



Unipar

Teleconferência de Resultados
2º trimestre de 2026

07 de agosto 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





DESTAQUES 2T26

EXCELÊNCIA OPERACIONAL E ESTRATÉGIA COMERCIAL PRÓ-ATIVA

- ✓ Taxa de utilização no Brasil de 84%, com ramp-up bem sucedido em Cubatão
- ✓ +19% e +7% nos volumes de vendas de clorados e soda, respectivamente, vs. 1T26 – CAPTURA DE OPORTUNIDADES COMERCIAIS E RECORDES MENSAIS
- ✓ - 11% no volume de vendas de PVC vs. 1T26 – vendas seletivas e pressão de importados

NOVA DINÂMICA DE MERCADO COM TENSÕES GEOPOLÍTICAS

- ✓ +26% e +53% nos preços internacionais de soda e PVC, respectivamente, vs 1T26, compensando aumento expressivo nos custos de etileno e gás natural
- ✓ Valorização do BRL vs USD de +4% – alta volatilidade ao longo do trimestre

CONCLUSÃO DOS PRINCIPAIS CAPEX ESTRATÉGICOS

- ✓ Modernização tecnológica de Cubatão atingiu plena capacidade já em abril/2026
- ✓ Conclusão do projeto de liquefação e purificação de cloro em Camaçari (BA), com início de operação em julho/2026

DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

EBITDA Ajustado Recorrente 2T26

R\$ 402 milhões
vs R\$ 145 milhões no 1T26

Δ 1T26
+177%

Posição de Caixa

R\$ 1,4 bilhão
Cobertura de 34 meses

Lucro Líquido 2T26

R\$ 123 milhões
vs R\$ 37 milhões no 1T26

Dívida Líquida/EBITDA

2,50x
vs 2,58x em mar/2026

Ger. Operacional de Caixa 2T26

R\$ 347 milhões
vs R\$ 316 milhões no 1T26

Prazo Médio Dívida 67 meses

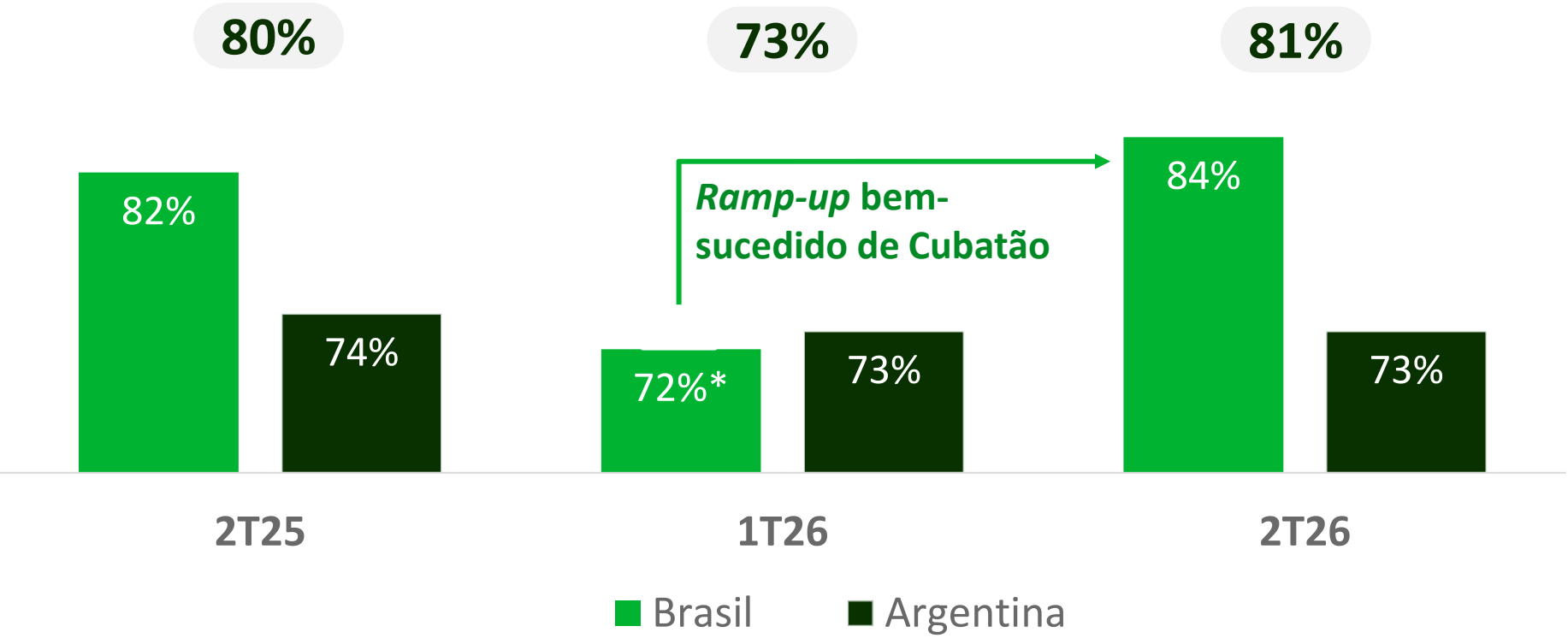
90% vence a partir de 2029
Custo médio de CDI + 0,40% a.a

Geração operacional de caixa resiliente e normalização de capex estratégico possibilitou redução de alavancagem, apesar de maior necessidade de capital de giro decorrente do aumento dos preços de produtos finais e insumos

EXCELÊNCIA OPERACIONAL: UTILIZAÇÃO DE CAPACIDADE RETORNA AO PATAMAR DE 80%

DESEMPENHO OPERACIONAL

TAXA DE UTILIZAÇÃO DE ELETRÓLISE

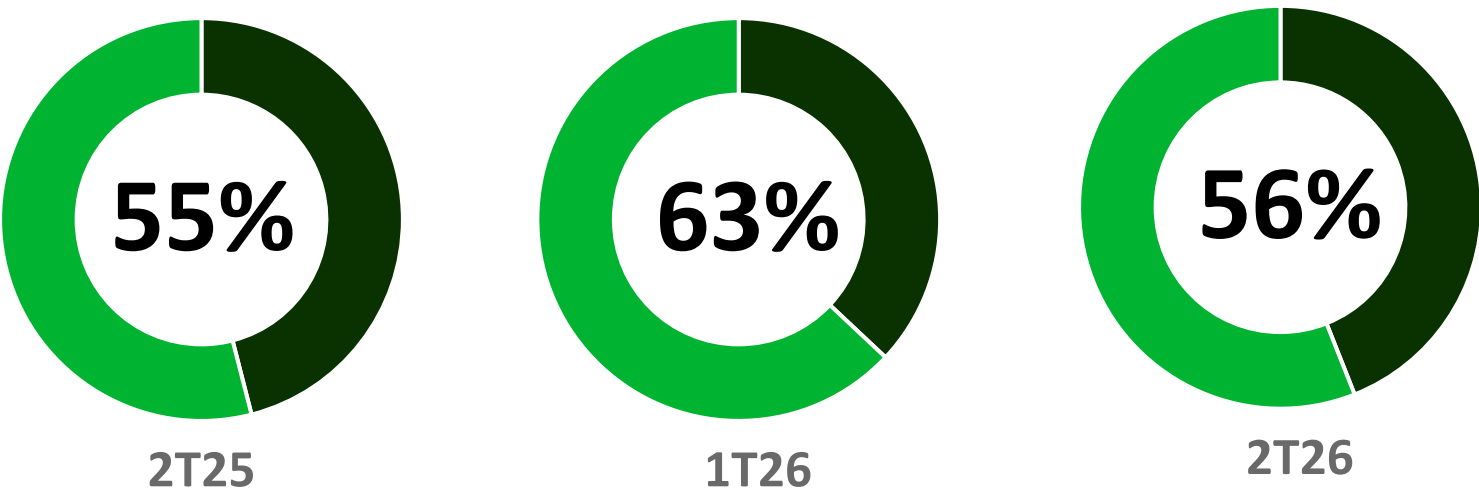


Brasil: 2T26 com desempenho acima dos trimestres anteriores – ramp-up bem-sucedido da nova tecnologia em Cubatão

*Utilização Brasil 1T26 desconsiderando a capacidade de eletrólise de mercúrio em Cubatão, que já havia sido desativada: 83%

Argentina: desempenho estável, com gestão industrial e de vendas integrada às plantas no Brasil

% DE ENERGIA AUTOPRODUZIDA NO BRASIL

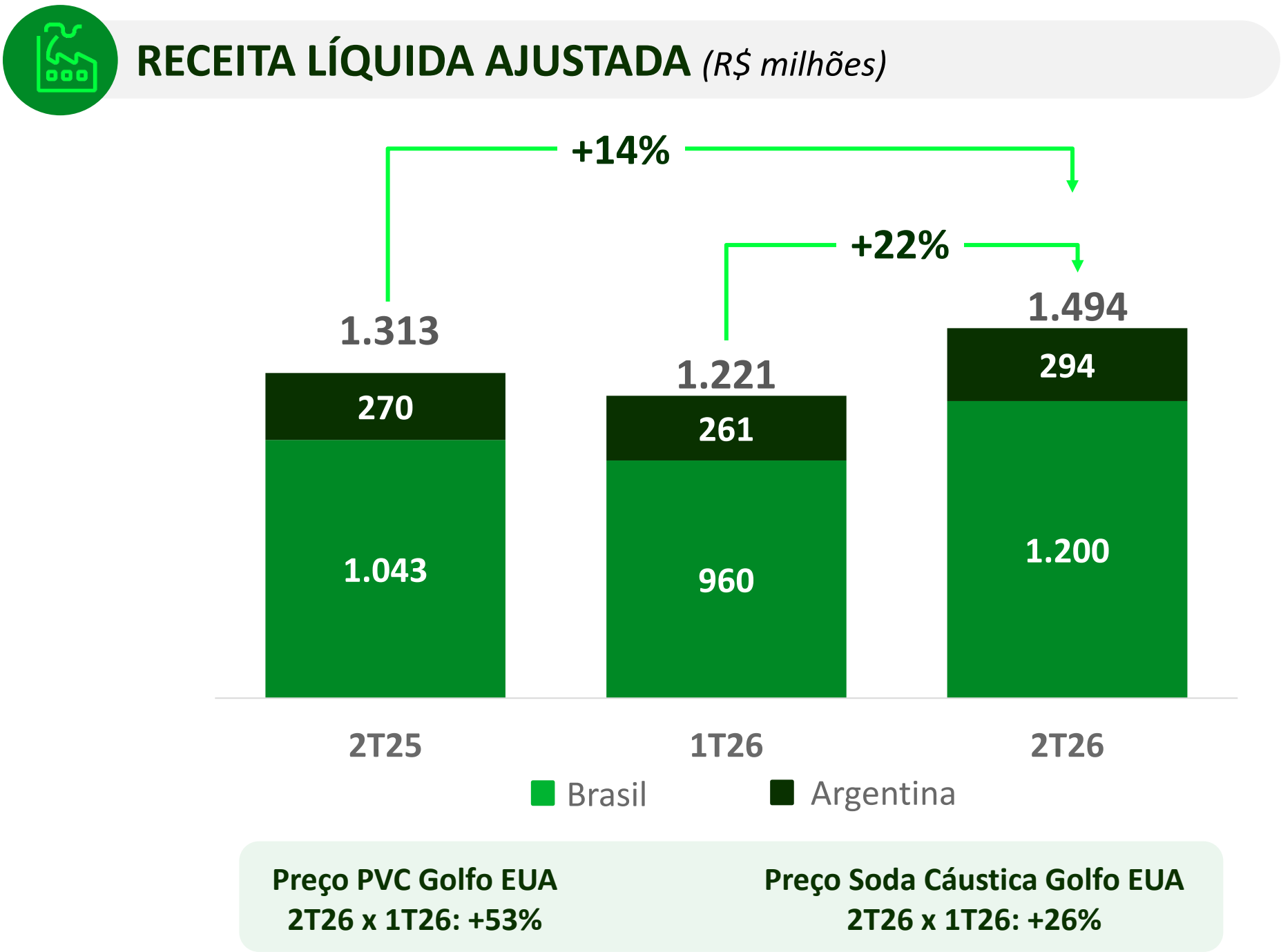


Curtailment + outros efeitos adversos

- 27% no 2T25 – curtailment
- 27% no 1T26 – curtailment + indisponibilidade de recursos
- 33% no 2T26 – curtailment + indisponibilidade de recursos

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

RECEITA REFLETE AUMENTO DE VENDAS DE SODA E CLORADOS, COM CAPTURA DE PREÇOS INTERNACIONAIS



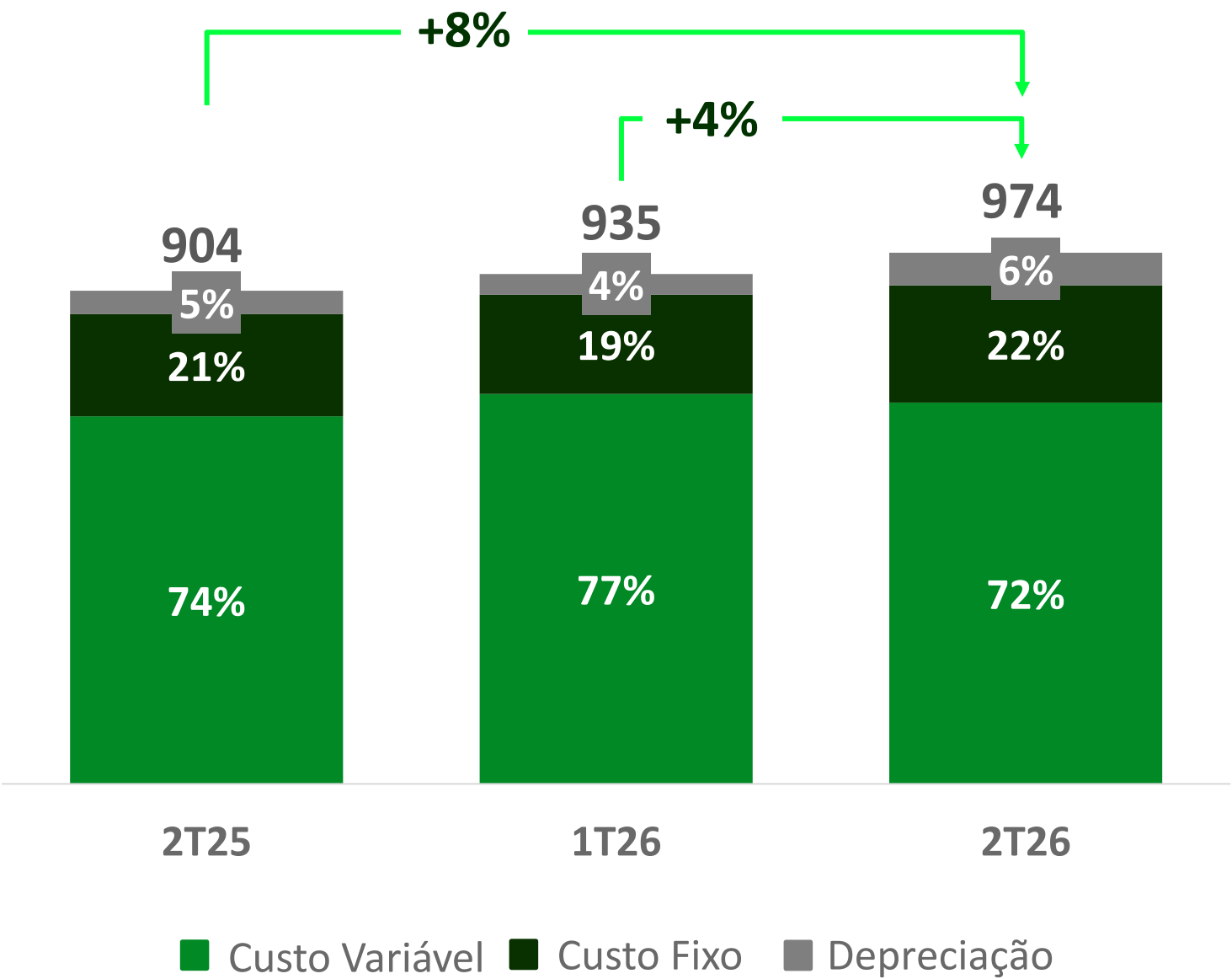
- 2T26 x 1T26**
 - ✓ Aumento no volume de vendas de soda e clorados, com recordes mensais: +7% e + 19%, respectivamente, vs 1T26
 - ✓ Volume de vendas de PVC 11% menor: seletividade no Brasil, diante de pressão de importados
 - ✓ + 26% e +53% nas referências internacionais de soda e PVC
 - ✓ Efeito adverso de +4% de valorização do Real vs Dólar
- 2T26 x 2T25**
 - ✓ Aumento de vendas em todos os segmentos: +9% em soda, +6% em PVC e +4% em clorados vs 1T26
 - ✓ Preço internacional de soda praticamente o mesmo e +38% na referência internacional de PVC
 - ✓ Efeito adverso de +11% de valorização do Real vs Dólar

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

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



CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS AJUSTADO (R\$ milhões)



2T26 x 1T26

Aumento de +4% no CPV reflete:

- ✓ Maior volume de vendas de soda e clorados
- ✓ +34% na média do preço internacional de etileno base Europa
- ✓ + ~30% no preço do gás natural

Compensado por:

- ✓ Valorização de 5% do Real x Euro
- ✓ Menor volume de vendas de PVC
- ✓ Melhores coeficientes técnicos em Cubatão pós substituição tecnológica

2T26 x 2T25

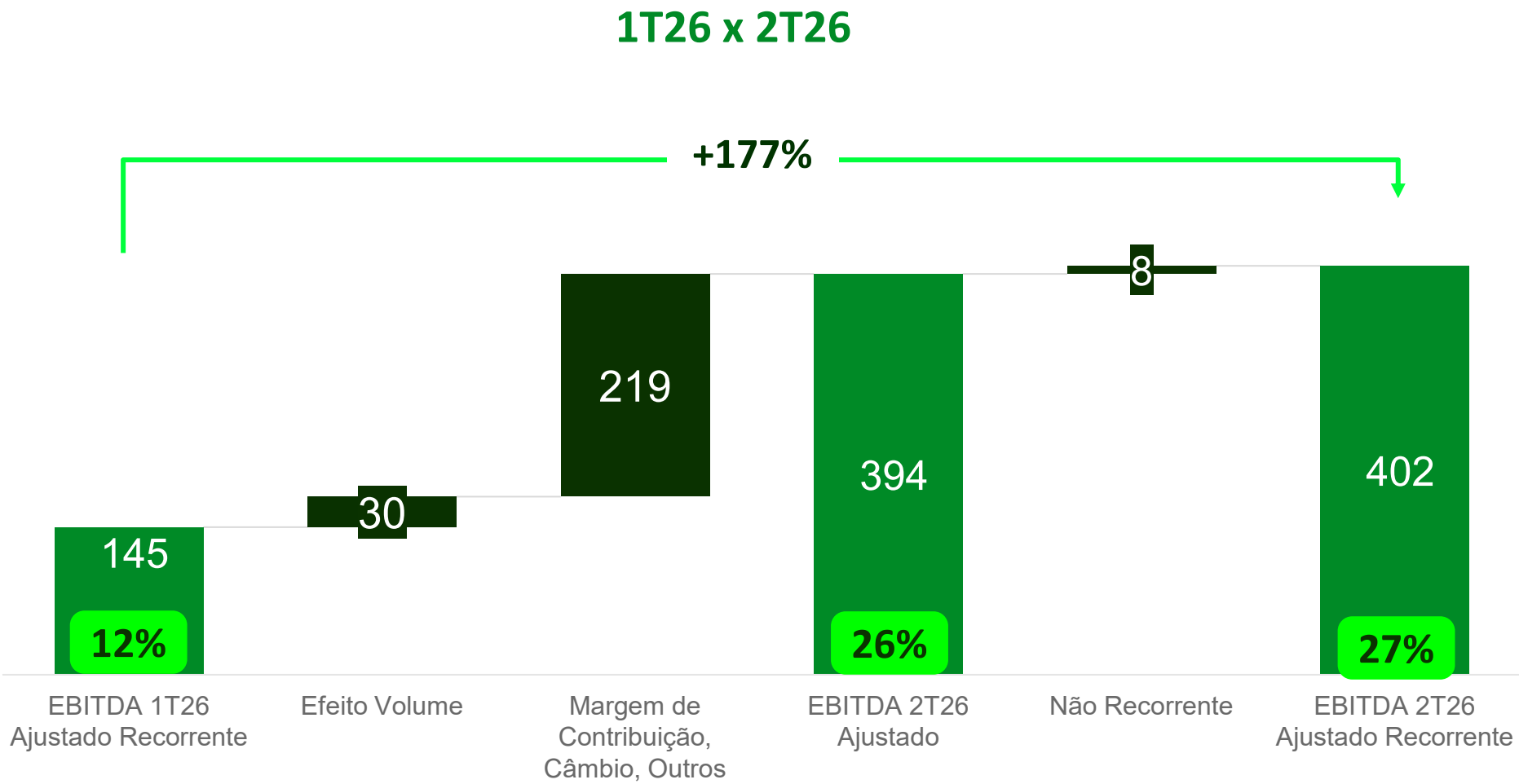
Aumento de +8% no CPV reflete:

- ✓ Maior volume de vendas em todos os segmentos de produtos (soda, clorados e PVC)
- ✓ +29% do preço internacional de etileno base Europa e aumento do custo de gás natural

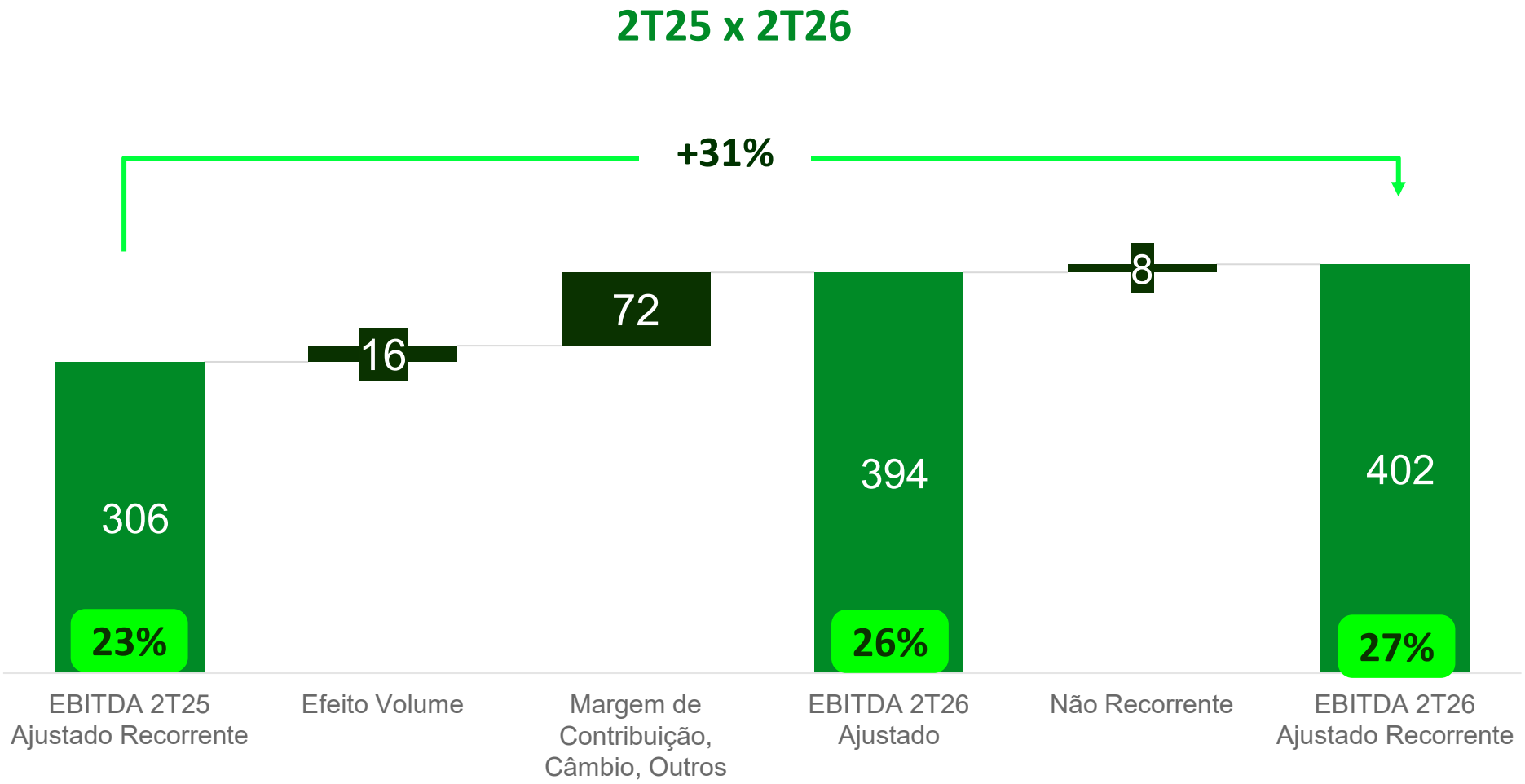
Compensado por:

- ✓ Valorização do Real x Euro
- ✓ Melhores coeficientes técnicos em Cubatão pós substituição tecnológica

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



- ✓ Aumento no preço médio internacional de soda e PVC (+26% e +53%, respectivamente)
- ✓ Maior volume de vendas de soda e clorados (+7% e + 19%, respectivamente), com redução de 11% nas vendas de PVC
- ✓ Efeito adverso da apreciação de 4% do BRL vs. USD
- ✓ Exclusão de efeito negativo não recorrente de provisão de margem negativa em estoque no 2T26

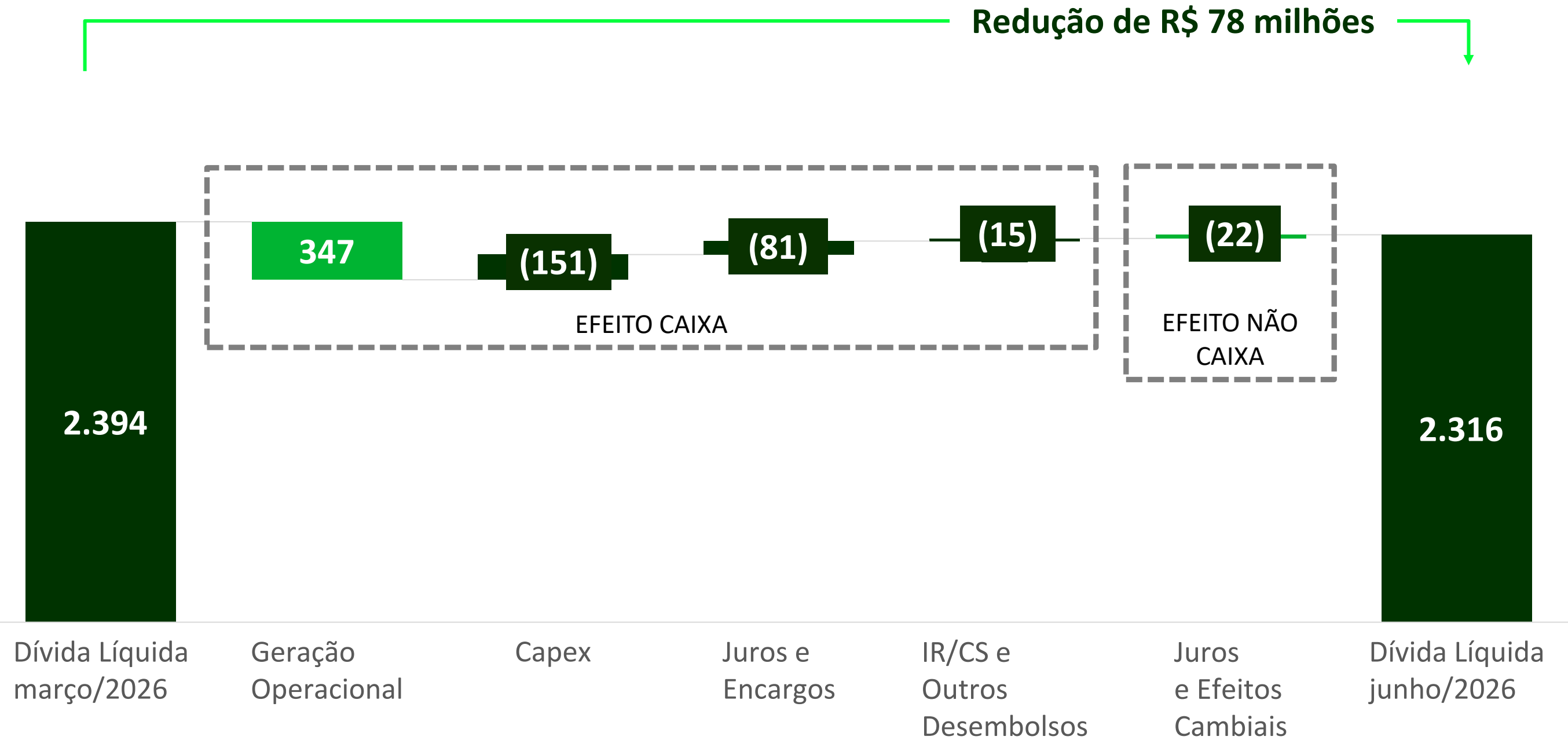


- ✓ +38% no preço internacional de PVC, com manutenção no preço internacional de soda
- ✓ Maior volume de vendas de soda, PVC e clorados (+9%, +6% e +4%, respectivamente)
- ✓ Efeito adverso da apreciação de 11% do BRL vs. USD
- ✓ Captura de reduções recorrentes em custos fixos (automações, redesenho de equipes e revisões de processos)
- ✓ Exclusão de efeito negativo não recorrente de provisão de margem negativa em estoque no 2T26

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL PERMITIU REDUÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA



EVOLUÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ milhões)

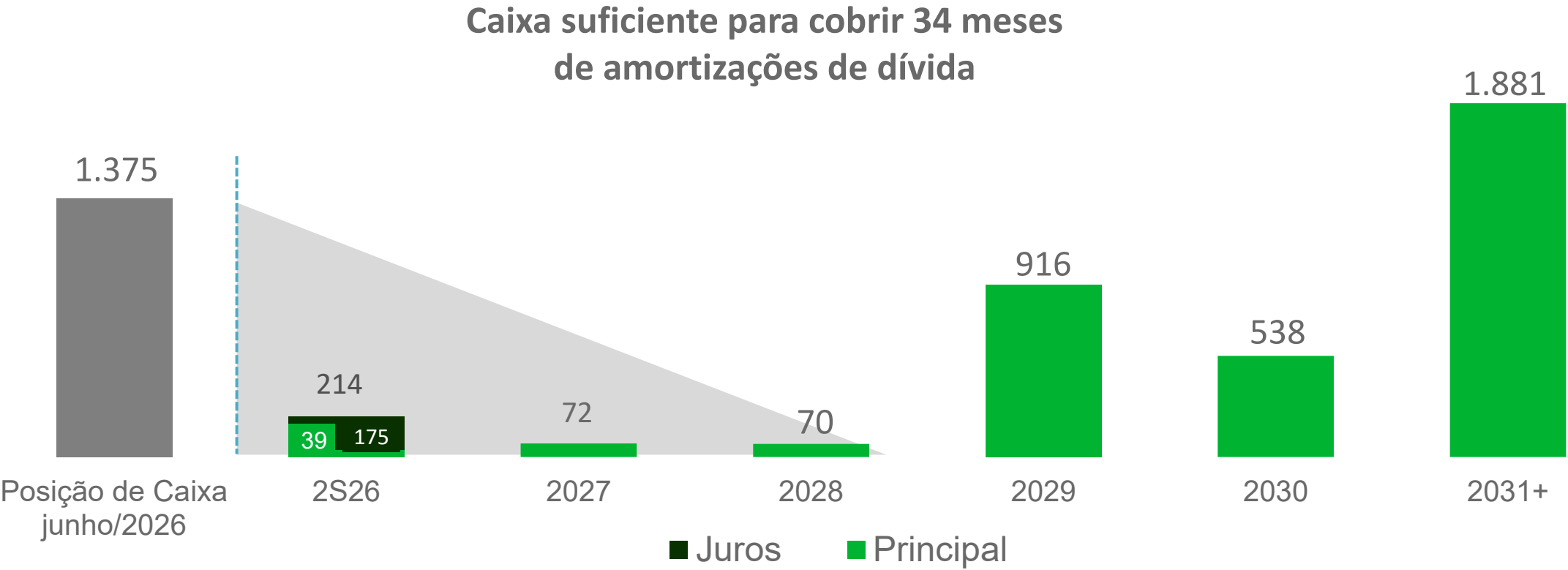


Redução da Dívida Líquida
resultante de:

- ✓ Forte geração operacional
- ✓ Normalização do 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 – JUNHO/2026 (R\$ milhões)



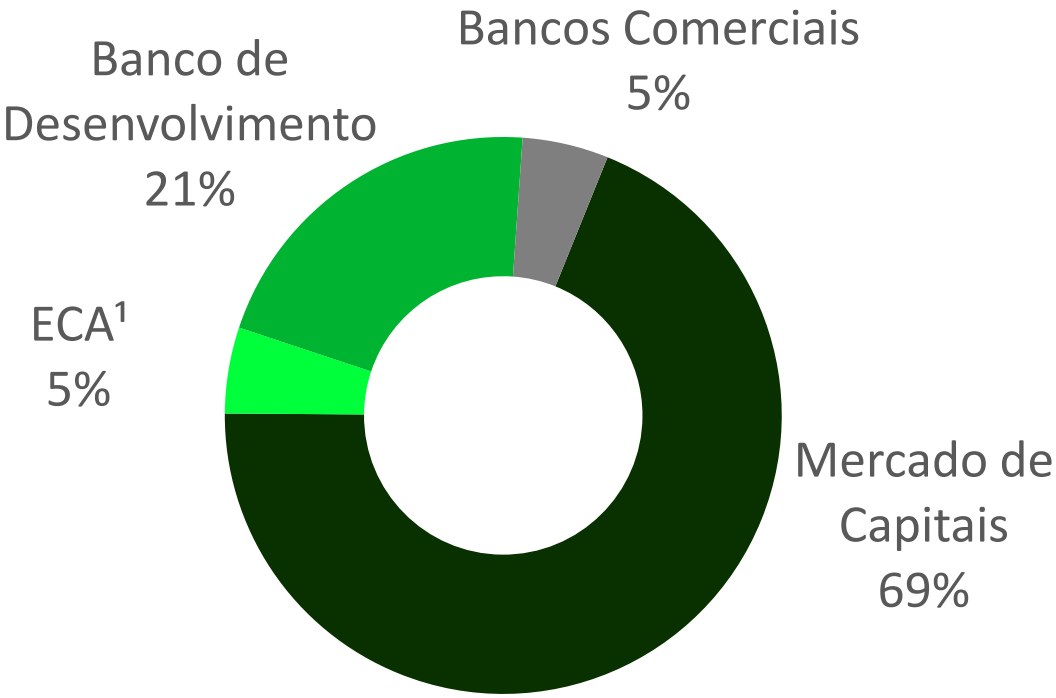
67 meses
PRAZO MÉDIO

R\$2,3 bi
DÍVIDA LÍQUIDA

2,50x
DÍVIDA LÍQUIDA/EBITDA

Custo médio = CDI + 40 bps a.a

Composição



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

PRINCIPAIS PROJETOS ESTRATÉGICOS CONCLUÍDOS E DEMAIS AVANÇAM CONFORME COMPROMISSOS

PROJETOS ENTREGUES

MODERNIZAÇÃO TECNOLÓGICA DE CUBATÃO

FOCO: MAIOR COMPETITIVIDADE NA MAIOR PLANTA DA UNIPAR

- ✓ Plena capacidade atingida em abril – ramp-up bem sucedido
- ✓ Maior confiabilidade e redução de insumos (ganho de EBITDA)

2ª FASE EM CAMAÇARI (BA)

FOCO: COMPETITIVIDADE E FLEXIBILIDADE NA ALOCAÇÃO DO CLORO

- ✓ Capacidade para liquefação de cloro – purificação com maior valor agregado

PROJETOS EM ANDAMENTO COM ENTREGAS PREVISTAS PARA 2026

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
- ✓ Início das operações previsto para 2º semestre de 2026

PROJETO PVC-EMULSÃO EM SANTO ANDRÉ (SP)

FOCO: AUMENTO DE CAPACIDADE PRODUTIVA

- ✓ Incremento de capacidade de PVC-Emulsão (+ 6 mil t/ano)
- ✓ Previsão para conclusão 3º trimestre de 2026

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

RESULTADOS DO 2T26 ALINHADOS ÀS PRIORIDADES DEFINIDAS PARA 2026

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 90% 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



Teleconferência de Resultados
2º trimestre de 2026

Q&A

Teleconferência de Resultados
2º trimestre de 2026

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