. USD

3T26 x 3T25

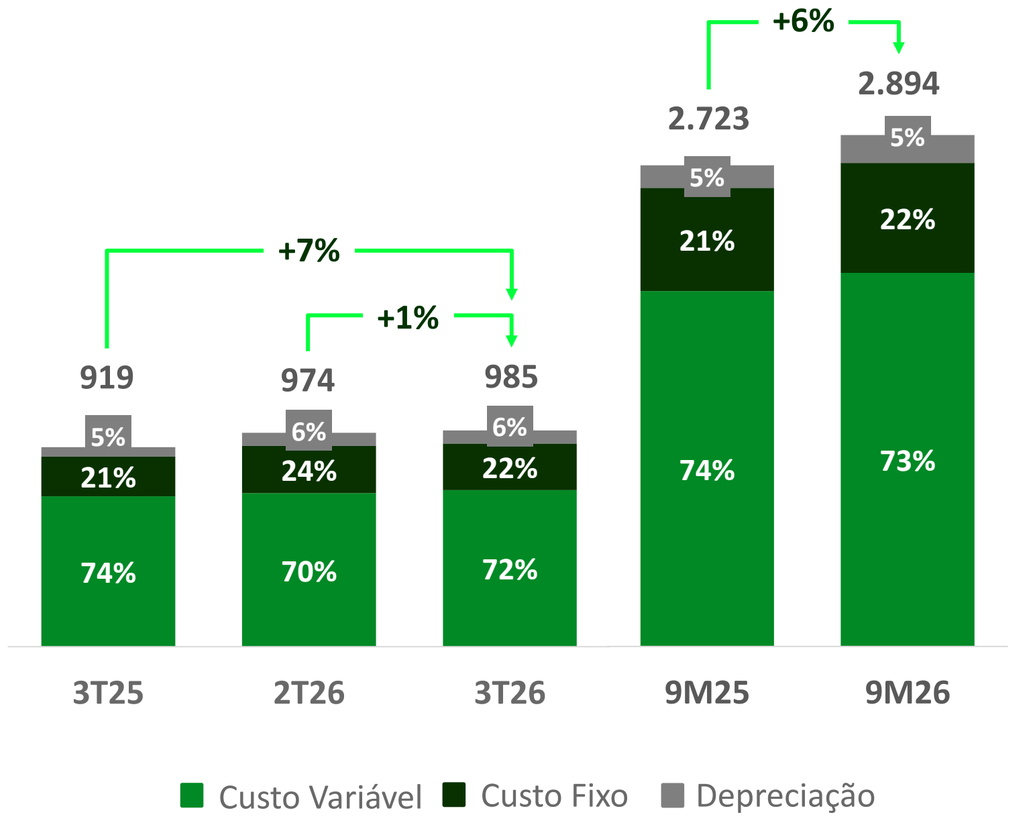
- ✓ Redução de 4% no volume de venda de PVC, com aumento de 4% nos preços internacionais
- ✓ Volume de vendas e preço internacional de soda em linha
- ✓ Volume de vendas de clorados 6% menor que o período anterior
- ✓ Efeito adverso da valorização de +6% do BRL vs. USD e de +13% do ARS vs. USD

Foco na produção e comercialização de clorados: não exposto ao ciclo petroquímico, maior valor agregado e escala diferenciada

Nota (1): Os resultados financeiros consolidados da Unipar são impactados pelos efeitos da inflação na Argentina e variação cambial do peso argentino, em conformidade com a aplicação da norma contábil do IAS 29 (ajuste por hiperinflação) e processo de conversão das demonstrações financeiras da Unipar Argentina. Os comparativos são gerenciais (“ajustado”) e excluem estes efeitos.

EXCELÊNCIA OPERACIONAL, FOCO NA PRODUÇÃO DE CLORADOS E CAPTURA DE OPORTUNIDADES LOGÍSTICAS

CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS AJUSTADO *(R$ milhões)*



3T26 x 2T26

Aumento de +1% no CPV reflete:

- ✓ +2% na média do preço internacional de etileno base Europa
- ✓ Desvalorização de 1% do BRL vs. EUR

Compensado por:

- ✓ Menor volume de vendas de PVC e clorados e soda cáustica em linha

3T26 x 3T25

Aumento de +7% no CPV reflete:

- ✓ Volume de vendas em soda cáustica em linha
- ✓ +34% do preço internacional de etileno base Europa

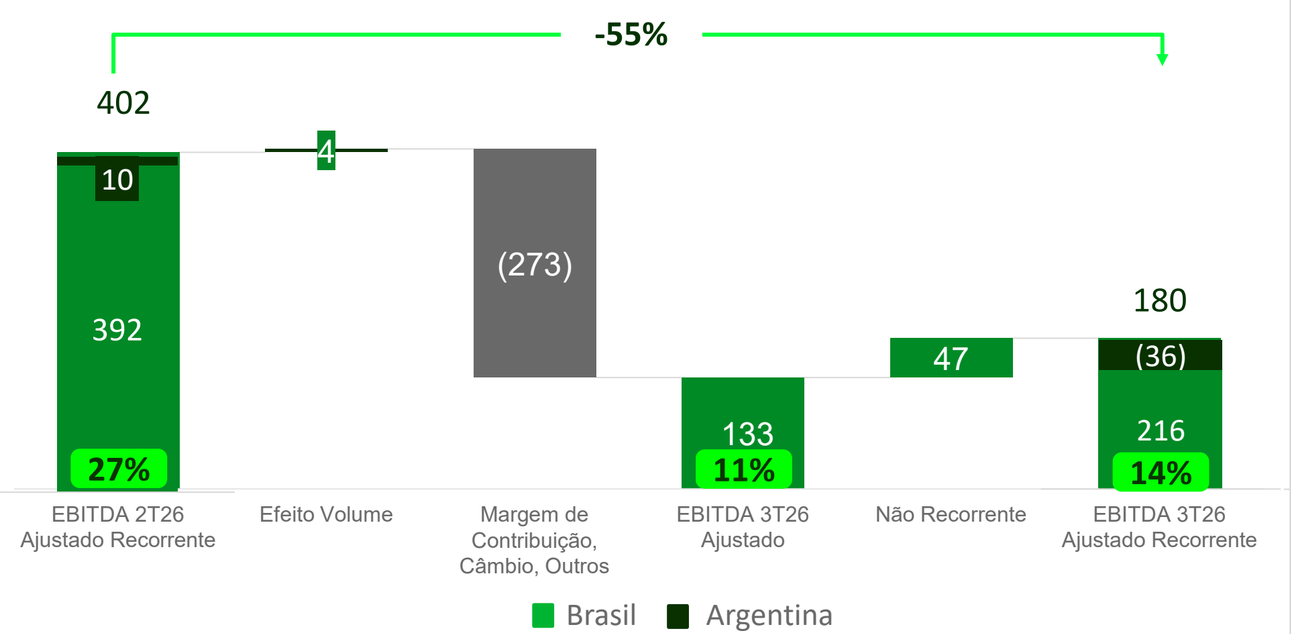
Compensado por:

- ✓ Menor volume de vendas de PVC (-4%)
- ✓ Valorização de 7% do BRL vs. EUR
- ✓ Melhores coeficientes técnicos em Cubatão pós substituição tecnológica

Nota (1): Os resultados financeiros consolidados da Unipar são impactados pelos efeitos da inflação na Argentina e variação cambial do peso argentino, em conformidade com a aplicação da norma contábil do IAS 29 (ajuste por hiperinflação) e processo de conversão das demonstrações financeiras da Unipar Argentina. Os comparativos são gerenciais (“ajustado”) e excluem estes efeitos.

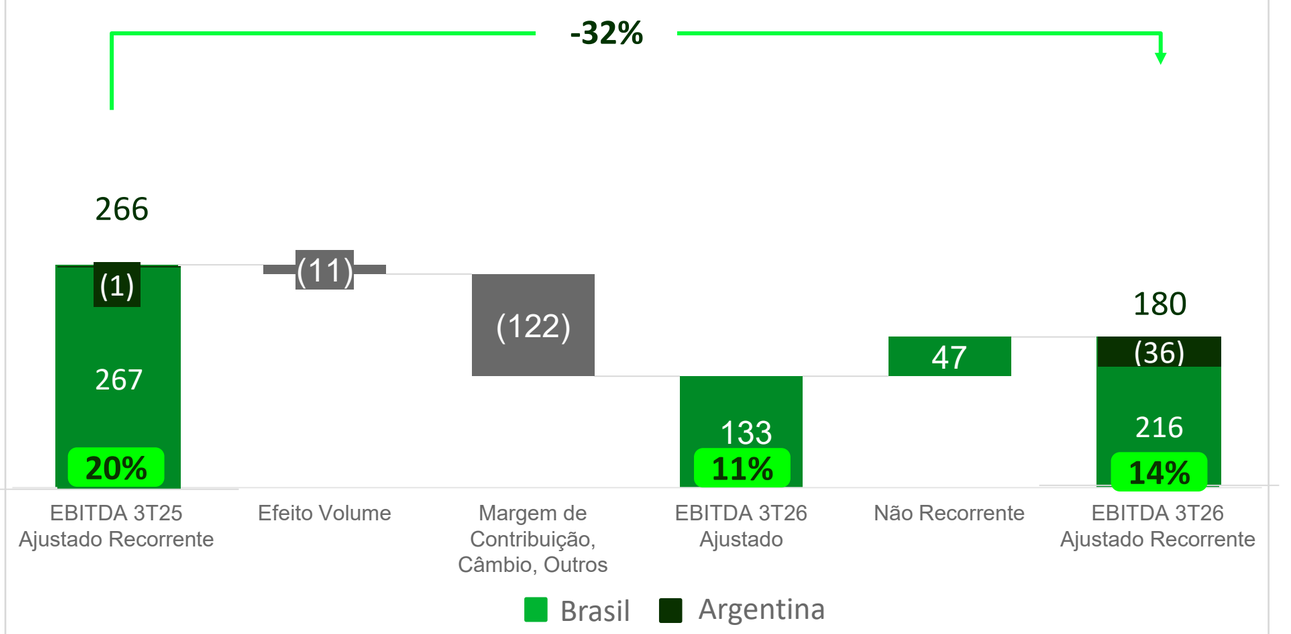
EVOLUÇÃO DO EBITDA AJUSTADO RECORRENTE E MARGEM *(R$ milhões)*

2T26 x 3T26



- ✓ Redução de spreads de soda e PVC, com preços internacionais -14% e -22% menores, respectivamente, e preço do etileno Europa 2% maior entre trimestres
- ✓ Volume de vendas -6% menores de PVC e -11% de clorados
- ✓ Efeito positivo da desvalorização de 2% do BRL vs. USD
- ✓ Exclusão de efeito de provisão de margem negativa em estoque no 3T26 e outras despesas não recorrentes

3T25 x 3T26

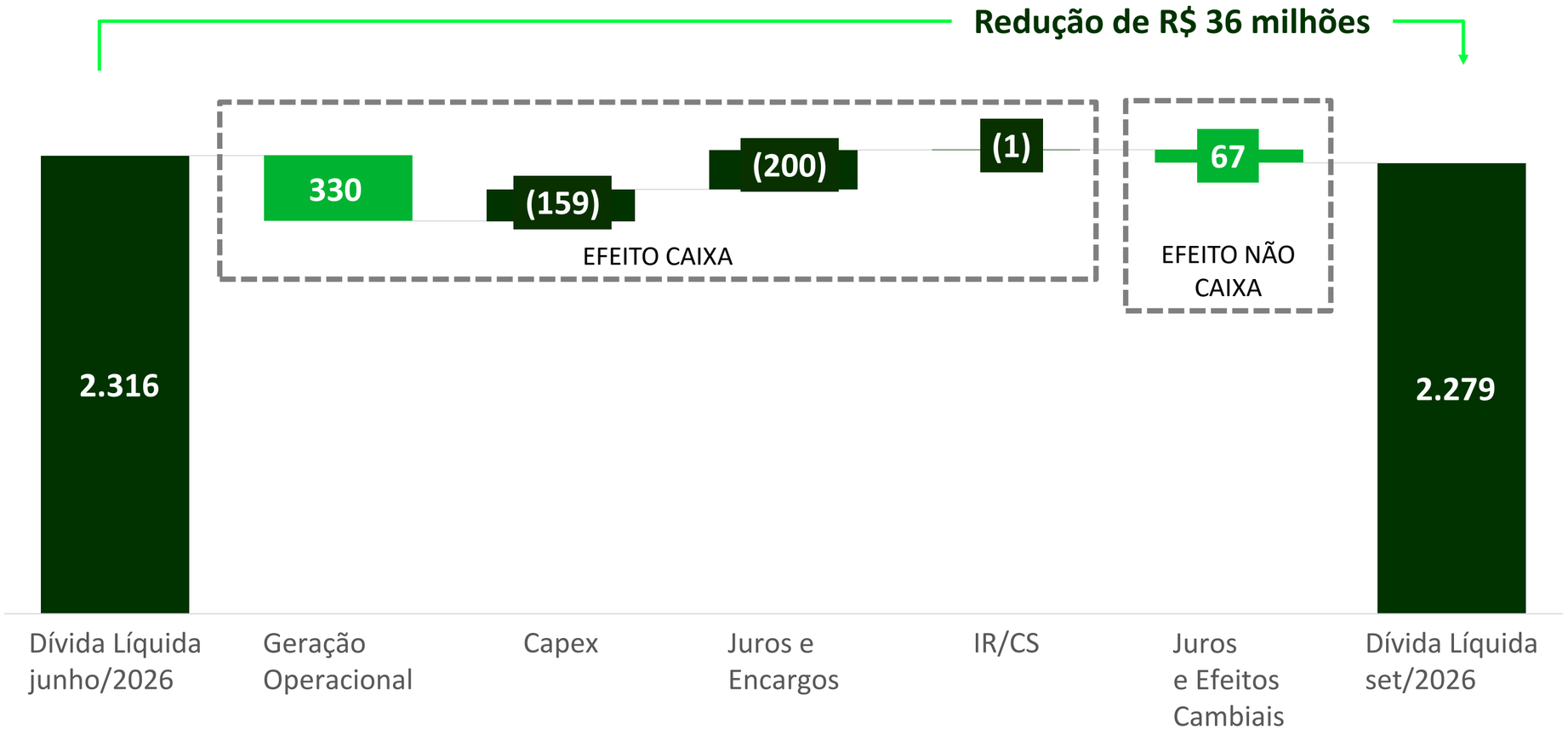


- ✓ Redução de spreads de soda e PVC: +4% nos preços internacionais de PVC vs. +34% nos de etileno Europa, enquanto o preço de soda permaneceu em linha
- ✓ Redução de 4% no volume de vendas de PVC e redução de 6% no volume de vendas de clorados, enquanto volume de soda se manteve no mesmo patamar
- ✓ Efeito adverso da valorização de 6% do BRL vs. USD e de +13% do ARS vs. USD
- ✓ Exclusão de efeito de provisão de margem negativa em estoque no 3T26 e outras despesas não recorrentes

Nota (1): Os resultados financeiros consolidados da Unipar são impactados pelos efeitos da inflação na Argentina e variação cambial do peso argentino, em conformidade com a aplicação da norma contábil do IAS 29 (ajuste por hiperinflação) e processo de conversão das demonstrações financeiras da Unipar Argentina. Os comparativos são gerenciais (“ajustado”) e excluem estes efeitos.

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL PERMITIU REDUÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA

EVOLUÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA *(R$ milhões)*



Redução de R$ 159 milhões nos últimos 9 meses

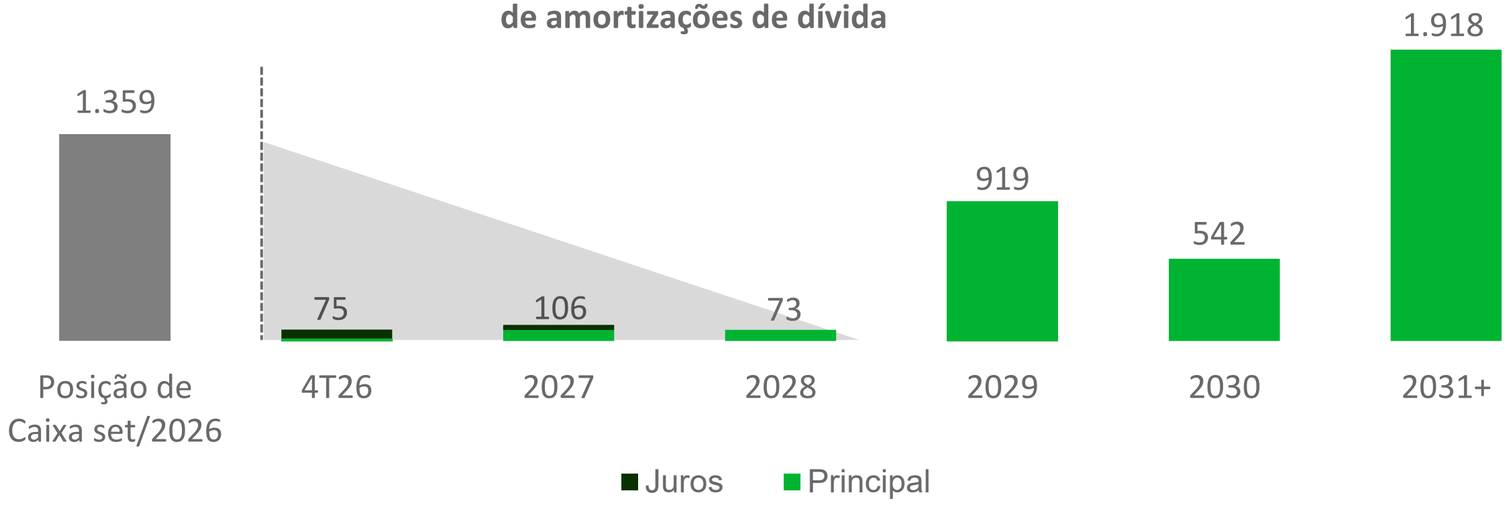
Redução da Dívida Líquida resultante de:

- ✓ Geração operacional com otimização de capital de giro
- ✓ Normalização do nível de capex estratégico
- ✓ Custo médio da dívida competitivo
- ✓ IR com benefício fiscal de depreciação acelerada

PERFIL DE DÍVIDA COM PRAZOS E CUSTOS QUE REFLETEM DISCIPLINA FINANCEIRA

PERFIL DE DÍVIDA – SETEMBRO/2026 *(R$ milhões)*

Caixa suficiente para cobrir 32 meses de amortizações de dívida



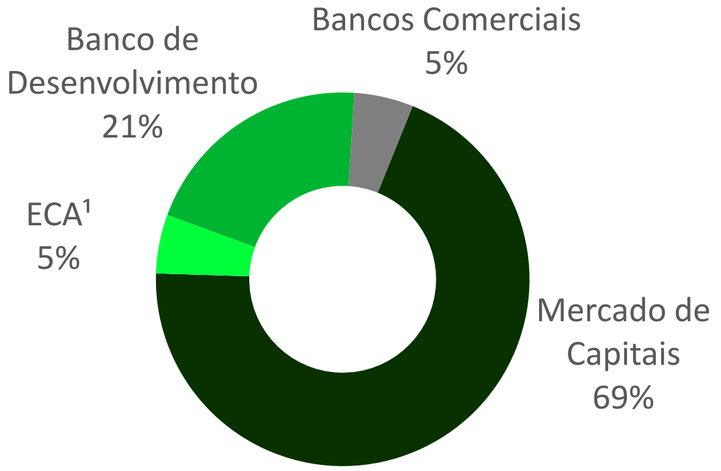
64 meses
PRAZO MÉDIO

R$2,3 bi
DÍVIDA LÍQUIDA

2,89x
DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA

Custo médio = CDI + 0,32% a.a

Composição



- ✓ **Acesso fluido ao mercado de capitais**
- ✓ **Manutenção de linhas de créditos disponíveis com bancos comerciais**

Fonte: Unipar | Nota (1): Export Credit Agency

PRINCIPAIS PROJETOS ESTRATÉGICOS AVANÇAM CONFORME COMPROMISSOS

PROJETO PVC-EMULSÃO EM SANTO ANDRÉ (SP)

FOCO: AUMENTO DE CAPACIDADE PRODUTIVA

- ✓ Incremento de capacidade de PVC-Emulsão – **+ 6 mil t/ano**
- ✓ Projeto contemplado pelo subsídio do **REIQ para investimentos**
- ✓ Adequação do mix de portfolios de PVC, adicionando produtos de **maior valor agregado**

PARCERIA COM CASA DOS VENTOS

FOCO: COMPETITIVIDADE (GERAÇÃO DE ENERGIA RENOVÁVEL)

- ✓ **Contrato de energia renovável autoproduzida** em bases competitivas (+33 MW médios), prazo de 15 anos
- ✓ Início previsto para 2028

EXPANSÃO DE CAPACIDADE EM SANTO ANDRÉ (SP)

FOCO: FLEXIBILIDADE NA ALOCAÇÃO DO CLORO (ENTRE CLORADOS E VINÍLICOS)

- ✓ Instalação de eletrolisador adicional – **+28 mil t/ano de cloro**
- ✓ Instalação de novo forno – **+88 mil t/ano de HCl**



Cubatão/SP

+ estão em curso outros projetos estratégicos voltados à eficiência operacional e aumento no valor agregado dos produtos

RESULTADOS DO 3T26 ALINHADOS ÀS PRIORIDADES DEFINIDAS PARA 2026

Unipar

HIGIDEZ FINANCEIRA E RESILIÊNCIA FRENTE AO CICLO DE BAIXA E DESAFIOS CONJUNTURAIS

- ✓ **Excelência operacional** através de investimentos de modernização tecnológica, com melhora de coeficientes técnicos
- ✓ Foco na **geração de caixa operacional,** resiliente mesmo frente aos desafios externos
- ✓ **Gestão ativa de liquidez e perfil de dívida,** com 93% da dívida vencendo a partir de 2029 a custo competitivo

FOCO NO AUMENTO DE COMPETITIVIDADE FUTURA

- ✓ Foco em projetos de **modernização tecnológica e maior flexibilidade na alocação do cloro,** aumentando o valor agregado de produtos e a capacidade de capturar oportunidades de negócio
- ✓ **Estratégia comercial pró-ativa e ágil** frente às novas dinâmicas de mercado
- ✓ **CAPEX estratégicos alinhados às melhores práticas de ESG,** combinando benefícios ambientais com ganhos econômicos

Excelência operacional e segurança seguem como pilares da Companhia

Unipar

Teleconferência de Resultados
3º trimestre de 2026

Q&A

Av. Juscelino Kubitschek, 1.327 – 22º andar
CEP: 04543-011
São Paulo/SP- BRASIL
Tel.: +55 11 3704 4200

Site de RI: ri.unipar.com
E-mail: ri@unipar.com