



Unipar

Teleconferência de Resultados
4º trimestre de 2025

20 de março 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 2025

ENTREGAS QUE FORTALECEM A RESILIÊNCIA DO NEGÓCIO

DESEMPENHO OPERACIONAL

- **Excelência operacional – destaque para a planta de Santo André**
Taxa de utilização de eletrólise em patamar de 80%: 79% (2025) vs. 82% (2024)
- **Recorde de vendas de Hipoclorito de Sódio e Soda Cáustica Líquida**
+10% e +3% vs 2024, respectivamente – foco na maximização de clorados
- **Maior consumo de energia autoproduzida nas plantas do Brasil**
60% 2025 vs 53% 2024 (apesar do curtailment de 20% em 2025)

ENTREGA DE CAPEX ESTRATÉGICO

- **Nova planta de cloro-soda na Bahia operando em capacidade plena**
Início das operações em dezembro/2024
Taxa de utilização de capacidade de 82% no 4T25
- **Modernização tecnológica de Cubatão**
Paralisação da utilização de mercúrio em dezembro/2025
Preparo para início das operações da nova tecnologia em março/2026

Conclusão do maior ciclo de Capex da história da Unipar

Foco em...

- **Aumento de competitividade** - tecnologias mais eficientes
- **Vendas nos mercados locais** do Brasil e Argentina (93% da receita líquida de 2025) – **soluções diferenciadas a clientes locais**
- **Maximização da venda de Clorados**, não expostos ao ciclo petroquímico - **captura de oportunidades no saneamento**

... como estratégia para o enfrentamento de desafios externos

- **Ciclo petroquímico persistentemente em baixa**: -13% nas referências internacionais de PVC e +7% na soda cáustica 2025 vs. 2024
- **Importação de PVC em níveis históricos**: maior volume dos últimos 5 anos, +9% vs. 2024
- **Mercado de PVC segue enfraquecido na Argentina**, consequência das reformas macroeconômicas do país



DESTAQUES 2025

SÓLIDO DESEMPENHO ECONÔMICO FINANCEIRO

EBITDA Ajustado Recorrente 2025

R\$ 1.109 milhões
vs R\$ 953 milhões em 2024
Δ 2024 +16%

Margem EBITDA Recorrente

22%
vs 19% em 2024

Lucro Líquido 2025

R\$ 482 milhões
vs R\$ 557 milhões em 2024
Δ 2024 -13%

Ger. Operacional de Caixa 2025

R\$ 1.248 milhões
vs R\$ 831 milhões em 2024

Posição de Caixa

R\$ 1.078 milhões
Cobertura de 26 meses

Dív. Líq./EBITDA

2,20x
vs 1,12x em set/2025

Capex histórico

R\$ 1.079 milhões
em 2025

Melhora no perfil de dívida

Prazo Médio 73 meses
90% vence a partir de 2029

Acesso a fontes diversas
92% em debêntures e bancos de desenvolvimento

Custo médio competitivo
CDI + 0,39% p.a.

Resultados impactados positivamente por

- Série de iniciativas voltadas a **redução de custos fixos e despesas administrativas**, estratégias comerciais, revisões de processos, automações – **redução de R\$ 67 milhões 2025 vs 2024**
- Conclusão de ciclo de CAPEX elimina variável de pressão em alavancagem**: ganhos decorrentes do CAPEX se intensificarão com início da operação do projeto de Cubatão
- Perfil de dívida alongado traz conforto para os próximos anos**

Visão de longo-prazo e preparo cada vez maior para enfrentar fatores externos, como o ciclo petroquímico → **MAIOR RESILIÊNCIA**

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 e efeitos não-recorrentes .



DESTAQUES 4T25

FORTE DESEMPENHO OPERACIONAL X SAZONALIDADE

- **Taxa consolidada de utilização na eletrólise de 79%:** excelência operacional, com destaque para Santo André e Camaçari.
- **Volume de vendas vs 3T25: clorados em linha e redução em soda e PVC** (-3% na soda cáustica e -11% no PVC) – sazonalidade e mercado de PVC pressionado
- **Redução de *curtailment* na autoprodução de energia elétrica no Brasil:** 13% no 4T25 vs. 17% no 3T25

EBITDA Ajustado Recorrente 4T25

R\$ 182 milhões

vs R\$ 266 milhões no 3T25

Δ 3T25

-32%

Margem EBITDA Recorrente 4T25

16%

vs 20% no 3T25

Despesas não-recorrentes 4T25

R\$ 39 milhões

- Provisão de margem negativa em estoque de PVC
- Despesas por descontinuidade do mercúrio em Cubatão (SP)

Geração Operacional de Caixa 4T25

R\$ 296 milhões

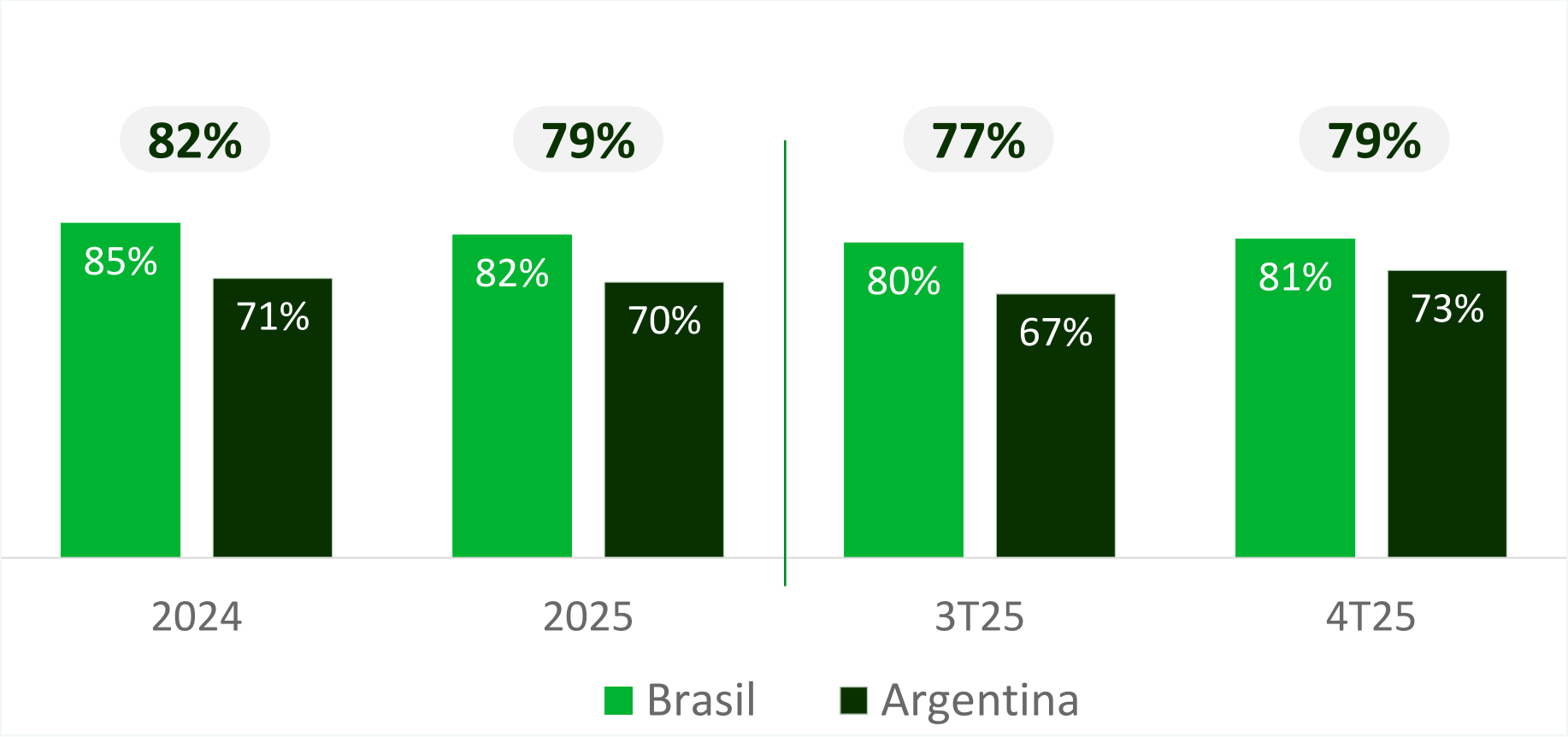
vs R\$ 269 milhões no 3T25

- **Efeitos adversos do ciclo petroquímico:** -10% na referência internacional de PVC e -5% na referência de soda cáustica vs. 3T25
- **Despesas não-recorrentes relacionadas a:**
 - ✓ **Provisão de margem negativa em estoque de PVC** – método contábil (confirmação depende de dinâmica de preços de PVC)
 - ✓ **Modernização tecnológica Cubatão** – baixa em estoque de sobressalentes por tecnologia em substituição e despesas por descontinuidade do mercúrio não devem se repetir



DESEMPENHO OPERACIONAL

TAXA DE UTILIZAÇÃO DE ELETRÓLISE

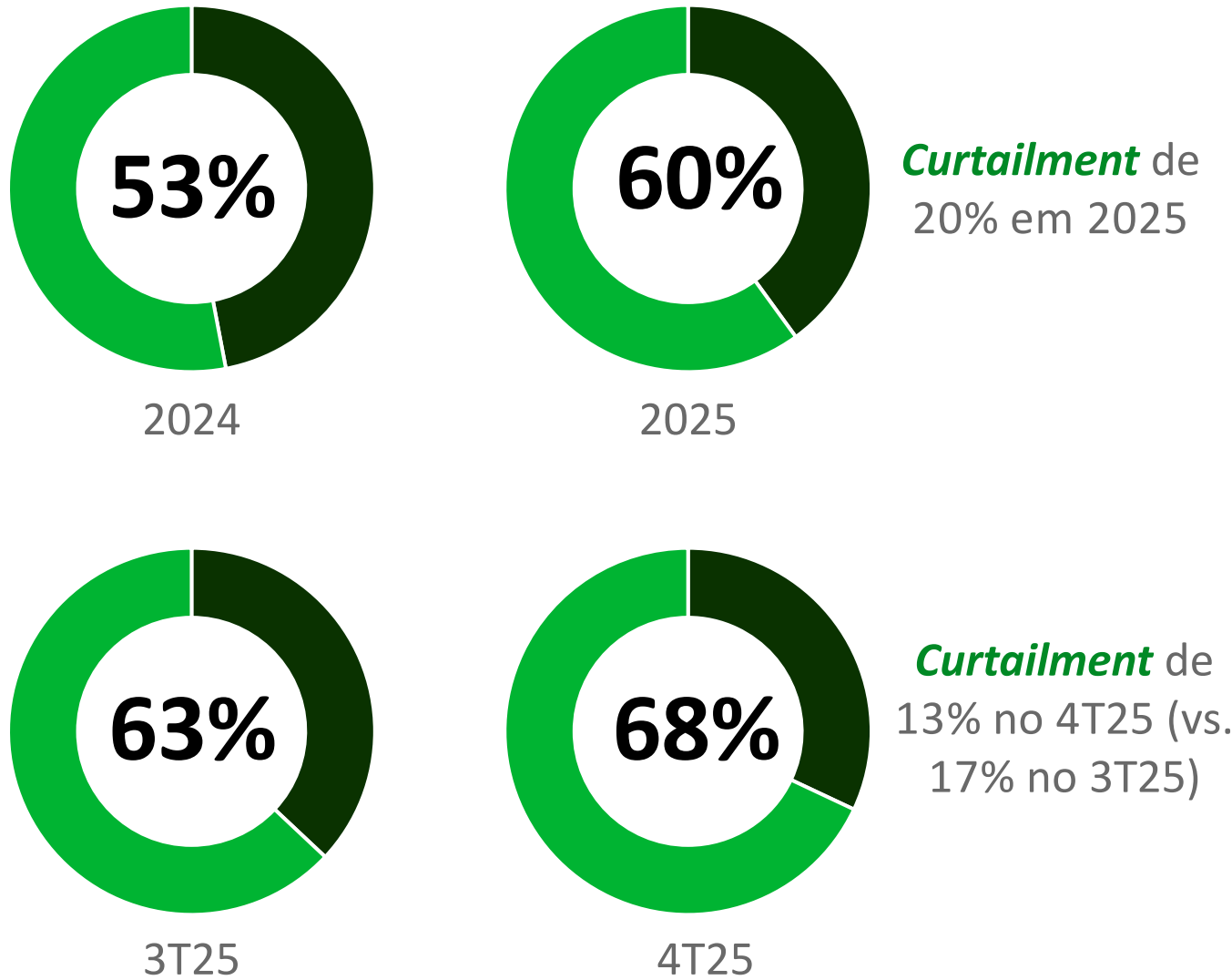


Brasil: utilização acima de 80%, com destaque para a planta de Santo André e Camaçari.

Argentina: retomada da utilização acima de 70% no 4T25

Taxa consolidada de utilização de eletrólise consistentemente no patamar de 80%

% DE ENERGIA AUTOPRODUZIDA NO BRASIL

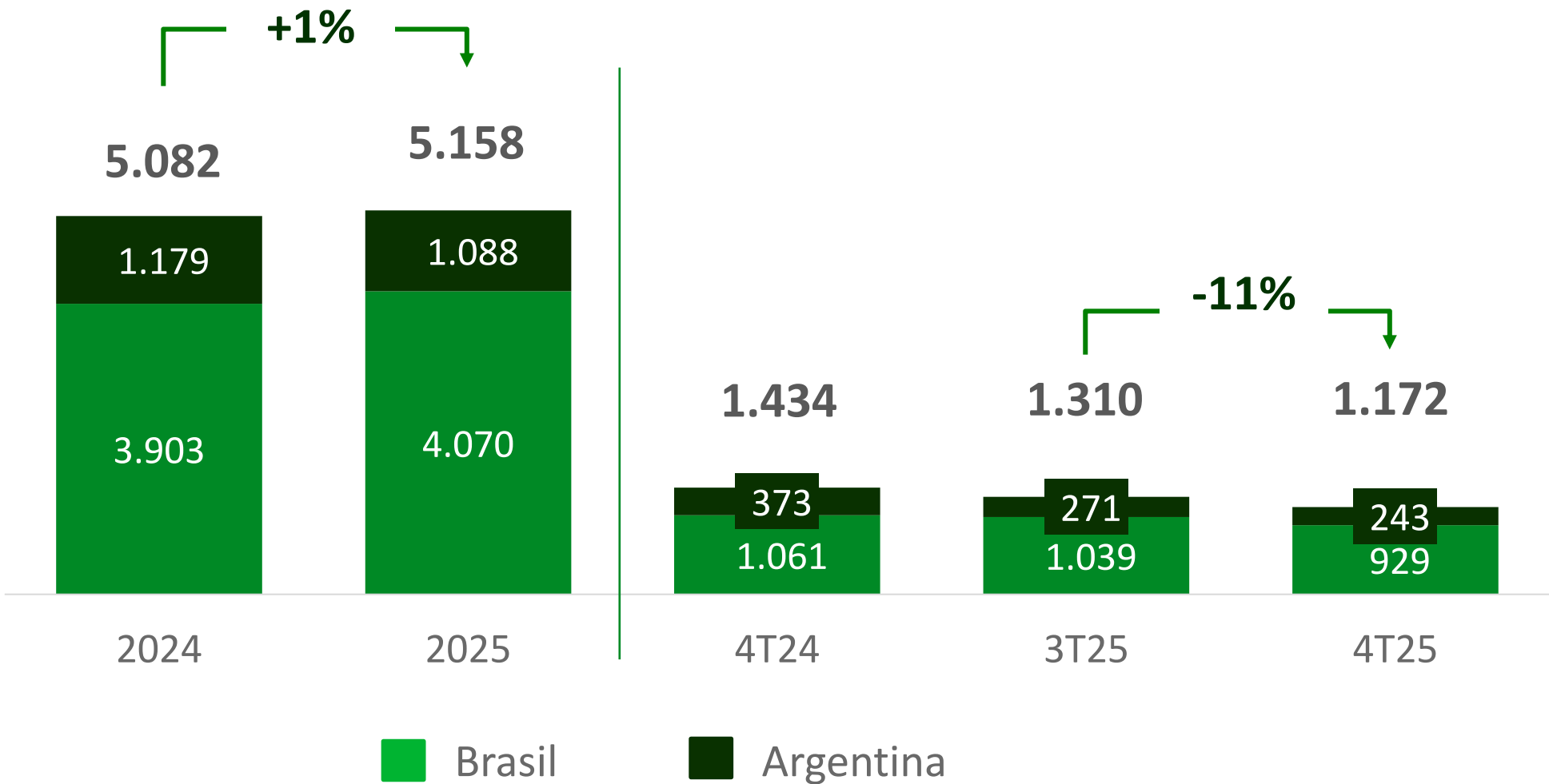


Autogeração com capacidade para atingir 80% da energia consumida no Brasil



RECEITA LÍQUIDA AJUSTADA

(Em R\$ milhões)



2025 x 2024

- ✓ Aumento no preço da referência internacional da soda (+7%) e redução em PVC (-13%)
- ✓ Maior volume de vendas de clorados no Brasil (com entrada em operação de Camaçari), recorde de vendas de soda cáustica líquida (+3%) e redução do volume de PVC (-7%) – mercado de PVC pressionado

4T25 x 3T25

- ✓ Redução no preço das referências internacionais da soda cáustica (-5%) e do PVC (-10%)
- ✓ Manutenção no volume de vendas de clorados e redução na soda cáustica e PVC no Brasil (-5% na soda cáustica e -27% no PVC) – mercado de PVC pressionado

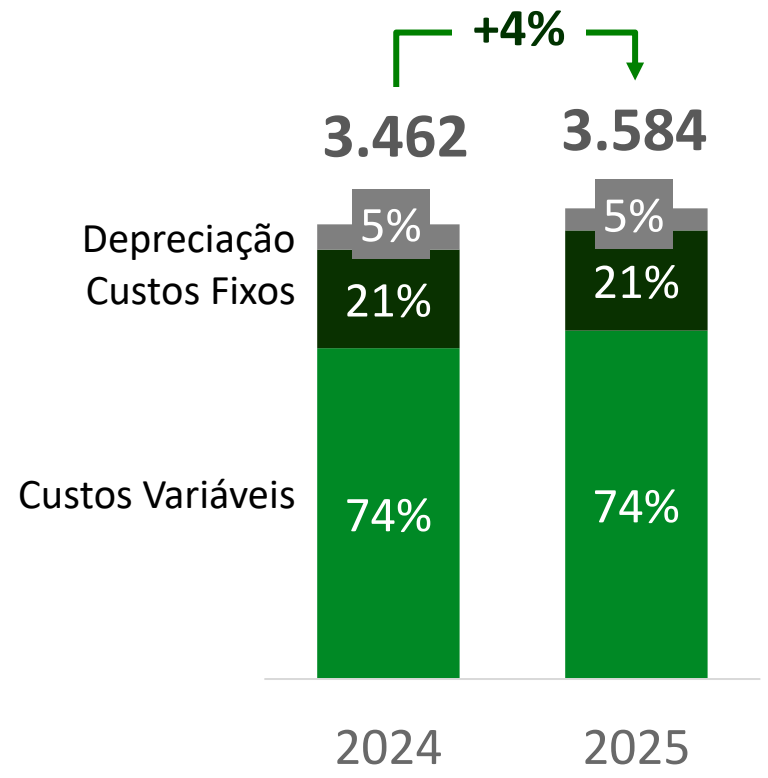
Preço PVC Golfo EUA
4T25 x 3T25: -10%

Preço Soda Cáustica Golfo EUA
4T25 x 3T25: -5%

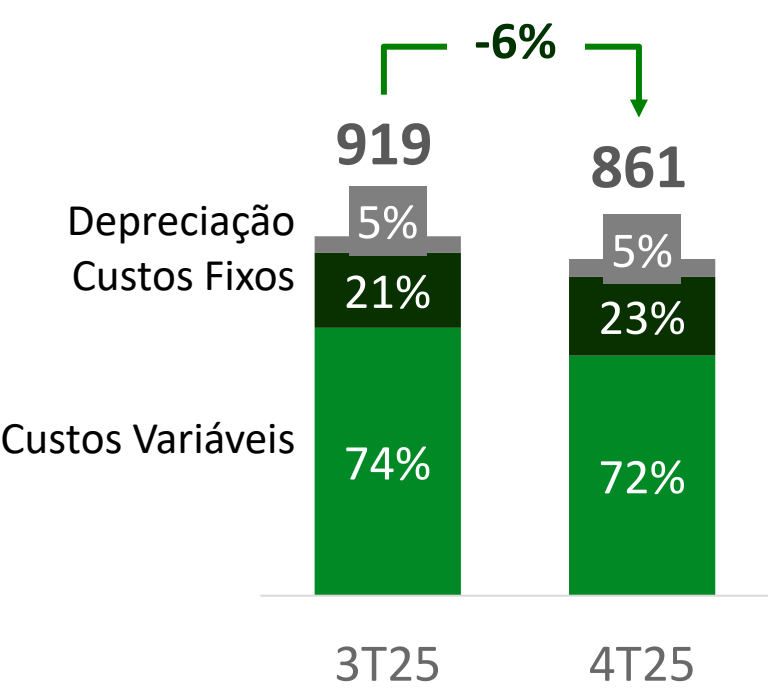
Foco na produção e comercialização de clorados: não exposto ao ciclo petroquímico, maior valor agregado e escala diferenciada

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.

 CUSTO DOS PRODUTOS VENDIDOS AJUSTADO (R\$ milhões)



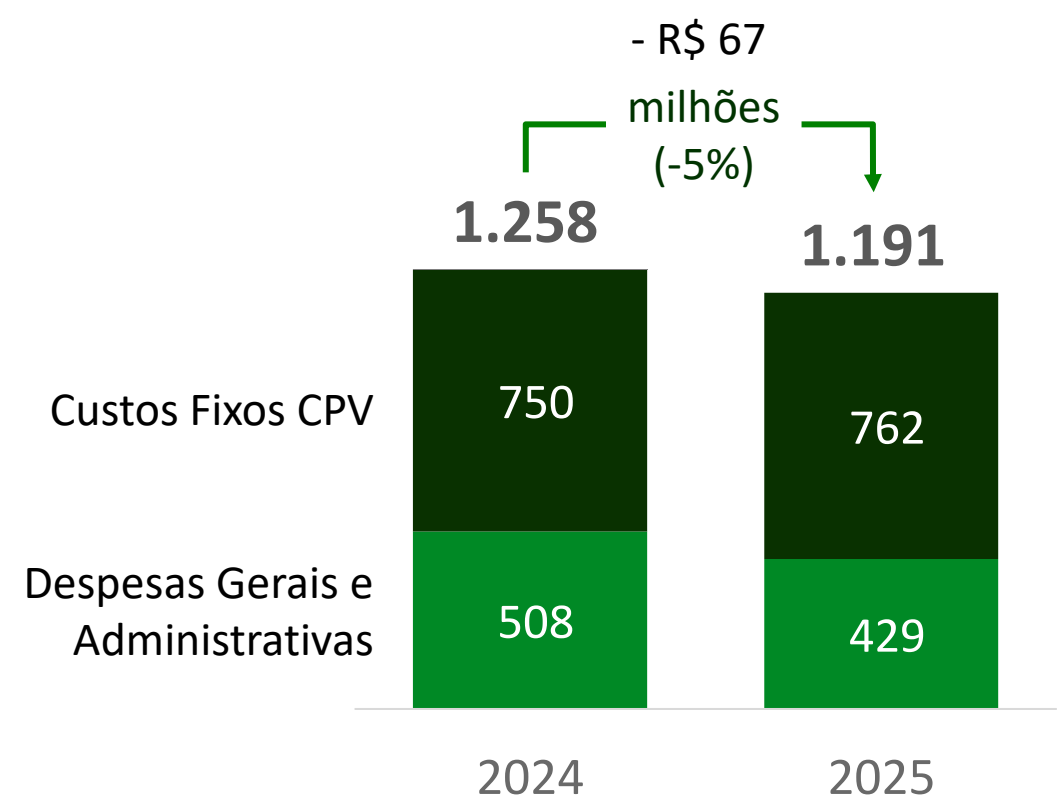
- ✓ **Aumento do preço médio do etileno** contratado pela Unipar (+5%), em função da desvalorização do Real vs EUR
- Compensado por:
- ✓ **Excelência operacional**, capturada por meio de coeficientes técnicos
- ✓ Maior participação de **energia autoproduzida**



- ✓ **Volume de vendas** de soda cáustica e PVC menor vs. 3T25 (-3% e -11%, respectivamente)
- ✓ **Redução do preço médio do etileno** contratado pela Unipar (-3%)
- ✓ Maior participação de **energia autoproduzida**

 GASTOS FIXOS AJUSTADOS (R\$ milhões)

- ✓ Esforço de redução de custos fixos gerou resultado positivo
- ✓ Iniciativas voltadas principalmente à reorganização de equipes, revisões de processos e automações

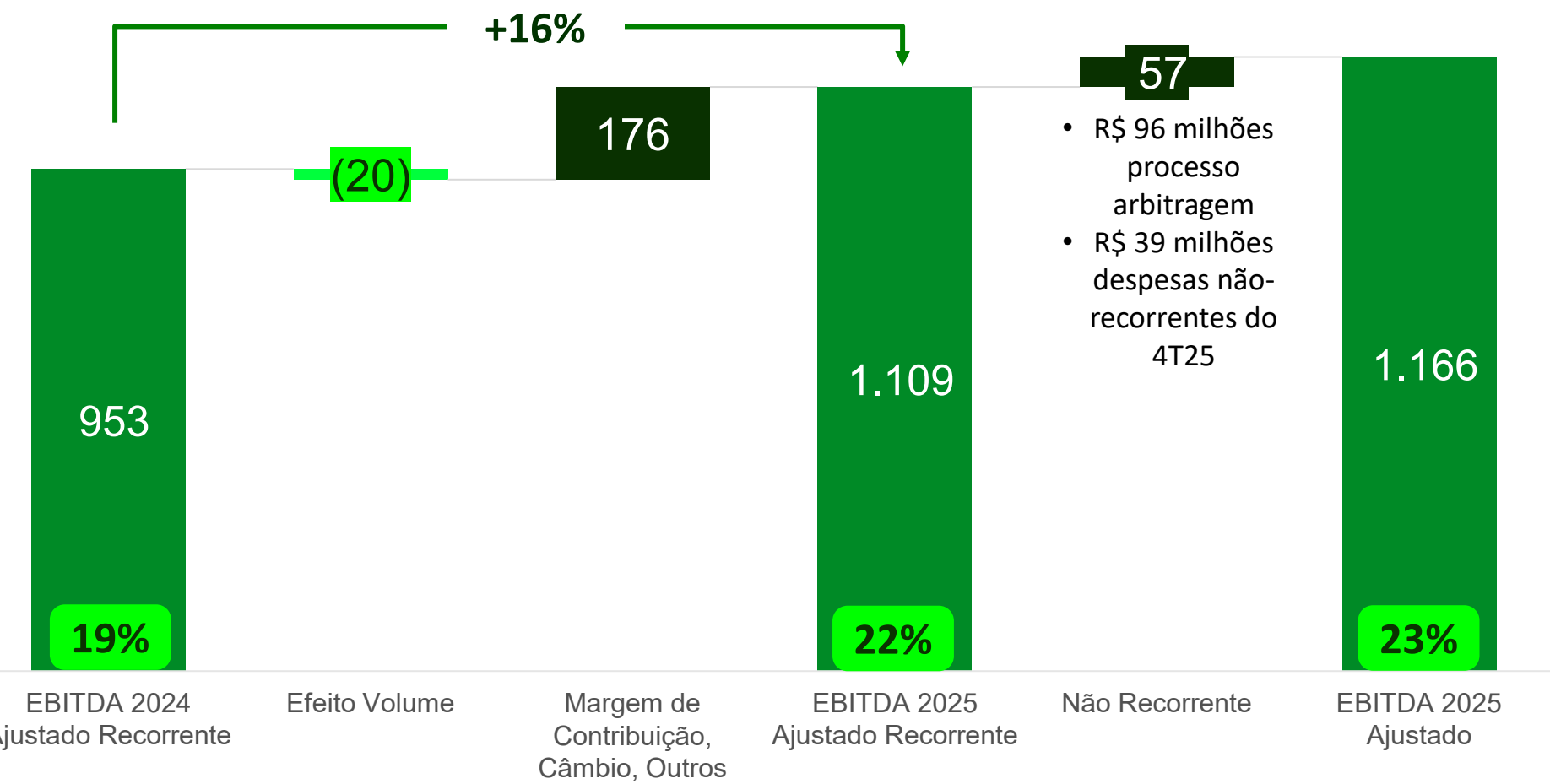


Captura de ganhos recorrentes - busca por maior resiliência



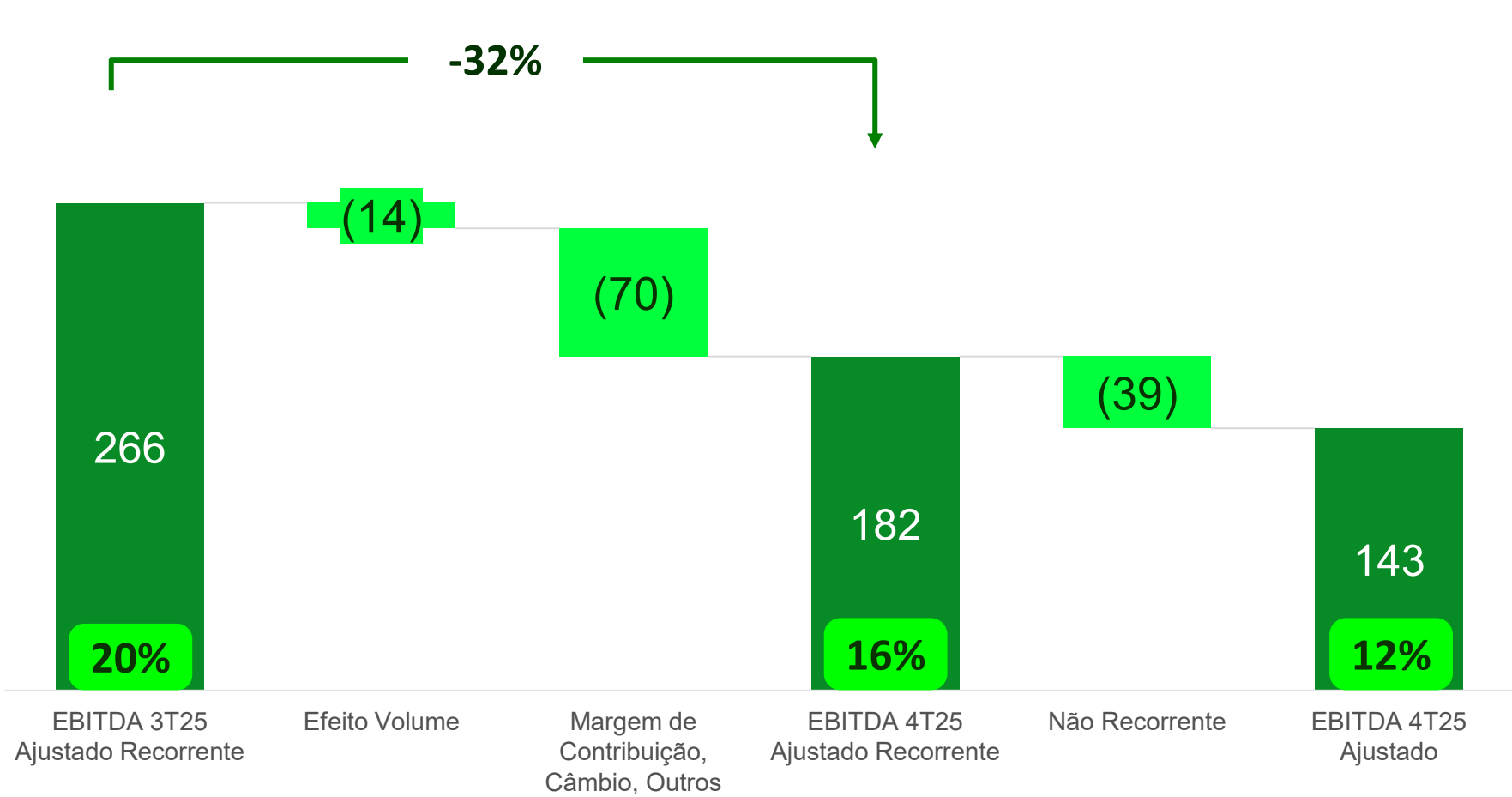
EVOLUÇÃO DO EBITDA AJUSTADO RECORRENTE E MARGEM 2025 (R\$ milhões)

2024 x 2025



- ✓ **Maior venda de clorados**, vendas recordes de soda cáustica líquida (+3%) e redução do volume de vendas de PVC (-7%)
- ✓ **Aumento na referência internacional de soda cáustica** (+7%) e **redução em PVC** (-13%)
- ✓ Iniciativas de **redução de despesas e custos fixos**, com ganhos recorrentes
- ✓ **Efeito positivo da variação cambial** no Brasil (BRL/USD +4%)

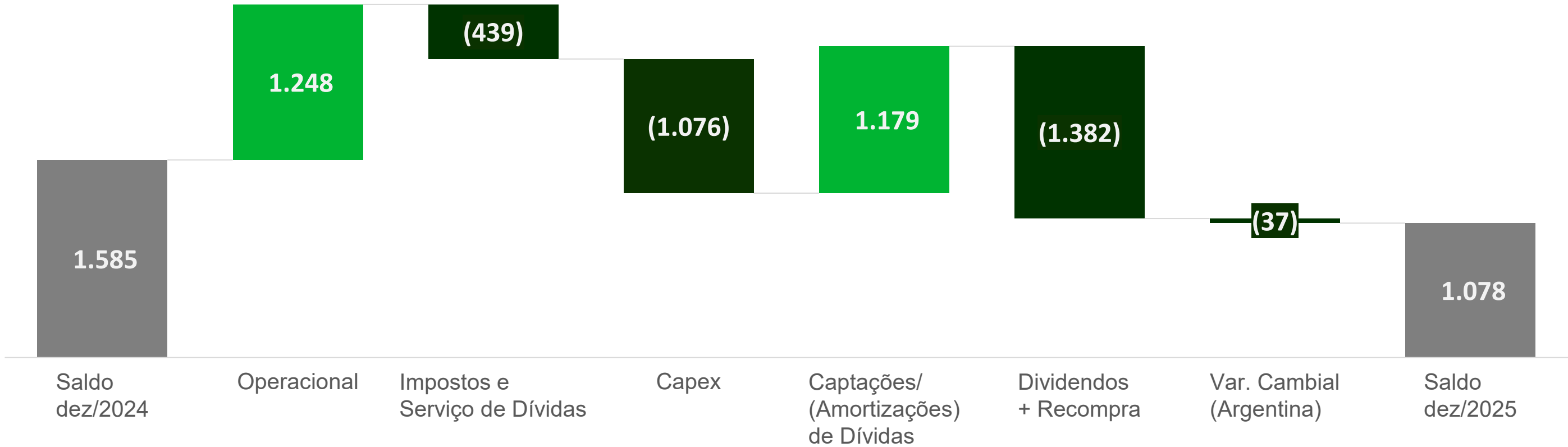
3T25 x 4T25



- ✓ **Vendas de clorados em linha e redução na soda cáustica e PVC no Brasil** (-5% na soda cáustica e -27% no PVC)
- ✓ **Redução nas referências internacionais de soda cáustica e PVC** (-5% e -10%, respectivamente)
- ✓ **Despesas não-recorrentes (R\$ 39 milhões)**: *phase-out* mercúrio, baixa estoques de sobressalentes obsoletos e provisão de margem negativa em estoque de PVC

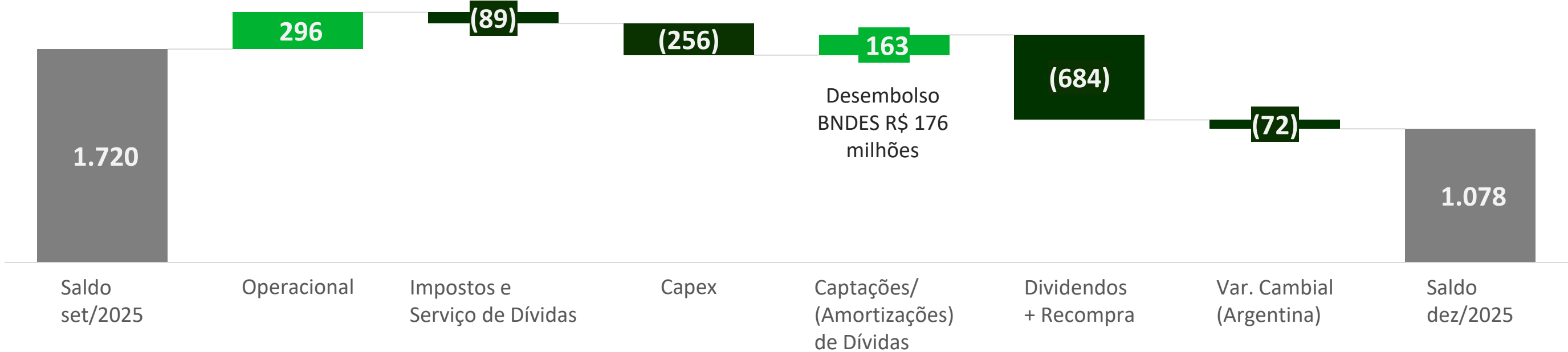
Nota (1): Os resultados financeiros consolidados da Unipar são impactados pelos efeitos da inflação na Argentina e variação cambial do peso argentino, em conformidade com a aplicação da norma contábil do IAS 29 (ajuste por hiperinflação) e processo de conversão das demonstrações financeiras da Unipar Argentina. Os comparativos são gerenciais (“ajustado”) e excluem estes efeitos. | Nota (2): O EBITDA Ajustado Recorrente no 2T25 exclui recebimento do processo de arbitragem

EVOLUÇÃO DO SALDO DE CAIXA – 2025 (R\$ milhões)



- ✓ Finalização do maior ciclo de CAPEX da história da Unipar
- ✓ Distribuição de dividendos mantendo o perfil de crédito saudável
- ✓ Cobertura de 26 meses de amortizações de dívida

EVOLUÇÃO DO SALDO DE CAIXA – 4T25 (R\$ milhões)



- ✓ Geração operacional de caixa resiliente, mesmo diante do ciclo de baixa petroquímico (importações de PVC em níveis históricos)

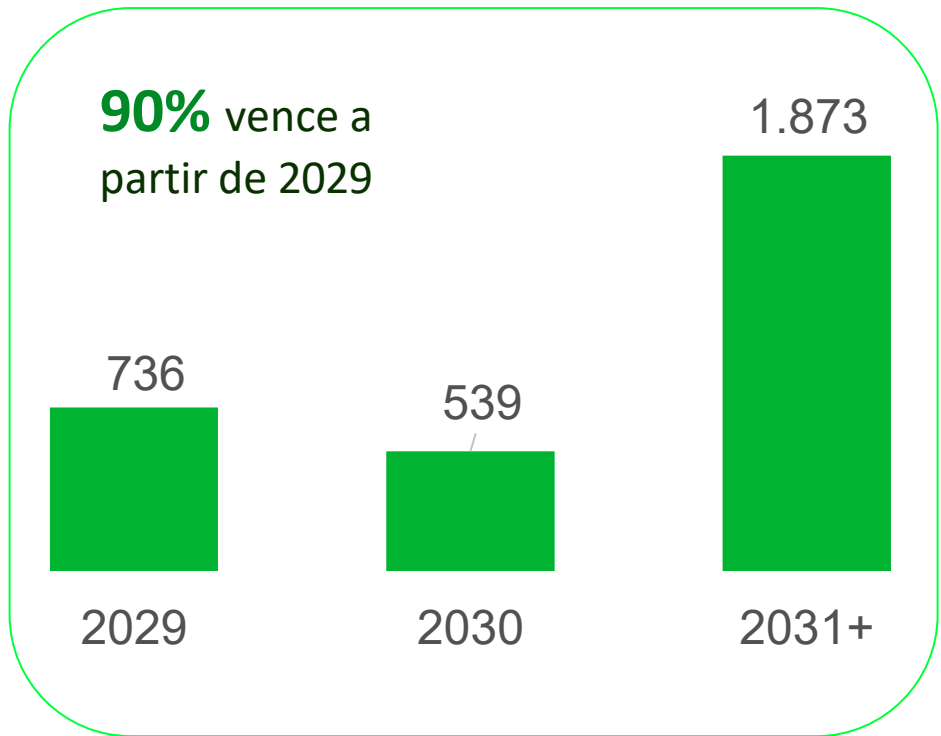
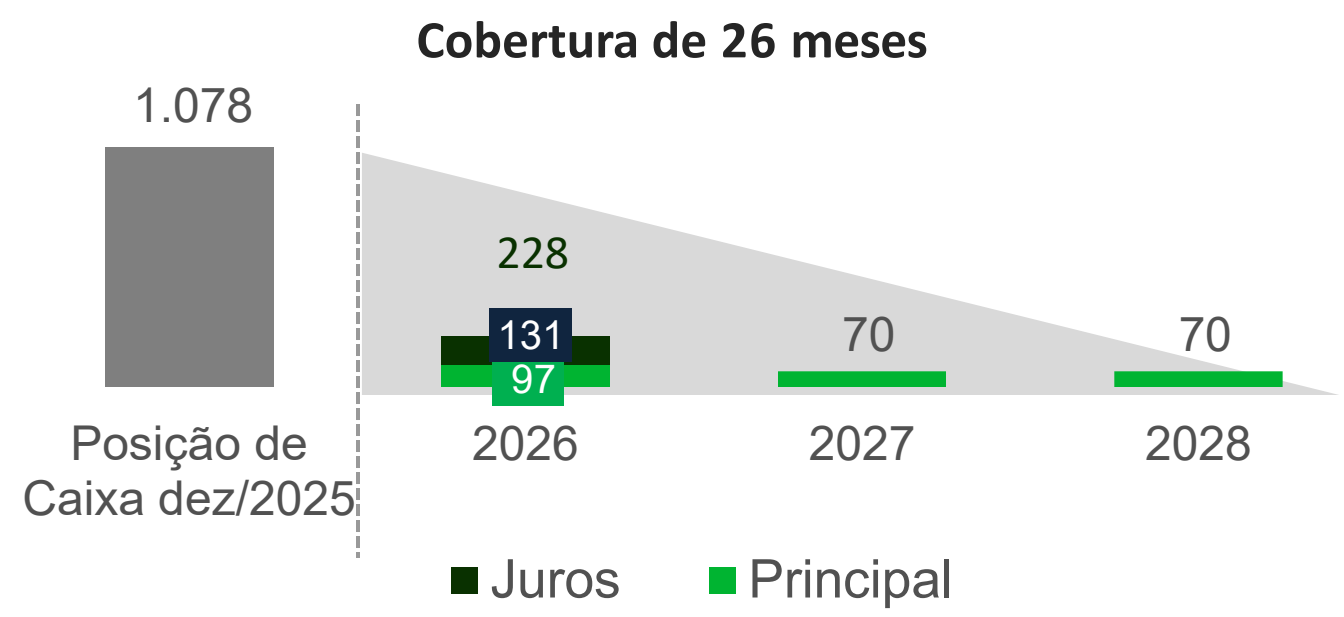


PERFIL DE DÍVIDA – DEZEMBRO/2025 (R\$ milhões)

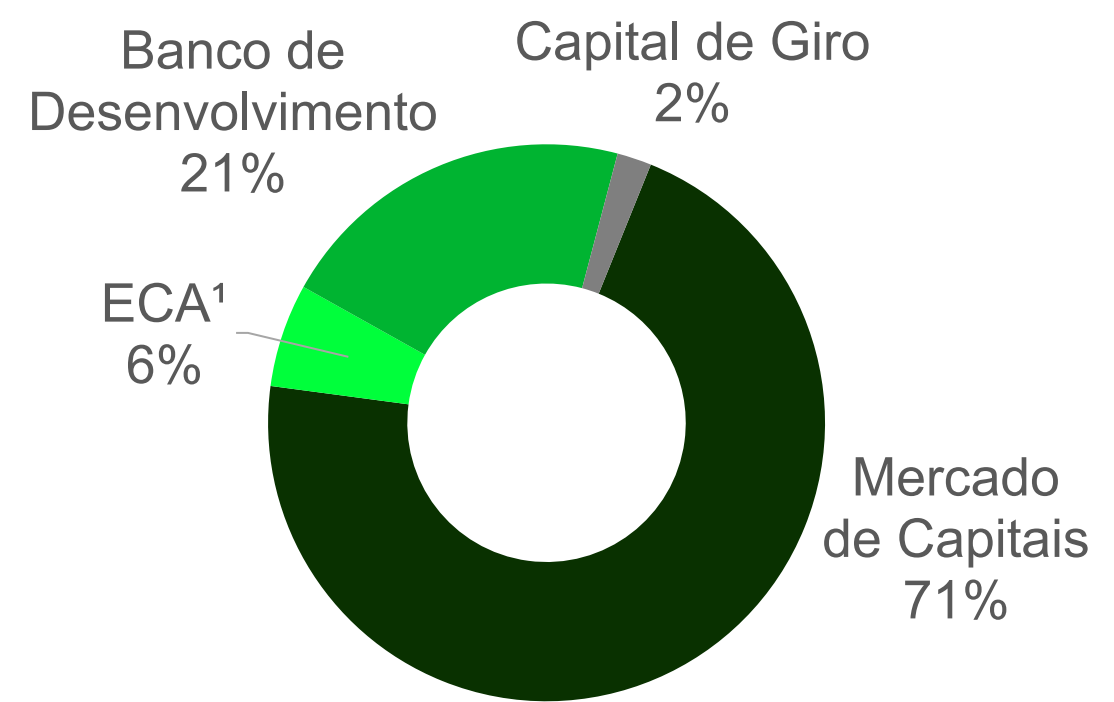
R\$ 2,4 bilhões
Dívida Líquida

2,20x
Dívida Líquida/EBITDA

73 meses
Prazo Médio



Composição



- ✓ Acesso fluido ao mercado de capitais
- ✓ Transações com bancos comerciais em volumes imateriais

Destaques 4T25

- Classificação Fitch Ratings: AA+(bra), com atualização da perspectiva para positiva (dez/2025)
- 81% do financiamento do BNDES desembolsados – equivalente a R\$ 547 milhões (Fundo Clima / FINEM - Meio Ambiente)

PROJETO *PHASE-OUT* EM CUBATÃO (SP)

FOCO: MODERNIZAÇÃO TECNOLÓGICA COM AUMENTO DE COMPETITIVIDADE

- ✓ **Substituição das tecnologias** de eletrólise por membrana – “estado da arte”, com redução no consumo de energia
- ✓ Início das **operações** em março/2026

EXPANSÃO DE CAPACIDADE EM SANTO ANDRÉ (SP)

FOCO: COMPETITIVIDADE E 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**

2ª FASE EM CAMAÇARI

FOCO: COMPETITIVIDADE E FLEXIBILIDADE NA ALOCAÇÃO DO CLORO

- ✓ Capacidade para **liquefação de cloro – purificação com maior valor agregado**
- ✓ Início das operações previsto para **2º semestre de 2026**

PARCERIA COM CASA DOS VENTOS

FOCO: COMPETITIVIDADE (GERAÇÃO DE ENERGIA RENOVÁVEL)

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

PROJETO PVC-EMULSÃO EM SANTO ANDRÉ (SP)

FOCO: AUMENTO DE CAPACIDADE PRODUTIVA

- ✓ **Incremento de capacidade de PVC-Emulsão** (+ 6 mil t/ano), com apoio de REIQ
- ✓ Previsão para conclusão **2º trimestre de 2026**



Cubatão/SP



Camaçari/BA



Cubatão/SP

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

RESULTADO DE 2025 E 4T25 ALINHADOS ÀS PRIORIDADES DEFINIDAS PARA 2025

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

- ✓ **Excelência operacional**, com maior volume de vendas de químicos em relação a vinílicos e foco nos mercados locais
- ✓ **Margem EBITDA Ajustada Recorrente acima de 20%**, resultando em sólida geração de caixa operacional
- ✓ **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

- ✓ **Nova planta em Camaçari/BA** operando a plena carga
- ✓ **Modernização tecnológica de Cubatão/SP**: preparo para início em março/2026
- ✓ **Aumento de capacidade de produção do PVC-E** em Santo André/SP
- ✓ Acordo com Casa dos Ventos para **maior autogeração de energia a partir de 2028**
- ✓ **CAPEX estratégicos alinhados às melhores práticas de ESG**
- ✓ Foco na estratégia de **ampliação da comercialização de clorados**

Excelência operacional e segurança seguem como pilares da Companhia



Teleconferência de Resultados
4º trimestre de 2025

Q&A

Teleconferência de Resultados
4º trimestre de 2025

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