



**Teleconferência de Resultados Local
Klabin S/A (KLBN11)
Resultados do 3T22
27 de outubro de 2022**

Operadora: Bom dia e bem-vindos à teleconferência da Klabin.

Neste momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e posteriormente iniciaremos a Sessão de Perguntas e Respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Pedimos a gentileza que, em benefício do tempo, cada analista se limite a duas perguntas.

Caso necessite de assistência durante a teleconferência, por favor, digite (*) 0 em seu telefone.

Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e também está sendo transmitida simultaneamente via webcast podendo ser acessada pelo site de Relações com Investidores, onde se encontra disponível também a apresentação.

Eventuais declarações realizadas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas dos negócios da Companhia, projeções, metas operacionais e financeiras relativas ao seu potencial de crescimento, constituem-se em meras previsões baseadas nas expectativas da Administração em relação ao futuro da Klabin. Estas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, da indústria e dos mercados internacionais, portanto sujeitas a mudanças.

Estão presentes conosco hoje o Sr. Cristiano Teixeira, Diretor Geral, Marcos Ivo, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e os demais diretores da Klabin.

Inicialmente o Sr. Cristiano e o Sr. Ivo farão comentários sobre o desempenho da Companhia no terceiro trimestre de 2022. A seguir, os diretores responderão às questões que eventualmente sejam formuladas.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Cristiano.

Por favor, Sr. Cristiano, pode prosseguir.

Cristiano Teixeira: Obrigado. Sejam todos bem-vindos e bem-vindas à teleconferência de resultados da Klabin referente ao terceiro trimestre de 2022.

Mesmo numa situação desafiadora de mercado, com o aumento dramático no custo energético na Europa e cenário inflacionário global, com aumento das taxas de juros, mais uma vez tivemos recorde EBITDA. Nossos resultados mostram solidez, redução na alavancagem financeira e um ROIC que reflete a capacidade aliar crescimento, alocação eficiente de capital e geração de valor aos acionistas em diversas conjunturas de mercado.

Quanto aos negócios, a celulose, com seu diferencial de fibras, por exemplo, *fluff* de fibra longa, realizou um recorde EBITDA desde o início da operação do Puma. Em papéis, a gente assiste uma acomodação na demanda de Kraftliner. Em cartões, ao contrário, boa demanda aguardando ansiosamente a entrada em operação da máquina 28, que, além das obras estarem 65% concluídas, apresenta *go-to-market* avançado com contratação de volumes que devem aumentar o atendimento ao segmento alimentício de bebidas, como leites e cervejas. Em embalagens, ótimo momento em caixas de papelão ondulado e sacos industriais, onde aparentemente vivemos uma retomada da economia Brasileira.

Agora passa a palavra Marcos Ivo, que vai trazer os detalhes financeiros sobre o terceiro trimestre 2022.

Marcos Ivo: Obrigado, Cristiano. Bom dia a todos e a todas e obrigado por acompanhar a nossa teleconferência.

Entregamos mais uma vez resultados crescentes, com recorde para um trimestre no volume de vendas, na receita líquida e no EBITDA, novamente mostrando a força do modelo de negócio da Klabin e sua alta previsibilidade resultados.

Dentre os destaques do período menciono 3: receita líquida de R\$5.5 bilhões, crescimento de 26% na comparação anual; geração de caixa por tonelada de R\$1.794,00, aumento de 4% versus o terceiro trimestre de 2021; e dividendos e juros sobre capital próprio de R\$1,6 bilhão nos últimos 12 meses.

Na página 4, o volume de vendas cresceu 4% na comparação com o mesmo trimestre de 2021 impulsionado pelo volume de Eukaliner produzido pela máquina 27. Alavancada pelo maior volume de vendas e aumentos de preços implementados nos últimos trimestres, a receita líquida alcançou R\$5,5 bilhões no período, crescimento de 26% na comparação anual. O EBITDA ajustado atingiu R\$2,311 bilhões no terceiro trimestre deste ano, aumento de 20% em relação ao terceiro trimestre do ano passado. O EBITDA foi beneficiado pelo maior volume de vendas e reajustes de preços, que mais do que compensaram o aumento do custo caixa de produção.

Passando para o slide 5, se beneficiando da alta de preços na comparação anual, bem como do mix de vendas flexível entre geografias e do portfólio com 3 tipos de

fibras (fibra curta, fibra longa e *fluff*) o preço líquido médio por tonelada foi de US\$935, 28% acima do terceiro trimestre de 2021, alavancando o EBITDA do segmento de celulose, que alcançou o patamar recorde R\$1,2 bilhão no trimestre. O custo caixa de produção de celulose foi de US\$270 por tonelada no trimestre versus US\$258 no trimestre imediatamente anterior.

Indo para a página 6, o fluxo de caixa livre ajustado, que desconsidera fatores discricionários e projetos de expansão, foi positivo em R\$1,2 bilhão no trimestre. Nos últimos 12 meses, o fluxo de caixa livre ajustado foi de R\$3,4 bilhões, representando um *free cash flow yield* de 13,6%.

Passando à página 7, ao final de setembro, a dívida líquida Klabin era de R\$21,4 bilhões, aumento de R\$910 milhões quando comparado a junho de 2022. Esse aumento é explicado substancialmente pelo impacto negativo da variação cambial sobre a dívida em dólar, além do fluxo de caixa livre negativo no período. A alavancagem, medida pelo indicador dívida líquida sobre EBITDA em dólares, encerrou setembro em 2,6 vezes, mesmo patamar do trimestre anterior e próximo ao nível mínimo da política de endividamento financeiro da companhia.

Avançando ao próximo slide, a liquidez da Klabin permanece sólida e encerrou o trimestre em R\$9 bilhões. Essa liquidez é formada por R\$6,3 bilhões em caixa e o restante em linha de crédito rotativo. A posição de caixa da companhia é suficiente para amortizar a dívida que vence nos próximos 44 meses. O prazo médio de vencimento da dívida ao final do terceiro trimestre era de 113 meses, equivalente à aproximadamente 9 anos e meio. Vale lembrar que a Klabin possui financiamentos contratados e ainda não sacados em montante superior ao Capex que será desembolsado até a conclusão do projeto Puma 2, conforme detalhado no nosso *release* de resultados.

Passando à página 9, conforme aviso aos acionistas publicado ontem, a companhia aprovou o pagamento de dividendos e juros sobre o capital próprio no montante de R\$502 milhões, que serão pagos no dia 14 de novembro. Na visão competência, os proventos distribuídos aos acionistas nos últimos 12 meses totalizaram R\$1,624 bilhão, uma clara evidência da capacidade da Klabin de aliar crescimento e pagamento de proventos e, ao mesmo tempo, mantendo a disciplina na sua estrutura de capital.

Na página 10, o retorno sobre o capital investido medido pelo ROIC atingiu 19,3% nos últimos 12 meses, o desempenho consistente do ROIC próximo ao patamar de 20% há vários trimestres demonstra a assertiva alocação de capital da companhia.

No slide 11, a primeira etapa do projeto Puma 2 (a MP27) segue seu *ramp-up* conforme planejado, tendo alcançado a produção de 345.000 t nos últimos 12 meses. A segunda fase do projeto, que contará com uma máquina de papel cartão, segue em construção dentro do cronograma, tendo atingido 65% da execução física em medição realizada no dia 16 de outubro e tem seu *startup* planejado para o segundo trimestre do ano que vem. Desde o início do projeto, foram

desembolsados R\$10,3 bilhões, dos quais R\$934 milhões no terceiro trimestre de 2022.

No slide 12, trago mais detalhes do *go-to-market* da MP28, segunda etapa do projeto Puma 2. A MP 28 já possui aproximadamente 60% do seu volume vendido. Essa máquina atenderá principalmente mercados ligados à alimentação e bebidas, como, por exemplo, no cartão CUK, as embalagens para cerveja. Além de demanda crescente, esses mercados têm como importante característica a resiliência em momentos de contração econômica.

Ainda no mercado de cartões, o balanço entre oferta e demanda no mercado de papel cartão virgem, impulsionado pela crescente demanda, criam boas perspectivas de preços para o ano de 2023, favorecendo a entrada no mercado da máquina 28.

Avançando à próxima página, reitero que a Klabin segue sua jornada ESG trabalhando consistentemente para atingir os objetivos da agenda Klabin 2030. Entre os destaques do trimestre, menciono 3: Troféu Transparência da ANEFAC; Prêmio Golden Tombstone na categoria *debt* pela emissão do *sustainability linked bond* sendo a primeira empresa do mundo a vincular sua performance em biodiversidade a um instrumento financeiro; e participação de executivos da Klabin em eventos organizados pela ONU sobre mudanças climáticas e finanças sustentáveis.

Por último, na página 14, convido vocês para participarem do Klabin Day, que acontecerá no dia 30 de novembro. Será uma ótima oportunidade para conversarmos sobre perspectivas para 2023 e o futuro da Klabin.

Agora o Cristiano, demais diretores e eu estamos à disposição para a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem *1. Se a sua pergunta foi respondida, você pode sair da fila digitando *2.

Nossa primeira pergunta vem de Rafael Barcelos, Banco Santander.

Rafael Barcelos: Bom dia a todos, obrigado por pegar minhas perguntas e parabéns pelos resultados. A minha primeira pergunta é sobre a divisão de cartões. Esse é um segmento que às vezes a gente comenta pouco, mas está performando aí muito bem, tanto na realização de preço quanto na demanda nos últimos anos, e eu achei interessante que vocês colocaram o slide na apresentação comentando que 60% do volume da MP 28 já está contratado, mesmo o *startup* programado só para o segundo tri do ano que vem.

Então, a minha pergunta aqui seria mais no sentido de ter um pouco mais de cor aqui sobre as tendências de demanda no médio prazo, o mix de mercado doméstico e exportação da unidade cartões que a gente pode esperar para 2023 e, por fim, o que vocês puderem comentar sobre reajuste de preço nessa linha de negócio seria interessante.

A minha segunda pergunta seria sobre alocação de capital. A gente entende que a Klabin é uma empresa de crescimento e que historicamente tem projetos aí com retornos atrativos, então queria ouvir de vocês um pouco quais são as principais iniciativas que vocês já podem destacar que a empresa analisa hoje tendo em vista que em torno de 6 meses a segunda máquina aí do Puma 2 já estará concluída. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Rafael. Ótimas perguntas. Estou aqui com o Flávio e com o próprio Marcos Ivo ao meu lado, que vão ajudar na resposta, mas só quero fazer então uma referência. Essa máquina de cartão é uma máquina estudada e avaliada cuidadosamente pela Klabin há muitos anos, a gente sabe da potência desse produto, a gente está bastante satisfeito com a visão nossa de longo prazo de tendências com aquilo que, de fato, vem acontecendo e muito pela substituição de plástico e pelas tendências de consumo, e acho que a maior prova que acho que essa resposta vai estar ligada aos dois pontos que você colocou isso prova a alocação de capital cirúrgica que a Klabin vem fazendo nessa última década nos investimentos.

Mas muito obrigado pela pergunta, o Flávio vai fazer a primeira parte da resposta depois o Marcos Ivo.

Flávio Deganutti: Oi, Rafael, bom dia. Vamos lá. Esse é um mercado mais resiliente de papéis para embalagem e ele tem 3 eixos de crescimento bastante claros aqui, o que toca no ponto de mix de mercado: primeiro, no mercado doméstico a gente cresce organicamente em geral mais do que o crescimento do PIB do país, então a gente tem aqui expectativa de crescimento um pouco maior do que o que a gente projeta para o Brasil; além disso, para alguns cartões especiais que são exclusivamente feitos pela Klabin, hoje o país é importador em pequena parcela, mas certamente com a nova capacidade a gente vai poder ocupar esses espaços; o outro eixo de crescimento importante é completamente derivado da substituição de embalagens de plástico de uso único. Isso acontece no Brasil, que é um grande fabricante de cervejas, novas fábricas sendo instaladas, latas, garrafas e os fabricantes de cerveja em si, então claramente ancorado nesse crescimento a do mundo de bebidas a Klabin acompanha, cresce de novo aqui um pouco mais do que orgânico no Brasil e onde quer que fábricas novas para esses mercados aconteçam.

Mas a máquina é grande, é uma máquina que, em plena capacidade, vai ter 460.000 t, isso é bastante próximo ao que é a capacidade do mercado brasileiro, então tem uma vocação importante aí para o mercado de exportação sempre ancorado no mercado de alimentos, boa parte, ao redor de 80%, do que se vende aqui está ancorado no crescimento resiliente do mercado de alimentos.

O último aspecto da minha fala é que é um momento único, com uma máquina estado da arte de cartões especiais, cartões com fibra longa como esse, é a única máquina *greenfield* que acontece no ano 2023, num momento em que a demanda se comporta muito bem.

Então, esse é o contexto, uma máquina que tem a exportação como grande alvo, mas captura oportunidades aqui no mercado doméstico, seja do importado, seja da substituição e plástico de uso único.

Marcos Ivo: Rafael, bom dia. Marcos Ivo falando. Sobre alocação de capital, a Klabin seguirá com a estratégia que ela tem, que ela consegue, com isso, conciliar crescimento com o pagamento de proventos de forma regular aos seus investidores, que significa que a gente retorna recursos aos investidores via dividendos, se você olhar o *dividend yield* da Klabin para este ano tem um percentual bastante atrativo na nossa avaliação.

Como eu citei, nos últimos 12 meses na visão competência, nós declaramos e pagamos dividendos de R\$1,6 bilhão e a gente consegue fazer isso também crescendo, escolhendo bons projetos de crescimento dado as vantagens competitivas que a Klabin tem, portanto, a gente tem, sim, oportunidades de continuar crescendo em projetos de alta geração de valor.

Considero que o ROIC mostra bastante a assertividade da alocação de capital da Klabin ao longo da última década, a gente vem rodando aí em torno de 19%, como vocês viram novamente nesse tri.

Olhando um pouco à frente, neste momento a Klabin está focada na conclusão do projeto Puma 2 e nós temos ainda o restante da obra ser concluído com desembolso importante de Capex a acontecer e também temos os projetos de conversão que foram aprovados ao longo deste ano, o Projeto Figueira, Projeto Horizonte, que também terão aí seu *startup*. O Projeto Horizonte no primeiro tri do ano que vem e o Figueira na primeira metade do ano de 2024.

A companhia segue, naturalmente, trabalhando opcionalidades, cuidando da sua base florestal para, quando for o momento certo, ter condições de ter novos projetos de crescimento, mas neste momento o foco está na conclusão dos projetos de crescimento anunciados que todos vocês conhecem.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Marcos, obrigado, Flávio. Rafael, só um complemento que me sinto aqui na obrigação de dizer, veja que nesses últimos 10 anos os investimentos da Klabin a gente obviamente teve um foco impecável na hora de trazer a capacidade de celulose, mas quando trouxe a capacidade celulose trouxe a celulose também com 2 secadoras focando na fibra longa, focando no nicho que é a característica da Klabin, focando no *fluff*, que tem sido um diferencial enorme, vocês todos podem assistir o que tem acontecido com o *fluff* nos últimos anos, e aí quando olha para essa máquina de cartão, a gente está vindo com essa máquina de cartão com uma forte tendência na migração para esse tipo de produto. Então, isso

nada mais representa do múltiplo histórico da Klabin que é bastante mais alto do que as empresas mais comoditizadas do setor papel e celulose. A Klabin ela consegue ter o melhor...

Eu tenho muito respeito pelas empresas do setor, a Klabin consegue ter o melhor das principais empresas do mundo em Pesquisa e Desenvolvimento, em *consumer*, em papelão ondulado, em sacos industriais, e é esse combinado de resultado que traz essa estabilidade e esse múltiplo histórico bastante mais alto que as empresas do setor.

Rafael Barcelos: Obrigado, Cristiano, Ivo. Só um *follow-up* rápido aqui com o Flávio. Flávio, tem algo sobre preço aqui você pode comentar na linha aqui de cartões? E obrigado aí novamente.

Flávio Deganutti: Esse é um mercado mais resiliente, até porque ele está associado ao mundo dos alimentos, ele, independente de contexto macroeconômico, ele tende a se comportar melhor. Eu também trouxe o ponto que o equilíbrio de oferta e demanda para cartões especiais como estes, ele tem um equilíbrio justo. Isso veio assim especialmente pelo grande acréscimo de demanda que aconteceu ao longo dos últimos 2-3 anos.

Então, a dinâmica de preço segue justamente essa lógica de um equilíbrio justo de oferta e demanda e, portanto, as políticas de preço da Klabin vão seguir esse aspecto.

Rafael Barcelos: Tá ótimo, obrigado.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Caio Greiner, Banco BTG Pactual.

Caio Greiner: Olá, bom dia a todos, obrigado. Tenho 2 perguntas. A primeira é sobre custo, pessoal. Acho que, assim, o resultado foi muito forte, muito sólido, mostra que vocês estão com uma consistência muito relevante no resultado de vocês, só que acho que o custo de celulose – o custo em geral, mas de celulose especificamente – subindo 11% tri a tri acho que foi a principal decepção do trimestre. Vocês tinham dado um direcionamento de custo estável no último *conference call* olhando para o segundo semestre versus o primeiro semestre, então eu queria só entender com vocês o que mudou desde então. Vocês comentaram no texto que o principal motivo foi o aumento de participação de madeira de terceiros, mas só pra entender se teve um ponto que veio acima da expectativa de vocês. Vocês podem comentar? E também como que a gente pode esperar e olhar para esse desempenho de custo de vocês no quarto tri.

A segunda pergunta pessoal, para o Nicolini, é queria explorar um pouco a dinâmica de *supply & demand* de celulose olhando para os próximos meses, olhando para o próximo ano, que, enfim, o preço de celulose ele está sustentando esse pico de 860 já há um tempo, e acho que já superou em muito as expectativas de todos nós algumas vezes, e a gente continua fazendo a mesma pergunta, quando que vai cair

e quanto que vai cair, e acho que tem algumas variáveis que seguem como dúvida para a gente e a gente queria ouvir, pegar um pouco a visão de vocês esse tema de recessão nos mercados envolvidos ano que vem, quanto que isso deve, de fato, impactar a demanda de celulose de mercado, quanto de novas capacidades vocês estão modelando que vão entrar ao longo desse próximo ano com algumas polêmicas nesse assunto com um projeto que está atrasando que deveria entrar e talvez não entre, com um *ramp-up* um pouco mais lento e também entender, enfim, olhando para esse consolidado, como que a gente deve pensar nesse balanço de *supply & demand* para 2023 e quanto que, enfim, por fim, quanto que vocês acreditam que exista de potencial *downside* para esses níveis atuais de preço. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Caio. Então, tanto o Marcos quanto o Nico estão aqui ao meu lado, eu só então faço uma observação inicial, peço licença aos demais aí por estar entrando na resposta da turma, mas só para dizer... Caio, se tem, vamos falar, uma fortaleza da Klabin ou dentre as fortalezas da Klabin, eu colocaria a área de planejamento operacional. A Klabin hoje tem, nós chamamos, é uma disciplina conhecida, chama S&OP (*sales & operational planning*), e a gente já faz isso há pelo menos 5 anos muito fortemente na Klabin não só nas áreas de negócios, todas as áreas de negócios, como também na própria área florestal. Eu até reputo, não tenho conhecimento de outra área florestal que tenha uma ferramenta de planejamento de curto prazo tão impactada por reações numa área florestal como nós temos aqui na Klabin.

Eu digo isso porque nós simulamos a Klabin toda semana olhando os custos, a rentabilidade, a geração de caixa por produto, margem de contribuição e etc. Então, é fato às vezes que uma determinada visão, como foi colocada por você no trimestre anterior que a gente pode esperar uma estabilidade ou outra e acontecer diferente, isso é absolutamente fato e a gente não pode dizer aqui que não vamos continuar eventualmente dando um direcionamento diferente daquilo que a gente havia dito, mas também é fato que nessa simulação semanal toda vez que a gente acaba por seguir por um caminho ou por outro, por exemplo, mais madeira de terceiro, mais pinus, mais eucalipto e assim por diante, isso sempre está ligado e primordialmente está ligado com o resultado da companhia.

Então, isso vem antes de qualquer decisão, então só concluo dizendo que o *driver* eventualmente pode ter sido diferente, mas o objeto da conversa, que é garantir a rentabilidade e o resultado por tonelada da companhia, que melhorou, isso é primordial e é isso que a gente tem simulado a companhia toda semana.

Marcos?

Marcos Ivo: Caio, eu vou completar aqui a fala do Cristiano no tema de custos, vocês têm no nosso *release* um *breakdown* que nós fazemos do custo caixa de celulose, então vou fazer referência aos nomes de contas que nós abrimos ali no *release*. Nós tivemos é eventos pontuais na fábrica de celulose, que a gente não espera a repetição daqui em diante, que impactaram os custos de químicos, combustíveis e

outros. Essas 3 linhas tiveram aumento de custo na comparação trimestre com trimestre e é isso a gente não espera agora adiante no 4T, a gente espera redução nessas linhas.

Também colaborará para esta redução que eu estou comentando o *ramp-up* das plantas de ácido sulfúrico e gaseificação de biomassa, que foram investimentos feitos e que vocês conhecem pela Klabin e que estão na sua curva de aprendizado, portanto, elas vão produzindo mais dia a dia, o que ajudará nessa redução de químicos, combustíveis e outros, além dos eventos pontuais que nós tivemos no terceiro tri.

Também tivemos no terceiro tri, na linha de pessoal/serviços, a Klabin fez uma primarização numa área de manutenção e no terceiro tri para que tivéssemos uma boa transição a gente acabou tendo sobreposição de custos. Isso já está também agora solucionado, a partir de outubro a gente está com a equipe própria da Klabin, o que, além de não ter a sobreposição de custos, passará a trazer o benefício econômico que justificou essa primarização.

Agora vamos falar de madeira, a linha de fibras. Além da explicação dada pelo Cristiano, no terceiro tri a gente teve 2 fatores: o primeiro é relacionado à clima, choveu bastante no Paraná, isso acaba fazendo com que a gente tenha uma madeira mais úmida dentro da fábrica e aumenta o consumo específico de madeira. Isso é super comum no nosso setor ter essas oscilações trimestrais nesse sentido; a outra parte é também relacionado – e aí muito conectado com a fala do Cristiano – a esse planejamento semanal que a gente tem e no final nós tivemos mais participação de madeira de terceiros no trimestre do que a gente planejava no início.

Colocando tudo dentro da mesma cesta, a gente espera a redução no custo caixa da celulose no quarto trimestre versus o 3T, especialmente pelos eventos aí que foram pontuais no 3T e que não aconteceram na última parte do ano.

Alexandre Nicolini: Bom dia, Caio. Nicolini aqui, obrigado pela pergunta. Caio, eu vou começar falando um pouco do cenário de curto prazo, que na nossa visão ele se mantém dado todo um contexto de estabilidade de preços e de demanda para os contratos regulares, acho que um pouco da percepção de um eventual arrefecimento de demanda por parte de alguns está muito vinculado com as questões de melhoria no cenário logístico, que acabou por diminuir um pouco os gargalos e os atrasos, porém, vale frisar que não foram 100% resolvidos ainda, a gente continua a enfrentar alguns problemas, principalmente no modal de containers. Isso acabou por enxugar um pouco o mercado *spot*, então talvez um pouco desse sentimento, dessa perda de euforia, porém, reforço que as vendas em contratos regulares elas permanecem nos mesmos níveis do terceiro tri e essa é a nossa visão também para o quarto trimestre deste ano.

Do ponto de vista de do lado da oferta, não tem mudança de cenário, como você sabe, não tem nenhuma entrada de nova capacidade que possa afetar esse ano, o

mercado de fibra curta ele permanece bastante justo, melhor do que fibra longa, reforço, porém, que fibra longa o impacto para a Klabin ele é baixo ou quase nulo dado que a exportação de fibra longa é muito pequena, o nosso foco tem sido sempre na melhoria de mix de produto e uma concentração maior nas vendas de *fluff* e isso deve se perpetuar não só para o quarto trimestre, mas também para 2023 em diante.

Você vê a questão do preço de eucalipto, em outubro veio com a base de 1.380 na Europa, é o mesmo cenário que a gente enxerga para novembro dado que os preços sempre refletem o preço do mês anterior, então nenhuma mudança de curso nem na Europa, Estados Unidos e consequentemente Brasil que vão ler exatamente os preços que foram publicados pelos índices para o mês de outubro.

A gente reconhece que alguns segmentos de papéis e embalagem têm sofrido um pouco mais em alguns mercados maduros, porém, o segmento de *tissue* permanece ainda bastante robusto. Vale lembrar que vários produtores anunciaram aumentos de preço de *tissue* que foram totalmente implementados, às margens nas diversas geografias melhoraram para esse segmento em particular e é um segmento que vem ainda performando muito bem do ponto de vista de consumo.

Para cenário de médio e longo prazo, dado as várias incertezas que nós temos, certezas macroeconômicas e também de crise energética na União Europeia, fica difícil precisar como o preço vai se comportar a partir do ano que vem. Com relação à entrada de novas capacidades, vocês também vêm acompanhando o mercado, difícil estimar exatamente quanto pode entrar de fibra curta no ano que vem, a gente sempre trabalha com uma estimativa mais ou menos de 1.2 milhões t com algum grau de assertividade, porém, lembrando que o *gap* deixado pela bétula no hemisfério norte foi um *gap* significativo, deixou de se produzir cerca de 1 milhão t, das quais 700 de celulose de mercado, e esse buraco está sendo preenchido por celulose de fibra curta de eucalipto.

Dado esse contexto todo, as preocupações são mais macroeconômicas e de crise energética mais do que de *supply* e demanda.

Cario Greiner: Obrigado, Cristiano, Ivo e Nico.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Caio Ribeiro, Bank of America.

Cario Ribeiro: Bom dia, pessoal. Duas perguntas aqui do meu lado. Primeiro sobre o *spread* entre a fibra longa e a curta, que depois de muito tempo acima da média voltou aí para patamares mais perto da média histórica, ou até abaixo, queria ver se vocês podiam comentar se já estão enxergando algum movimento de substituição de fibras por parte dos clientes aí de *hardwood* para *softwood* e, em segundo lugar, sobre papelão ondulado e papel cartão, eu queria perguntar para vocês se com a Copa do Mundo começando em breve, se vocês enxergam algum possível impacto aí positivo na demanda desses produtos aí no curto prazo. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Caio. Então, vamos começar com o Nico, depois o Douglas Dalmasi entra na resposta.

Alexandre Nicolini: Oi, Caio, obrigado pela pergunta. É fato que a fibra longa ela vem desempenhando um papel diferente em comparação à fibra curta, que segue mais justa. Houve algumas pequenas correções de preços na fibra longa e a motivação principal aí é principalmente do lado da oferta dado que nos países nórdicos deixou de se produzir a fibra curta de bétula e os produtores passaram a produzir mais fibra longa. Então, isso trouxe uma oferta adicional ao mercado, esse mercado passou por algumas pequenas correções, como vocês acompanharam, não foram correções significativas e isso trouxe uma estabilidade de preços para a fibra longa também.

Reforço que a Klabin tem quase ou nenhuma exposição nesse mercado internacional, somente aqui para o mercado brasileiro. O *gap* diminuiu, do ponto de vista de preço de lista ele, sim, permanece acima dos patamares históricos de US\$70-80, está acima de US\$100, do ponto de vista de preço líquido obviamente tem uma diferença grande, porém, eu volto um olhar para a situação em British Columbia, onde os produtores vêm sofrendo consideravelmente com os fatores climáticos, principalmente do ponto de vista de disponibilidade madeira, isso tem vindo como um alerta para a gente, deve influenciar o mercado nos próximos meses, mas a gente enxerga esse mercado de fibra longa com estabilidade daqui para frente e trabalhamos com uma premissa de esse *gap* se ampliar a partir do ano que vem uma vez mais.

Douglas Dalmasi: Caio, bom dia, é o Douglas. Nós estamos otimistas em relação ao quarto trimestre, nós estamos vendo um trimestre mais forte do que o ano passado, o último trimestre ano passado, em algo como 2% ou mais acima, bem em linha com o terceiro trimestre, então bom desempenho. E normalmente o quarto trimestre é mais fraco do que o terceiro trimestre, isso tem uma questão de economia Brasileira e tem uma questão também, claro, que a Copa ajuda também, nós estamos vendo mercados aí como a de cerveja com aquecimento, estamos vendo lá em Manaus, naquela região que é uma região que produz bastante produtos, como televisores, linha marrom de uma forma geral, que atende esse mercado que demanda no final do ano festas e Copa, então eles se preparando para isso, temos a Black Friday agora, que impulsiona o varejo, então bastante otimismo e a Copa realmente ajuda aí nesse otimismo, nesse desempenho bom aí para o quarto trimestre.

Caio Ribeiro: Perfeito, super claro. Obrigado, pessoal.

Operador: A próxima pergunta vem de Isabela Vasconcelos, Bradesco BBI.

Isabela Vasconcelos: Obrigada pela oportunidade. Bom dia a todos, espero que estejam bem. Eu tenho 2 perguntas do meu lado, eu acho que a primeira é mais focada no mercado internacional de Kraftliner. Se vocês puderem também comentar como fizeram com celulose só para a gente entender como tem evoluído

na margem a dinâmica de demanda internacional e como isso impacta a estratégia de vocês em, enfim, integrar mais volume ou exportar menos. Enfim, se puderem comentar isso ajudaria bastante.

E também uma outra pergunta sobre crédito de carbono e certificações de crédito de carbono, como essas conversas têm evoluído dentro da empresa e se tiverem algum *update* para compartilhar.

São essas as perguntas, obrigada.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Isabela. Eu vou então passar para o Flávio e depois eu volto para falar de crédito carbono, ou até durante a resposta Flávio eu verificar se o Francisco Razzolini estiver conectado ele fará a resposta, então, Francisco, por favor, só para se preparar aí. Então, Flávio, por favor.

Flávio Deganutti: Obrigado, Isabela. A gente vem de anos de demanda muito pujante no mercado de Kraftliner, nosso *kraft* é 100% fibra virgem, ele conversa muito com os mercados de alimentos, exportação de frutas, proteínas, é um mercado que, apesar de ter comportamento cíclico, ele se comporta mais distante do que uma *commodity* clássica, especialmente nos *kraft* virgens, mas é um mercado que depende das grandes economias, a inflação certamente afeta o poder de consumo, isso junto com o fato de que com a abertura das economias ao longo de 2021 um pedaço do consumo vai na direção de serviços, isso trouxe uma acomodação importante de demanda seja nos Estados Unidos, seja também na Europa. Isso também está aliado a um segundo fato, que é entrada de capacidade mais no mundo dos *container boards* de fibra reciclada, que trouxeram capacidades adicionais e, portanto, taxas de operação mais baixas para esses mercados.

Faço uma pequena ressalva a essa grande acomodação desse mundo, que é o fato de que a inflação, especialmente dos grandes produtores na Europa, é bastante relevante. O custo energético lá trouxe impactos importantes em boa parte dos fabricantes, o que trouxe o piso do custo caixa, então os produtores de custo caixa mais elevados foram bastante impactados, o que criou uma plataforma de preço acima do que a gente vinha enxergando nos anos anteriores.

Então, na prática, é uma acomodação, essa acomodação leva a alguma redução de preços dos mercados internacionais e a Klabin faz uso da sua estratégia de integrar mais e mais no mercado doméstico.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Flávio. Antes de passar para o Francisco, só vou fazer um comentário então sobre esse primeiro ponto em que o Flávio estava respondendo só para trazer a importância da integração na qual a gente fala constantemente para vocês. Hoje a Klabin se torna, com a máquina 27, com a capacidade na qual a gente vem também dizendo que pode trazer no futuro, a Klabin sempre, daqui para frente, vai despontar como um grande *player* local integrado, com grande *market share* mantendo ou aumentando de papelão ondulado no Brasil, integrando sempre que possível os nossos papéis e também um

grande *player* global, então essa dinâmica global ela vai ser cada vez mais importante para a companhia.

Agora eu queria só trazer um detalhe do dinamismo da companhia. O consumo de ovo... A gente sempre foi conhecido como embalagens para alimentos em todos os nossos segmentos de produtos, praticamente 70%, mas muito forte em proteína, frutas, proteína branca e vermelha e assim por diante, mas olha só, o ovo dobrou o consumo no Brasil nos últimos 10 anos, e muito fortemente agora na pandemia, e ovo se tornou um item de consumo não só residencial mas industrial, mas principalmente residencial, e a Klabin está lá. Hoje um dos itens de maior importância para nós também no transporte de proteínas é ovo e a Klabin é um grande fabricante de caixa para ovo.

Então, o dinamismo desse nosso mercado é representado pela própria dinâmica do mercado de alimentos no Brasil. Chico, por favor.

Francisco Razzolini: Oi, me ouvem?

Cristiano Teixeira: Sim.

Francisco Razzolini: Bom dia, Isabela, bom dia a todos. Isabela, obrigado pela pergunta, essa é uma colocação bastante interessante, a gente tem debatido bastante a questão do carbono em geral, e aí sempre a gente tenta frisar o que é balanço de carbono, o que é pegada de carbono e o que é crédito de carbono. Mas o importante aqui na questão do crédito de carbono, a Klabin tem trabalhado projetos para ter as certificações aí e as estabilizações dos créditos, nós estamos com vários projetos em andamento, alguns já em fase final. No entanto, a gente entende que agora há um período de transição, nós temos ainda inclusive projetos de crédito carbono no MDL (no mecanismo de desenvolvimento limpo), que remete lá ao Protocolo de Kyoto, mas desde a COP-26, ano passado, com a regulamentação do Artigo 6 do Acordo de Paris, está se trabalhando agora num novo mecanismo de regulamentação dos créditos de carbono.

E por que que a gente fala isso? A gente enxerga valor no crédito de carbono no mercado regulado, que é o mercado onde realmente há preços interessantes e preços que ajudam a fazer o *offset* de emissões em diversos países. Então, esse mercado não está definido ainda, o Brasil fez alguns passos, a gente tem bastante a evoluir e a gente acha que, apesar da COP-27 agora estar com aquela questão toda global de recessão, de economias com problemas energéticos, com volta de alguns ao consumo de combustíveis fósseis, um grande tema que será tratado na COP-27 será essa transição, essa regulamentação do novo mecanismo que substitui o MDL.

A Klabin seguirá fazendo seus trabalhos, seguirá provavelmente acumulando crédito de carbono e esperando um bom momento para o mercado para eventuais negociações aí nos próximos anos. No momento, a gente não enxerga aí grande valor no mercado voluntário.

Isabela Vasconcelos: Super claro. obrigada a todos.

Operador: A próxima pergunta, em inglês, será de Carlos de Alba, Morgan Stanley.

Carlos de Alba: *Yeah, thank you very much, good morning everyone. So, one question regarding the cash flow generation that was quite strong in the quarter, is at least relative to your estimates, but also a significant part of the cash flow, cash flow operations came from a change in other liabilities, R\$1.175 billion. So, I wonder if you can provide a little bit more color as to what those that represent. We're looking at the balance sheet published in the press release, I didn't see any increase of such magnitude in the liability part of the balance sheet, so you any color would be really appreciated.*

And then in terms of... I guess I'll squeeze 2 more in my second part of the question, one is on pulp costs, maybe further to the discussion that we had earlier, how do you see your pulp costs beyond the next quarter? Certainly year-on-year has been a dramatic increase in your cost for the reasons that you already alluded to and similar to what we have seen in other companies, but as we go forward in the next year, 2-3 years, how do you see the pulp cost evolution for Klabin?

And then finally, looking into the future, when do you think you'll be in a position to announce the next big growth cycle, you know, the company has beyond the conversion project that have already been mentioned earlier in the call? Thank you very much.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Carlos. Eu vou então fazer aqui uma parceria com o Marcos Ivo e volto aqui ao final da resposta dele para falar um pouco de crescimento e ele fala um pouco agora então da geração de caixa e um pouco de expectativa de custo de celulose mais para frente, ou daqui para frente, mas eu vou só uma observação sobre a parte de custos e aí a gente retoma com o Marcos. Veja, se é possível dizer da forma que eu vou dizer agora – espero que todos compreendam – nós temos um bom custo estrutural, bom entre aspas, no sentido de que nós estamos em meio a um ciclo de crescimento, então a gente constantemente diz pra vocês, explica e a gente antecipou essa questão que trazer o Puma 2 com 2 máquinas de papel num site onde já produzíamos 1,6 milhão t de 3 fibras de celulose, isso teria uma expansão num primeiro momento importante na busca de madeira de terceiros e que nesse período que nós estaríamos consumindo essa madeira, portanto, descontar o fluxo de caixa desse projeto ele é muito favorável à companhia mesmo consumindo essa madeira de terceiros, mas em meio a esse período de consumo de madeira de terceiro nós compramos, adquirimos terras próximas à Klabin e estamos plantando, portanto, fazendo a silvicultura, que logo na segunda rotação, ou seja, no primeiro ano após a primeira rotação, lá pelo sétimo ou oitavo ano a gente passa a colher essa madeira, estruturalmente a gente vai enxergar uma queda desse raio, portanto, da do custo da madeira, significativo para todo aquele site, que talvez seja uma das regiões de maior consumo de madeira hoje no mundo, por volta de 15 milhões t de madeira.

Então, por isso que eu falei que esse é um bom momento da companhia, com esse “bom” custo que num curto prazo a gente começa a enxergar, mas obviamente já

temos aí quase 2 anos em operação da primeira máquina e a gente já começa a ver obviamente as mudas plantadas próximas da Klabin, em alguns poucos anos essa madeira vai estar crescendo dentro do nosso raio baixo e competitivo e esse custo estrutural obviamente desce novamente.

Mas independente dessa resposta mais estrutural, obviamente o Marcos traz aqui a visão tanto da geração de caixa quanto do custo num ciclo mais curto, e eu volto com a questão do crescimento.

Marcos Ivo: Carlos, sobre o detalhe dessa ponta de outros do fluxo de caixa contábil, como tem ali diversas linhas, eu vou pedir pra você a gentileza, assim que a gente acabar o *call* aqui, o time de RI te manda uma tabelinha com tudo certinho, e também qualquer outro aí ouvinte do *call* que tiver interesse é só procurar o RI que a gente passa o detalhe da conta.

Aproveito também a sua pergunta para chamar a atenção de todos, aumentando sempre a transparência e tentando facilitar aí os analistas e investidores que olham as nossas DFs, nós também colocamos no *release* a partir desse tri uma conciliação da movimentação do caixa, o que deve aí ajudar nas análises de vocês.

Em relação ao custo caixa de celulose, eu já fiz um comentário na primeira ou segunda pergunta referente ao quarto trimestre do ano. Em relação ao ano de 2023 em diante, como você mesmo menciona na sua pergunta, Carlos, você tem esse mundo aí mudando muito preços em função desse processo inflacionário e etc., o que que eu queria também aí combinar contigo? A gente está trabalhando o nosso processo orçamentário agora, nós estamos no início do nosso processo orçamentário, o Klabin Day, no dia 30 de novembro, será um bom momento que a gente poderá dar melhor perspectiva para vocês dos números de 2023 e dos próximos anos, especialmente porque nós também temos mudanças positivas na Klabin que trazem impacto em custo.

Eu vou dar apenas um exemplo: a gente falou hoje bastante aqui de papel cartão, notem que agora a Klabin já enxerga a máquina 28 100% com cartão a partir de 2024. Quando a gente aprovou o *business case* e comunicou ele para vocês, nós víamos isso de 3 a 10 anos, então agora o fato de a gente ter também muito mais cartão que beneficia o EBITDA da companhia mais cedo, isso traz algumas mudanças em custos.

Para que a gente mostre isso tudo de forma estruturada, a gente vai usar o Klabin Day e eu vou pedir pra você aí só um pouquinho de paciência nesse sentido para que a gente dê a informação completa lá em novembro.

Cristiano Teixeira: Então, Carlos, falando um pouco do crescimento, acho que a gente pode colocar da seguinte forma: o momento da companhia é especial, acho que você deve estar percebendo na fala de todos, a máquina de cartão para a Klabin era um desejo antigo e esse é um mercado obviamente com uma dinâmica nova, fazendo até link com essa fala do Marcos Ivo, e a gente tem sido muito dinâmico na

escolha do mix de produtos, obviamente escolhendo aquilo que traz maior rentabilidade, e tem sido uma... obviamente não é uma surpresa, mas tem sido principalmente uma confirmação de uma crença antiga nossa de que a linha de produtos que a gente classifica como *consumer board* é uma linha de produtos vencedora e isso pode ser visto em empresas americanas inclusive, você pode acompanhar com a *Graphic Package* e outras, a Klabin quem vem em linha dessas próprias companhias reagindo bem a esse mercado.

Quanto a novos crescimentos, acho que tem uma oportunidade importante aí nesse ano de 2023 para a gente continuar aumentando a nossa base florestal nos estados que nos interessam no sul do país, e a gente vai continuar trabalhando isso fortemente. É um momento sim de a gente festejar a entrada máquina 28, a consolidação da máquina 27, tem muita capacidade por vídeo da máquina de cartões, estou ansioso para ver a precificação de vocês com a entrada dessa capacidade produto estável, sólido que a gente está trazendo, e em breve, em tempos atuais, podemos chamar aqui durante o ano que vem, a gente vai voltar com novidade, a gente está olhando, como vocês bem sabem, muito para *fluff*, estamos olhando *fluff* de fibra longa, que traz um diferencial ímpar para a Klabin, e estamos olhando também para outros produtos, como *sack kraft*.

Mas o momento agora é de consolidação da máquina 28, ou de início da máquina 28, consolidação, como o Marcos falou, talvez antes daquilo que nós esperávamos e a própria consolidação da máquina 27 e aproveitar talvez um bom momento para nossa expansão florestal no sul do país.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Márcio Farid, Goldman Sachs.

Márcio Farid: Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu acho que a maioria das minhas perguntas já foi respondida. Eu tenho 2 perguntas um pouquinho mais específicas, a primeira em celulose, Nico, você comentou sobre a estratégia que eu acho que é *ongoing* da companhia de usar a flexibilidade e as opcionalidades de produtos e regiões para trazer mais rentabilidade, eu sei que tem alguma coisa que deve ser sensível comercialmente, mas o que dá para a gente pensar sobre a estratégia de diversificação e de produto, diversificação regional e de produto pensando no ano que vem? Eu lembro que vocês reduziram bastante exposição à China se eu não me engano ano que vem, como que a gente deve pensar sobre essa estratégia comercial indo para 2023?

E o segundo ponto é sobre Capex de manutenção, acho que a gente sinceramente tem tido um pouco de dificuldade de entender como a gente deve pensar sobre o Capex de manutenção estrutural, a gente teve uma inflação *core*, relevante aí pra todos os setores nos últimos 12 meses, e a própria Klabin mudou bastante também com novas linhas de produtos, com o crescimento da base florestal. Eu não sei, Ivo, se a gente vai ter mais novidade também no Klabin Day, mas se puder dar algum contexto aqui sobre como a gente deve pensar sobre o Capex de manutenção estrutural para a companhia hoje seria legal também. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Márcio. Então, começamos aqui com o Nico, depois o Marcos Ivo.

Alexandre Nicolini: Oi, Márcio, bom dia, obrigado pela pergunta. Veja, a nossa premissa de diversificação e de melhoria de mix produto ela é constante, com base no cenário que a gente teve para esse ano e vai ter para o próximo ano nós trabalhamos internamente aqui com o que a gente chama de demanda irrestrita no sentido de tentar entender onde as melhores oportunidades estão. Então, o que nós fizemos para 2022 é válido também para 2023.

Olhando para o portfólio de produtos, obviamente nós temos colocado maior energia no segmento de *fluff*, como você bem sabe, com alguns novos desenvolvimentos, em outubro marcou o lançamento oficial de um novo produto que a gente chama de *fluff excel*, que é um produto híbrido que tem ganhado muita tração e já foi aprovado e homologado por grandes contas não só aqui no Brasil, mas fora também do Brasil, é um diferencial competitivo, a Klabin é a única companhia do mundo a fazer numa única bobina ter os 2 tipos de fibra e tem sido um diferencial competitivo bastante importante.

Com relação ao próximo ano, obviamente dado todo um cenário de preocupação, principalmente com Europa, a gente tem uma tendência – e já divulgamos isso antes – a uma diminuição de vendas para aquele mercado em particular com uma concentração maior de vendas no continente americano, também com uma exposição ainda para a Ásia, que é um mercado que cresce, é um mercado importante obviamente, e para outros mercados específicos. Mas Europa hoje é o mercado que mais preocupa dada a situação de crise energética e onde a gente acha que vai ter maior impacto a partir de 2023.

Márcio Farid: Obrigado, Nico.

Marcos Ivo: Márcio, completando, a gente, sim, dará mais informações no Klabin Day. Nesse momento a gente, de fato, está começando aí esse processo orçamentário, o que dá pra adiantar é que existe, de fato, uma inflação também no Capex, a inflação do Capex teve aí digamos um *delay*, ela chegou um pouco mais tarde, então ela ainda está presente, isso já está aparecendo nos nossos números, mas também terá impacto no ano que vem.

E, adicionalmente, a Klabin mudou o tamanho, você tem a própria máquina 27 e 28 que já têm o seu Capex aí de manutenção, a 27, a 28 entra o ano que vem, além do maior escopo florestal, tá. Então, fica aqui meu compromisso que no Klabin Day a gente, além de apresentar o número absoluto aí que a gente enxergará para 2023, a gente dará algumas quebras para possibilitar todas as avaliações de vocês e do mercado de forma geral.

Márcio Farid: Obrigado, Ivo, está ótimo.

Operador: Nossa próxima pergunta vem de Daniel Sasson, Itaú BBA.

Daniel Sasson: Olá a todos, obrigado, pessoal, pela oportunidade, parabéns pelos resultados, especialmente pela realização de preços aí em todas as divisões. Minhas perguntas também foram respondidas, talvez um *follow-up* em relação a essa parte de Capex de manutenção, Capex não de expansão. Vocês comentaram um pouco sobre os projetos, mas a gente tem recebido algumas perguntas sobre eventualmente Capex meio *one-time*, *one-off* também relevantes, por exemplo, na manutenção da caldeira de Monte Alegre.

Não sei se vocês podem dividir um pouquinho aqui com a gente quais são as expectativas ou opções que vocês têm pra esse Capex em Monte Alegre especificamente, que, enfim, é a principal planta de vocês na parte de papel.

E minha segunda pergunta de repente é em relação à parte de caixas de papelão, a gente viu alguma consolidação mais recentemente no mercado local, mas eu queria saber se vocês ainda veem oportunidades de consolidação nesse mercado, ou se vocês acham que a partir de um certo momento vocês começam até a canibalizar vendas da própria empresa adquirindo competidores que de repente os clientes não querem ficar tão expostos ou tão com o risco de *supply* de um único fornecedor. Essas seriam minhas 2 perguntas, obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Daniel. Veja, eu vou fazer um comentário sobre o Capex, especificamente Monte Alegre que você citou, mas obviamente a gente vai trabalhar melhor essas informações no Klabin Day, e na sequência o Douglas fala um pouco então do mercado de PO.

Veja, Daniel, Monte Alegre, um site que começou para produzir, lá nos anos 40 ou final dos 30, cerca de 40.000 t, hoje é um site de 1 milhão t e um site absolutamente estável, um site que é referência global, tem características de cozimento que são referência no setor, a gente tem recebido nas últimas pelo menos 2 décadas visitas e trocas de informações sobre a forma na qual o site opera, é a grande fortaleza da Klabin, hoje obviamente a gente gosta de falar que Ortigueira é a nova Monte Alegre, mas Monte Alegre continua como um site poderoso e com uma expectativa de vida praticamente perene na sua condição principalmente favorável ali de situação hídrica por estar próxima a 2 rios importantes e também obviamente pela produtividade florestal.

Então, sim, olhando para esse cenário de Monte Alegre, Monte Alegre é um site que a gente olha para renovação sim da sua continuidade operacional, mas com oportunidades, tá. A gente sabe claramente da idade média de equipamentos que são importantes num site e a gente estuda inclusive isso como uma grande oportunidade do Brasil, que é um país que vem em celulose e papel investindo na transformação das suas unidades de papel e celulose e todas as empresas grandes do setor, e sim, a Klabin vê a atualização desse site, mas trazendo retorno para a Klabin e com uma visão de grande oportunidade renovação desse site. Monte Alegre é a Fortaleza da Klabin e vai continuar sendo de forma perene.

Douglas?

Douglas Dalmasi: Olá, Daniel, bom dia, obrigado pela pergunta. Do nosso lado, o que está na nossa pauta aqui vocês sabem bem, é o Projeto Horizonte, que a *startup* é agora no primeiro trimestre de 23, e depois do Figueira lá em 24. A gente sempre olha o setor do lado da competitividade, esses 2 sites vão trazer muita competitividade para nós com tecnologia estado da arte, escala e custos e eficiência operacional altíssima, e do lado de papéis, que sempre a gente olha a disponibilidade de papéis no mercado e competitividade, a médio e longo prazo a gente olha quem tiver competitividade, quem estiver pré-disponível vai continuar crescendo, acompanhando o crescimento dos clientes do mercado e vai ser realmente vencedor esse mercado e se ajustando cada vez maior aí no volume.

Então, é dessa forma que nós estamos vendo cada um dos projetos de curto prazo da Klabin.

Daniel Sasson: Obrigado, Cristiano, obrigado, Douglas.

Operador: Com licença, não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao senhor Cristiano Teixeira para as considerações finais.

Cristiano Teixeira: Ok, trago então agora a nossa percepção para o quarto trimestre de 2022. Em geral, o quarto trimestre do ano é um período ainda sazonalmente forte, neste ano já sentimos que o cenário está diferente, principalmente no mercado externo com as economias globais se reorganizando em meio às incertezas macroeconômicas. Mesmo diante desse cenário, seguimos firmes na visão de manter uma boa geração de caixa medida pelo EBITDA com crescimento na comparação anual e confiantes na plena capacidade de nossos produtos atenderem a mercados resilientes, como de alimentos, bebidas e higiene com boa expectativa para a Black Friday e Copa do Mundo, que estão por vir.

Reafirmou também o nosso compromisso integral com as melhores práticas de ESG no setor privado no mundo e mais uma vez estaremos presentes eu e Francisco na COP-27 participando do grupo *business leaders*.

agradeço a participação de todos e espero vocês no Klabin Day, que acontecerá no dia 30 de novembro.

Operador: A teleconferência da Klabin está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia.