

Operador: 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 à gentileza que, em benefício do tempo, cada analista se limite a duas perguntas.

Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e a apresentação será realizada em português com tradução simultânea para o inglês. Todos os participantes podem escolher qual idioma ouvir selecionando o idioma no botão *Interpretação e Idioma da Apresentação* clicando em *Tela de Apresentação em Português*, no topo.

Agora, farei um anúncio curto para os participantes que nos acompanham em inglês.

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, Gabriela Woge, Diretora Financeira e de Relações com Investidores, e os demais diretores da Klabin.

Inicialmente, o Sr. Cristiano e a Sra. Gabriela farão comentários sobre o desempenho da Companhia no 2T26. 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, bem-vindos ao nosso *call* de resultados referente ao 2T26.

Queria começar fora do protocolo, só trazer para vocês um nome, uma apresentação – por enquanto no áudio, mas depois vocês vão poder, por meio da nossa área de RI, se tiverem interesse – conhecer o Christian Cetera. O Christian é o nosso novo Diretor Executivo de Gente e Gestão. É um argentino. Nós temos uma fábrica na Argentina, temos muito orgulho, então é o nosso irmão da América Latina. Estamos muito felizes em tê-lo aqui. O Christian é experiente e é isso que a gente precisa agora. Tem 57 anos de idade e tem mais de 30 anos de experiências em empresas como GE e GM.

Hoje, um dos maiores desafios que a gente, toda vez que debruça sobre o Caderno Visão, que a gente chama, nossa visão de 10 anos, é a formação e retenção de mão de obra. Então, a gente considera isso, talvez, se tivesse que elencar aqui, um dos grandes desafios dos próximos 10 anos da Companhia, ou do mercado, e o Christian entra para somar. E estamos muito felizes com a chegada dele e espero que vocês tenham curiosidade em conhecê-lo por meio do nosso RI. Tá bom? Obrigado, só deixar essa apresentação para vocês.

Então, começando, vou falar um pouco sobre o desempenho do 2T dos mercados. Lembrando, ao final eu falo um pouco das nossas perspectivas e voltamos para as perguntas e respostas.

Acho que o primeiro ponto a ser colocado é: um trimestre de desempenho forte operacionalmente, onde a gente conseguiu colocar em prática o melhor modelo de gestão, que nem sempre a gente consegue obter o resultado, mas acho que esse 2T mostrou que o planejamento e a forma na qual a gente opera nossos negócios, em meio à tanta dificuldade nos mercados, eu acho que a gente teve um desempenho extraordinário, e aproveito essa *call* para parabenizar toda a Diretoria.

Colocando o primeiro ponto para chamar a atenção: Fluff, desempenho extraordinário. A gente enxerga hoje, no Negócio de Fibras – representado aqui pela palavra Celulose, mas eu chamo de Negócio de Fibras, como em outros lugares se fala –, o nosso Fluff de Fibra Longa, que ele representa 12% do total da Companhia em receita, mas se a gente olhar a receita do negócio, ele representa, em volume, 30%, mas em receita está representando aqui 40%.

Então, é um produto que vem se distanciando ou mantendo o prêmio de 300, talvez US\$ 350, a depender da fotografia, mas a gente pode considerar que esse é um prêmio mínimo, prêmio esse que a gente enxerga para outros produtos de Fibra Longa num futuro próximo.

Então, a gente vê fechamentos, seguem acontecendo, principalmente em Fibra Longa. Em partes, fechamentos definitivos. Em partes, fechamentos temporários. O produto da Klabin na América Latina, no lugar, como todos sabem, de maior produtividade global do pinus, da Fibra Longa, a gente consegue entrar em mercados que a gente enxerga cada vez mais diferencial de preço pelo produto *premium*.

A gente, de novo, reforça o que acredita, fez e faz o *Fiber-to-Fiber*. Mas a gente também acredita na manutenção de um volume importante – lembrando que ainda é um mercado de 24 milhões de toneladas de Fibra Longa –, ainda é um produto que não vai sair do mercado, ele é perene, ele vai ficar para sempre aí. Sempre vai ter produto *premium*, de alto valor agregado, para a gente obter esse prêmio, prêmio esse que eu prego para vocês há muitos anos, mesmo quando esse prêmio não existia, e aqui eu afirmo que enxergo prêmio no futuro para Kraftliner de Fibra Longa e assim por diante, e a gente sempre baseado, como vocês bem sabem, na nossa estratégia, hoje em 55% da nossa base florestal em Fibra Longa, a mais produtiva do mundo.

Depois do mercado de Papéis, trago aqui a nossa evolução na venda de Cartões. Eu chamo atenção: o mundo sofre hoje com a exportação dessa (vamos chamar de) “deflação chinesa”, e cartão, no nosso setor, obviamente, é o principal item, principalmente no produto Folding, que leva mais Fibra Curta. E nesse período inteiro de, “ameaça chinesa”, prejudicando fabricantes na Europa, nos Estados Unidos principalmente, e também na América Latina, mesmo assim, a Klabin ganhando *market share* de forma importante em Cartões, aumentando seu volume e ganhando *market share*.

Aonde? Nos produtos que a gente sabe bem: leite, cerveja, higiene e limpeza e etc. Então, a gente segue confiante nos nossos produtos e, a gente, baseado em Fibra Longa, está ganhando *market share* em países que antes a gente não estava. Eu obviamente coloco aqui a China como principal, mas nós estamos vendendo mais para a China enquanto a China exporta Cartão de Fibra Curta, Folding. Então, essa especialidade da Klabin cada vez mais se mostra importante aqui.

A gente só vai fazer cartão Folding quando fizer sentido em mix de produtos para clientes que comprem as duas fibras, mas a Klabin segue na sua expectativa de, em alguns anos, hoje das nossas 1.200 milhão de toneladas de capacidade de cartão, hoje tem por volta de 200 mil toneladas de Kraft, entre 180 e 200 no ano que a gente tem feito nessa máquina de cartão, hoje vale a pena fazer Kraft nessa Máquina 28, como vocês sabem, o Kraft tem – e eu vou falar rapidamente sobre isso – aumentos globais.

Nós estamos falando a última agora um importante fabricante de Kraft na Europa, mas praticamente todos os grandes americanos e europeus anunciando US\$ 100, inclusive a Klabin, aumento esse que ainda não reflete obviamente no 2T o preço, mas a recuperação de preço no 3T vai ser importante de Kraft.

Então, voltando rapidamente para Cartões, então a gente vai continuar fazendo Kraft nessa máquina e, fazendo a melhora do mix dessa máquina, principalmente com o LPB e o CUK (como é conhecido no mercado, nós chamamos de Klamulti), a gente segue para essa migração hoje colocando Klamulti na China, colocando CUK na China, colocando CUK na África do Sul em volumes maiores do que nós colocávamos. Então, a gente segue bastante empolgado com a migração com um produto de valor agregado na Máquina 28, e isso os frutos têm aparecido.

Nesse momento, a pessoa que vocês conhecem bem, o nosso Marcos Ivo, está no Vietnã, junto com o Soares, fazendo a transição e visitando, inclusive, novas oportunidades também para o Vietnã. Então, bastante empolgados com a área de Papéis.

Kraft, eu não vou me estender mais, falei rapidamente, mas momento especial do Kraft. Chamo atenção aqui, também há fechamentos, mas chamo atenção aqui dos preços que, sim, estão começando a nos dar segurança para usar mais Kraft. Nós já estamos exportando na ordem de 50 mil toneladas/mês, esses preços dão segurança para a gente de continuar esse volume e atender às nossas transferências internas com papéis que a gente pode, e estamos olhando papéis no mercado brasileiro, hoje tem algumas oportunidades que a gente pode usar, além, obviamente, das nossas máquinas de reciclado.

Então, momento bom, que eu falo sempre que é aquela flexibilidade que a gente tanto fala, que nada mais é do que o custo de oportunidade entre exportar ou converter em caixa. Caixa está num momento espetacular, vocês acompanham há muitos anos, colocou a régua alta e, mesmo assim, o Kraft começa a dar sinais de que vai conseguir roubar um pouquinho dessa transferência de papel, agregando mais valor na Companhia. Sempre a gente olha, obviamente, esse custo de oportunidade.

Por fim, já comecei a falar sobre Embalagens, mas só dando sequência, momento especialíssimo na área de Embalagem, a gente bastante consolidado em grandes contas, a gente bastante seguro nesse momento com os nossos clientes e contratos, reajustes acontecendo sempre pelo nível de serviço que a gente consegue oferecer para os nossos clientes, grandes parceiros globais se sentindo, obviamente, confortáveis com o nosso nível de serviço.

Obviamente, a gramatura dos nossos papéis são mais baixas do que o mercado, portanto, a gente com a capacidade de, em tonelada, converter mais área, converter mais metro quadrado em caixa, isso é um ganho intrínseco que fica na área de Embalagens. A gente bastante animado.

Com isso, eu fecho essa parte inicial para dizer que um trimestre operacionalmente forte, com o mercado e questões operacionais na mão, sob controle, a gente está dirigindo a maior parte disso, mesmo em mercado desafiante, a gente ganhando *market share* em produtos sempre pela nossa diferenciação da Fibra Longa e uma expectativa ainda muito boa para a frente.

Mas aí eu volto para falar no slide dos faróis. Gabi, por favor.

Gabriela Woge:

Obrigada, Cristiano. Bom dia a todos e a todas e obrigada por acompanharem a nossa teleconferência.

Na página 4, apresento o resultado do trimestre, que refletiu a estabilidade operacional de nossas plantas e a continuidade do *ramp-up* da Máquina 28.

O volume de vendas trimestral atingiu 1.018 milhão toneladas, praticamente em linha com o 2T25. A receita líquida no trimestre alcançou R\$ 5,2 bilhões, também em linha com o 2T25, refletindo principalmente o aumento dos preços de Celulose em dólares e Embalagens no mercado interno, aliado ao crescimento de volumes de Papéis e Embalagens, que compensaram parcialmente o efeito da valorização do real frente ao dólar.

Nesse contexto, o EBITDA no trimestre foi de R\$ 2 bilhões, com margem estável, na casa de 38%, resultado do desempenho dos negócios e disciplina de custos, uma vez que iniciativas de redução favoreceram o resultado, mesmo em um ambiente de pressão inflacionária de insumos e preparação para o El Niño.

Avançando para a página 5, o custo caixa total por tonelada no 2T26 foi de R\$ 3.204,00, estável em relação ao mesmo período do ano passado. Esse desempenho é reflexo de iniciativas de redução, principalmente de custos variáveis capturadas no trimestre. Essas ações compensaram o aumento do preço de insumos em fretes, advindos dos conflitos geopolíticos em curso e o incremento do custo de fibras.

Indo para o slide 6, a Klabin encerrou o 2T26 com dívida líquida de R\$ 24 bilhões e alavancagem, medida pelo indicador dívida líquida sobre EBITDA ajustado em dólares, de 3,2x, uma redução de 0,7x na comparação com o 2T25.

A Companhia segue focada em sua trajetória decrescente de alavancagem de forma disciplinada, confirmando a execução consistente de sua estratégia e o fortalecimento da estrutura de capital.

Avançando para a próxima página, a liquidez da Klabin segue robusta, encerrando o trimestre em R\$ 12,7 bilhões. Essa liquidez é composta por R\$ 10,1 bilhões em caixa e o restante em linha de crédito rotativo não sacada. O prazo médio de vencimento da dívida ao final do trimestre era de 84 meses e o custo médio em dólares de 5,1% ao ano, uma redução de 0,3 p.p. em relação a junho de 25, como reflexo das iniciativas da gestão de endividamento realizadas ao longo dos últimos anos.

Indo para a página 8, trazemos o fluxo de caixa livre da Companhia, que nos últimos 12 meses totalizou R\$ 700 milhões.

Passando para o slide 9, os proventos distribuídos aos acionistas nos últimos 12 meses totalizaram R\$ 1.180 bilhão. Esse montante representa um *dividend yield* de 5,3%. Destaco também a declaração antecipada de dividendos, aprovada no ano passado, tendo em vista as regras de transição previstas na legislação, no montante

de R\$ 1.112 bilhão, sendo o próximo pagamento, referente à terceira parcela, em 19 de agosto, no valor de R\$ 278 milhões.

Ainda no 2T, anunciamos o programa de recompra de ações, uma sinalização da confiança da Companhia no fundamento do negócio. Até esse momento, executamos 13% do volume previsto, representando aproximadamente R\$ 70 milhões. Essas iniciativas reforçam o compromisso da Klabin na geração de valor para os seus acionistas.

Por fim, a Companhia segue se beneficiando de sua estrutura de portfólio única, que confere flexibilidade operacional e contribui para mitigar a volatilidade de resultados ao longo dos ciclos.

Agora, devolvo a palavra para o Cristiano, que irá apresentar as tendências dos negócios.

Cristiano Teixeira:

Perfeito. Obrigado, Gabi. Lembrando que a gente tem aqui presente tanto o Nico, o Nicolini, quanto o Douglas, ambos disponíveis aqui para responder as perguntas se quiserem. Marcos e Soares não estão aqui presentes, então eu farei aqui o papel da área de responder às perguntas da área de Cartões e Kraftliner.

Mas só iniciando um pouco como tendência para o 3T, em Fibras, desafio posto para a Fibra Curta. Obviamente, demanda de China é a grande questão, mesmo no curto prazo. A gente não enxerga espaço para quedas importantes, porque a gente vê talvez um viés muito estreito para baixa, mas depois recuperação e manutenção, ficando mais ou menos no patamar que a gente vê hoje, e o que se dá isso é exatamente pela, vamos falar assim, dificuldade de grandes operadores hoje, de produtores de celulose, de se manterem a esse nível de preço.

Então, o custo caixa, volume sempre perto de 10 a 12 milhões de toneladas, que operam com muita dificuldade aos preços atuais. Então, a gente enxerga pouca possibilidade de preço na Fibra Curta. Lembrando que quanto mais a Fibra Longa reage e aumenta esse *spread*, mais abre espaço para a Fibra Curta. Então, esse é um desafio que está posto e a gente só confirma aqui, principalmente no último farolzinho na tendência de preços.

Ainda na área de Fibras, quanto ao Fluff, momento positivo. A gente sabe que as fibras que a China vem usando, essas fibras (longa) que estavam disponíveis na China, eles têm consumido e não têm replantado, essas fibras estão acabando aí provavelmente no próximo trimestre, dentro do terceiro, eventualmente início do 4T. Mas já fica evidente que clientes, mesmo na China, que operam com produtos *high-end*, com produtos de maior exigência – principalmente aqueles que fazem O&M para grandes marcas –, esses têm dificuldade de usar essa fibra, entre aspas, “reciclada”, que é utilizada na China.

A China mesmo já vem mudando para o uso de fibra, de fato, de Celulose Fluff de Fibra Longa originária de países que assim produzem, como nós. E a gente, diferente da Fibra Curta, que a gente enxerga uma ameaça no curto e no longo prazo, na Fibra Longa, a gente não enxerga uma ameaça nem na curta e nem no longo prazo.

No longo prazo porque o pinus na China é absolutamente impróprio a sua área para a produção, mesmo que eles, em algumas regiões específicas, consigam trabalhar com pinus com produtividade muito baixa, como a gente enxerga hoje em outras regiões do mundo em comparação com a nossa, e ainda muito aprendizado não só de manejo florestal, mas principalmente que indivíduo plantar, como que vai fazer a evolução da produtividade dessas árvores. A gente enxerga, na verdade, quanto mais a gente estuda sobre esse mercado – e a gente teve um período bastante... não só nós, acho que todos os fabricantes de celulose estudaram muito o China nos últimos 2, 3 anos – a gente está bastante seguro e bastante crente dessa oportunidade na Fibra Longa, principalmente por a China não ser uma ameaça por esse tipo de árvore, nem no curto, nem no médio, nem no longo prazo.

Quanto ao eucalipto, sim, a gente vê, como vocês sabem, no entanto, também limitada. A gente sabe que o que vocês tanto falam sobre aqueles 6 a 6,5 milhões de hectares plantados na China, o que a gente aprendeu nesse período é que, sim, eles podem ganhar incremento de produtividade nessa mesma área, portanto hoje, em média, eles estão cortando essas árvores com produtividade de, como vocês sabem, a gente chama de IMA, por volta de 15 IMA médio de colheita hoje. No entanto, eles estão plantando árvores que vão colher produtividade daqui a alguns anos, a depender, deveria ser a 7, mas pode ser que cortem antes, eles fazem isso lá. Mas eles provavelmente vão estar cortando essa madeira já com um IMA melhor do que o atual.

Até onde pode ir isso? Na nossa visão, não passaria de 20, 25, em 15 anos, o que seria mais ou menos a pior produtividade brasileira no extremo norte do Mato Grosso do Sul.

Então, a gente continua bastante crente na visão estrutural desse negócio, mesmo de Fibra Curta, mais no longo prazo, mas tem um período agora que obviamente essa melhora de produtividade de área atual plantada na China, que não está aumentando significativamente a sua área plantada na região – que todos nós conhecemos como sul da China, que vocês certamente já se informaram ou eventualmente visitaram –, a gente enxerga essa mesma área melhorando em produtividade, talvez, como eu citei, para 20 a 25 de IMA. A gente também está à disposição, via o nosso RI, para colocar o nosso diretor especialista nisso para falar com vocês sobre isso.

Então, voltando aqui para o farol – desculpa fazer essa visão um pouco mais estratégica, mas é que tem sido assunto para vocês ultimamente –, a gente muito seguro na Fibra Longa e temos bastante dados para dividir com vocês, para mostrar o porquê que a gente está muito seguro em relação a isso, definitivamente a escolha estratégica da Companhia, já há muitos anos, hoje se confirma. E na Fibra Curta,

uma ameaça que provavelmente vai levar alguns anos ainda, mas bastante limitado o aumento de área plantada na China. E também bastante limitado, como vocês bem sabem, 70% da fibra, do cavaco – vamos falar do cavaco, vocês conhecem o termo –, hoje importado da China, 70% é do Vietnã, o Vietnã também bastante limitado na sua exportação. Então, no longo prazo, de forma estrutural, mesmo na Fibra Curta, América Latina – e aí especificamente o Brasil – segue como uma grande potência global.

Finalmente aqui, só seguir – desculpa demorar tanto em fibra, mas eu quis explorar isso um pouco de vocês, depois de longos anos aqui de estudo que a gente teve sobre essa área. De novo, reforço, caso vocês tenham interesse, em pedir para o Darlon explicar algumas coisas para vocês, ele foi frequentemente nos últimos 3 anos lá na China olhar isso. Cartões, a gente enxerga um momento positivo para Cartões também em preço e volumes.

Kraftliner também bastante positivo, eu diria. A gente está bastante atento até onde essa, claro que aqui a questão não é só demanda, mas tem a ver com os fechamentos, mas a gente bastante empolgado, entre aspas, aqui com o momento do Kraftliner abrindo uma boca de jacaré da própria Celulose, que normalmente, se olhar do ponto de vista estatístico aí em outros períodos, eles andavam sempre em curvas parecidas, apesar dos mercados serem totalmente diferentes, vocês sabem disso, mas normalmente tinha uma aderência, e essa curva abriu. Kraftliner num momento especial também de preços, e obviamente as limitações por fechamentos e os anúncios de preço dos grandes *players* globais certamente vão reforçar essa narrativa que a gente está tentando colocar para vocês, de reação de preço ainda maior no 3T.

Papelão ondulado, segue positivo. A gente também beneficiado pelo período agora sazonal, que entra a safra de frutas mais forte e fumo, e aí a gente enxerga esse desempenho de preço (que a gente já teve um ótimo desempenho de preço) de 4% esse ano, ano contra ano, nesse mesmo período, e a gente segue com essa boa performance, ainda com alguma melhora em função do mix de produtos e sazonalidade de Embalagens nossa aqui no Brasil.

É isso dos mercados. Desculpa ter me alongado um pouco, eu quis hoje falar um pouco sobre essa questão mais estratégica, mas paro por aqui e a gente acho que agora segue para as perguntas e respostas. Obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Por gentileza e pelo benefício do tempo, solicitamos que cada analista se limite a uma pergunta. Para fazer uma pergunta, por favor, cliquem no botão *Levantar A Mão*. Para retirar a pergunta da fila, por favor, cliquem no botão *Abaixar A Mão*.

Rafael Barcelos, Bradesco BBI: Bom dia a todos. Parabéns pelos resultados.

Minha primeira pergunta é sobre custos, que vem sendo aí um tema mais debatido entre os investidores. Então, a Empresa conseguiu entregar um resultado melhor do que o esperado em custo, sobretudo na parte de Papéis e Embalagens, que veio melhor. Então, se vocês pudessem discutir um pouco mais a sustentabilidade desse momento para os próximos trimestres, explicar um pouco aqui dos fatores que vêm contribuindo aqui para essa evolução.

E aí, quando a gente olha na parte de Celulose, a linha de combustível chamou atenção, acho que natural, dado o que a gente tem visto no ambiente macro, mas aqui a ideia seria entender se essa linha tem potencial já para ser reduzida aqui nos próximos trimestres. Como é que vocês veem essa evolução aqui da linha de combustível dentro do custo de Celulose? Até se puder lembrar a gente aqui sobre o *lag* aqui de combustível transitando pelos resultados.

E aí até, Cristiano, se você puder complementar essa pergunta, que é mais específica de custo, mas falando aqui um panorama geral também da visão da Empresa sobre a trajetória de custo, a gente tem também um El Niño aí pela frente. O que vocês têm identificado aí de impactos potenciais que podem acontecer?

E aí a minha segunda pergunta, na parte de Celulose, daí para o Nico. Primeiro, Nico, parabéns pelos resultados aí no segmento, acho que ilustra um esforço comercial importante aí de vocês, preços realizados bem fortes. Então, primeiro, entender um pouco dessa sustentabilidade, desse *gap* versus o que a gente vê de *benchmark* e de preço praticado pelos outros *players*, como é que você entende que a Empresa consegue aí continuar entregando esse nível de preço aí melhor para frente?

E se você puder dar uma visão geral de ciclo, a gente tem visto aí preços agora caindo na Fibra Curta, entender se a demanda na ponta tem melhorado aí agora para agosto, se você já enxerga algum sinal aqui de estabilização de preço na Fibra Curta, e aí na Fibra Longa também, que o cenário é até um pouco mais dramático como um percentual relevante aqui do mercado abaixo da linha d'água. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Rafael. Então, eu vou só fazer a referência aqui no que você trouxe, depois passo para a Gabi falar de custos e, na sequência, o Nico falar dos mercados.

Então, o primeiro ponto sobre custos, Rafael, acho que a gente está num momento muito seguro daquilo que a gente implementou nos últimos anos.

Eu queria, de novo aqui, roubar um espacinho – depois vocês reclamem com o RI se eu estiver falando muito –, mas esses 10 anos da Companhia, eu acho que eu falei no último *call*, nós investimos cerca de R\$ 30 bilhões e a gente tem hoje todas as nossas fábricas em uma condição ímpar dos equipamentos. Relembro aqui que a gente está prestes a fazer o *start-up*, que tem seguido muito bom, por sinal, à frente do planejado, da nossa caldeira de recuperação de Monte Alegre. Monte Alegre, fábrica essa, que a gente vem nos últimos anos deixando ela muito mais simples, mais objetiva.

Então, voltando para a questão de custo, seja do ponto de vista industrial, portanto eficiência, que ela é marginal, mas ela é importante no contexto, porque aqui não é só o custo, tem uma coisa indireta no custo, que é assim: quando você tem uma fábrica que tem rendimento melhor, mas principalmente tem disponibilidade maior de equipamento, essa disponibilidade, na prática, reverte em volume e esse volume dilui custo fixo. Então, a gente muito bem com o nosso parque industrial. Esse ciclo encerra agora, como vocês sabem, com essa caldeira. Encerra no sentido não histórico da Companhia, mas nesse momento, a gente não tem, nos próximos 5 anos, nenhum investimento importante na Companhia, nenhum.

Então, eu já citei em outros momentos que a gente vai fazer uma grande geração de fluxo de caixa livre nos próximos anos. A gente praticamente está na virada dessa curva, então nos próximos trimestres vocês vão ver uma geração de fluxo de caixa livre importante na Companhia. Tenho dito isso com alguma frequência e vocês vão realizar isso em breve.

Mas aí, sobre custo, eu deixei aqui para o final a parte mais importante: eu vou relembrar aqui a compra das áreas da Arauco. Eu sempre reputo como uma empresa que a gente tem muito respeito pelas florestas que nós pegamos, florestas com igual produtividade das nossas florestas, são vizinhas lá em Monte Alegre, como vocês sabem, é um projeto maravilhoso, que a gente chamou de Projeto Caetê, foi difícil digerir isso quando a gente anunciou do ponto de vista de consumo de caixa, mas a gente sabia da importância estratégica desse ativo.

Por que eu estou trazendo isso? A gente vai atingir o que a gente chama de maturidade dessa compra provavelmente em 29, na nossa experiência. Eu digo do nosso planejamento florestal, daquilo que a gente – mesmo considerando o El Niño, eu vou falar rapidamente sobre isso também –, mas, considerando a nossa atividade atual, a forma na qual a gente colhe e faz silvicultura dessas áreas, etc., o que eu chamo dessa maturidade em 29? O nosso raio médio em 29 cai significativamente.

Qual que é a história que está por trás, estratégica, que há 10 anos a gente falou isso para vocês? A gente comprou áreas próximas da Klabin e, durante esse período, vocês sabem bem – desculpa ser repetitivo –, mas a gente comprou madeira longe, ainda isso segue até 28, mesmo a entrada da Arauco, que trouxe essa segurança, em partes, teve reação imediata no custo, mas o benefício desse custo virá quando a gente parar de colher essa madeira mais distante, com raios acima de 300, 350 km, e passar a ter um raio médio na Companhia entre 100 e 120 km. Quando isso acontecer, a gente, sabendo da importância da fibra no custo variável e no custo caixa da Companhia, a gente vai atingir o nível ótimo de custo caixa, na minha visão.

Até lá, eu posso dizer assim, hoje, a Companhia está na mão, do ponto de vista de gestão de ativos, a qualidade dos ativos, gestão administrativa também, que é importante nesse contexto de, ou seja, pessoas aí que fazem essas, vamos falar, o dia a dia para a maior disponibilidade de equipamentos. Tudo isso é custo no final. As ameaças – para eu passar aqui para a Gabi, de novo me alongando, Gabi, peço

desculpa, mas – as ameaças são exatamente químicos e combustível, que, no caso do combustível, conversa diretamente com a redução da distância que eu falei para vocês. Então, estruturalmente, a gente vai depender menos de combustível, além de estar fazendo testes com outros veículos, mesmo pesados, com outras soluções, do tipo gás natural, biodiesel e até caminhões elétricos.

Então, o setor no futuro não vai depender de diesel e no, diria, médio prazo, a gente vai reduzir bastante essa dependência exatamente pela redução da distância média. No curto prazo, o que eu falo é: entrou o custo variável, vai sair como preço, não tenha dúvida, e a margem vai ser mantida.

Mas, passo para a Gabi e depois para o Nico aqui.

Gabriela Woge: Obrigada, Cristiano. Bom, Rafael, em complemento ao que o Cristiano já colocou, esse foi um trimestre que, não só nós, mas todos têm enfrentado questões logísticas relevantes aí, que são decorrentes dos conflitos geopolíticos que estão acontecendo no mundo, além de, especificamente para o nosso caso, lá na região, o efeito do El Niño e a nossa preparação para isso também, como fatores exógenos que a Companhia teve que lidar dentro da sua base de custos.

Então, aqui eu só queria, mais uma vez, reforçar o fato de a gente direcionar o *guidance* da Companhia para o que a gente chama de “custo caixa total”, justamente para a gente não entrar no mérito de cada um dos negócios, porque a forma como a gente gerencia tudo isso é justamente buscar compensações internas para esses fatores, que, de alguma forma, acabaram pressionando os nossos custos. E a gente usou alguns desses fatores, como a gente já vem trazendo para vocês há algum tempo, que são iniciativas aí principalmente de redução de custo variável, que, de alguma forma, compensaram esse efeito inflacionário que a gente viveu durante o trimestre.

Mas, respondendo especificamente à sua pergunta, dentro da abertura do custo caixa de celulose, o que a gente viu ali foi uma subida do óleo BPF, que é um óleo combustível derivado do petróleo, então que sofreu aí um impacto de preço, que justamente tem relação com esse conflito, e isso não foi, de certa forma, visto de uma forma tão relevante dentro do custo caixa total porque, dentro dessas iniciativas de custo variável que eu te comentei, a gente teve uma específica para o segmento de Papéis, que foi a negociação de um contrato relevante que impactou especificamente esse segmento.

Então, se a gente colocar tudo na mesma conta, acho que, assim, no custo caixa total, a Companhia foi extremamente diligente em tentar segurar esses impactos inflacionários e a gente entregou, mais uma vez, o nosso *guidance* de custo caixa. Então, reforçar aqui o nosso compromisso para que isso siga para frente também.

Cristiano Teixeira: Eu vou passar para o Nico, eu só queria... a Gabi me lembrou de um ponto importantíssimo aqui, que eu queria lembrar vocês também. Eu falei,

obviamente, dos veículos, que é a maior dependência hoje especificamente do diesel, né? Ela trouxe o BPF, que é importante, e eu também lembro vocês o seguinte: no longo prazo, nós também não vamos precisar de BPF. Hoje nós já temos tecnologia de gaseificação de madeira, equipamento rodando na fábrica de Ortigueira – vocês são convidados a conhecer, quem tiver interesse –, que substitui o óleo BPF no forno de cal.

Então, o futuro, essa última fronteira dentro da fábrica, dentro da cerca da fábrica, de um óleo combustível, ele vai terminar estruturalmente quando a gente evoluir nessa tecnologia, que já é fato hoje, de gaseificação da madeira, tá?

Nico, por favor.

Alexandre Nicolini: Bom dia, Rafael. Obrigado pela pergunta e pelos comentários.

A gente vem de um trimestre forte no 2T, uma recuperação de preços na Fibra Curta, mas, lembrando, que ainda em patamares bastante baixos na comparação com anos anteriores e uma recuperação mais forte do mercado de Fluff, que é o que vocês têm visto aí, uma dinâmica bastante resiliente e de um mercado que tem uma perspectiva de continuar com essa mesma força aí para esse próximo trimestre.

Quando a gente entra agora para o 3T, obviamente que é um período de uma sazonalidade mais baixa, como todos os anos, sem falar de uma influência aí que é o fator China, que é o mercado que já vem operando há alguns anos com alguma dificuldade. Então, nossa postura nesse momento é sempre uma postura um pouco mais cautelosa no sentido de antecipar cenários e mercados, acompanhar de perto a evolução dos preços, dos estoques e a dinâmica de oferta e demanda do mercado como um todo.

Falando das fibras de forma geral, na Fibra Curta, a demanda, especialmente na China, ela permanece moderada. A gente enxerga uma recuperação na comparação com o 2T. Desde meados de maio do 2T, a gente sentiu uma baixa considerável do ponto de vista de demanda vindo da China. Após duas correções de preço entre os meses de junho e julho, a gente sentiu o mercado retornar, então os volumes, o consumo de fibra de forma geral passou a melhorar, e existe uma perspectiva de recomposição de estoques, que, na nossa visão, permanecem baixos, inclusive no *downstream*, uma recomposição de estoques a partir do final desse trimestre.

Quando a gente olha os demais mercados, demanda de forma geral permanece estável, a gente não vê nenhuma situação crítica do ponto de vista de consumo de fibras de forma geral nos mercados maduros, tampouco no Brasil, no mercado latino-americano. A nossa perspectiva é de volumes de vendas normais para o 3T, sem qualquer tipo de impacto e, obviamente, a gente vai acompanhar a evolução dos preços na medida que o trimestre transcorrer.

Qualquer pressão adicional de preço, algo que a gente viu na China agora nesse início de 3T, a gente acredita ser limitado, dado que os preços já estão bastante

baixos, se coloca uma pressão nos produtores de alto custo, como o Cristiano pontuou aqui no início da nossa conversa.

Com relação a Fibra Longa – o Cristiano também pontuou aqui a questão que envolve fechamento de capacidade –, acho que vale destacar que só no 1S desse ano, 1,2 milhões de toneladas de capacidade foram fechadas, sendo que outras 2,5 milhões de capacidade, principalmente no hemisfério norte, anunciaram paradas mercadológicas. Isso tem um impacto considerável, esse movimento representa um ajuste importante do lado da oferta e vão contribuir para um equilíbrio de mercado que talvez não seja sentido ainda no 3T, mas existe uma perspectiva de eles se tornarem mais perceptíveis a partir do 4T deste ano aqui.

E, falando do mercado de Fluff, então o mercado segue muito resiliente, a gente espera mais um trimestre de demanda bastante consistente, com volume dentro dos patamares normais que a gente tem reportado no trimestre, com captura de preços anunciados no trimestre anterior, reforçando a nossa expectativa de mais um trimestre de desempenho consistente nesse segmento.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Nico.

Rafael Barcelos: Perfeito, muito obrigado, Cris, Gabi e Nico.

Operador: Senhoras e senhores, antes da próxima pergunta, gostaria de reforçar, em respeito ao tempo disponível, que cada analista se limite a apenas uma pergunta.

Rodolfo Angele, JP Morgan: Bom dia. Eu estava preparado para fazer duas. Eu vou deixar uma só, então, em respeito aos demais.

Cristiano Teixeira: Faça rapidamente que eu tento responder curto.

Rodolfo Angeli: Tá bom, obrigado, Cristiano. A primeira é mais do ponto de vista da alocação de capital e pensando em estratégia para o futuro. Você falou na introdução, ou na última resposta, na sua expectativa de que os próximos anos são anos de grande geração de *free cash flow*, então como é que a gente deve pensar em relação a novos projetos? Isso é algo que já está começando a aparecer no planejamento estratégico de vocês? Você tem alguma coisa que você poderia dividir com a gente?

E, por fim, eu gostaria só de pedir para vocês darem um pouquinho mais de detalhes de como está o mix da MP28, como é que tem sido a performance de Kraft versus cartão. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado e, Rodolfo, a culpa é minha, não é de vocês, eu que me alonguei, então vou ser rápido nessa.

Alocação de capital, forte geração de fluxo de caixa livre. Não há investimento na Klabin nos próximos 5 anos significativos. Se tiver investimento, vai ser marginal e a gente, obviamente, vai debater com vocês, trazer esse assunto. Nenhuma proposta vai ser feita para o Conselho, não há expectativa nesse momento. O que não quer dizer que a Companhia não tenha, vamos falar, na nossa visão de 10 anos, a gente segue na nossa confiança na Fibra Longa em Santa Catarina. Mas não há nenhuma expectativa nossa, minha e da gestão, de levar para o Conselho nesse prazo de 5 anos.

Essa é uma visão mesmo de longo prazo e depois desse período que a gente chama de geração de fluxo de caixa livre. Com o CAPEX na mão, esse é foco absoluto da Companhia. Vocês viram a nossa estratégia de recompra de ação, é esse o caminho. O caminho é reduzir dívida líquida de forma significativa, é recomprar ação por meio da geração de fluxo de caixa livre.

A geração de caixa operacional medida pelo EBITDA obviamente depende dos preços, mas eu estou falando isso sem me basear em melhora de preços das condições atuais. Essa geração de fluxo de caixa livre vai acontecer independente de curva de preços daqui para frente, pelos fatos que nós já exploramos aqui de custo e obviamente de não haver CAPEX significativo nos próximos 5 anos.

Rapidamente, o mix está 60-40, começando a romper a barreira dos 60, chegando mais para 65, e a gente empolgado nesse momento do mix de Cartões na Máquina 28.

Rodolfo Angele: Muito obrigado, Cristiano. Muito claro.

Gabriel Barra, Citi: Olá, Cristiano e time. Obrigado por pegar a pergunta. Eu vou manter em uma só aqui, para dar tempo para todo mundo poder perguntar. Talvez uma pergunta sobre você ter falado sobre o número de 1,5 a 2,5 de geração de caixa para 2027 como potencialmente atingível pela Companhia. E aí, quando você coloca em perspectiva que o nível de alavancagem já está dentro do *range* que a gente espera para a Companhia, talvez, por mais que tenha essa busca por desalavancar a Companhia, talvez não tenha tanta pressão aqui para a desalavancagem, como que a gente poderia aqui pensar em termos do *pace* dessa recompra? É uma recompra de 1 milhão de *units*, você está desalavancando...

Cristiano Teixeira: Gabriel, infelizmente, eu te interrompo aqui, peço desculpa, não quero ser malcriado com você, mas está cortando muito a sua fala, então eu já vou passar para a Gabi para falar aqui.

Eu entendi que os assuntos são recompra e fluxo de caixa livre, né? A Gabi responde aqui e a gente vai para a próxima.

Gabriela Woge: Oi, Gabriel, bom dia. Voltando, então, aqui na questão da desalavancagem da Companhia, eu só gostaria de reforçar, sim, que a gente fala sempre dessa informação no futuro, mas isso é algo que já aconteceu em boa parte.

Vamos só resgatar aqui, nos últimos 12 meses, a gente teve perto aí do topo da política em 3,9x, e a gente trouxe essa alavancagem consistentemente para um nível muito próximo ao nível médio da nossa política. Isso não significa que não tenha mais para frente, a gente obviamente busca essa desalavancagem por esse movimento natural que o Cristiano comentou aqui de coisas que já foram feitas na Companhia e que vão se refletir na nossa geração de caixa futura, então esse é um movimento esperado para frente, mas a gente já trouxe a Companhia aqui para um momento bastante confortável, na nossa visão, em relação à gestão desse endividamento, a gente tem um prazo longo, a gente não tem vencimentos relevantes no curto prazo e a gente está ou na média ou abaixo da alavancagem do setor por questões do próprio mercado.

Então, o *pace* disso vai ser mais rápido ou menos rápido conforme o mercado permitir. Mas a gente tem agido aqui com a nossa disciplina financeira, justamente colocando a Companhia nessa trajetória.

Dentro desse contexto e a gente se aproximando um pouco desse momento de transição e dessa virada, como o Cristiano comentou, a gente também anunciou, dentro desse trimestre, esse programa de recompra de ações numa perspectiva importante nossa de que a gente confia no fundamento da Companhia e tem convicção de que a gente tem bons períodos pela frente, então acho que isso é um reforço da Companhia importante para o mercado. E aí, não existindo, então, uma prerrogativa de um investimento eminente, como o Cristiano também colocou, aqui o retorno para o acionista entra, então, dentro desse contexto da recompra como uma alternativa importante de alocação de capital para nós daqui para frente.

Significa que a gente vai parar de fazer o pagamento de dívida? Não, a gente sempre olha, obviamente, todas as oportunidades que a gente tem na Companhia e, conforme essa geração de caixa se intensifique pela frente, essa é uma alternativa para nós bastante importante também, que, obviamente, depende do próprio desempenho da ação.

Cristiano Teixeira: E aí, eu queria só trazer um último ponto também, Gabriel, que não é exatamente sobre essa fala, mas remete até à questão anterior, do Rodolfo, em alocação de capital, mas amarra aqui com o da Gabi. Eu queria fazer o seguinte comentário: hoje, a Klabin tem 4,4 milhões de toneladas, com um portfólio de produto – eu não conheço e, todo respeito aqui aos meus pares globais – que eu não conheço uma empresa com um portfólio de produtos da Klabin no mundo. Então, eu estou muito empolgado, animado, eu estou em cima de fatos que vocês podem obviamente mergulhar, em cima dos produtos na qual a Klabin oferece a mercado e na cesta de fibras que nós temos, obviamente eu sempre falo sobre a Fibra Longa.

Dado esse contexto, uma Empresa de 4,4 milhões de toneladas e com esse portfólio, e aí eu respondi ao Rodolfo que não, nós não vamos investir em capacidade transformacional nos próximos 5 anos, o que não quer dizer – e aí encerro aqui essa

janela que eu roubei aqui – que a Klabin no futuro, nesses mesmos 5 anos, futuro próximo, não será, relativamente aos pares, maior do que ela hoje.

Por quê? Porque companhias que são de fato pares conosco, que têm Fibra Longa, que têm LPB, que têm CUK, que eu falei aqui, e esses produtos mais *primes*, essas companhias estão reduzindo capacidade no mundo. Então, a Klabin, relativamente em 5 anos, mesmo não fazendo investimento transformacional, será mais forte globalmente do que é hoje. E aí sim, daqui 5 anos, com outra perspectiva geopolítica e etc., a gente pode pensar em grandes transformações.

Leonardo Correa, BTG Pactual: Tudo bem, pessoal? Vocês estão me ouvindo?

Cristiano Teixeira: Sim.

Leonardo Correa: Legal. Bom dia, bom dia a todos. Só duas questões super rápidas, pessoal, então, por favor, fiquem à vontade para responder em um minuto ou menos aí para deixar espaço para os outros aí na linha.

Primeiro ponto, enfim, eu nem ia fazer essa pergunta, mas eu tenho ouvido de vocês que *buyback* claramente tem sido um foco, me parece, com mais ênfase do que no passado. Vocês, recentemente, alguns meses atrás, mudaram a política de dividendos de 20% do EBITDA para 15%, mais ou menos. Está na mesa fazer uma nova mudança na política de dividendos para abrir mais espaço para o *buyback*, para poder talvez alocar mais capital para o *buyback*? Então, seria essa a primeira pergunta.

O segundo ponto, só super rápido, em Cartões, o *outlook* de vocês está claro por uma melhora no 2S. Eu queria ver como que fica esse ambiente de aumento de preço com, ainda, um cenário de *trade-down* que vocês estão vivendo nos últimos trimestres. Então, seriam essas duas perguntas. Obrigado, pessoal.

Cristiano Teixeira: Vou tentar ser rápido, Léo. Sobre esse primeiro ponto, a gente revisitou há pouco. De fato, a gente paga o centro da política como costume. Estamos pagando 15% da geração de caixa, podemos pagar 10%. Então, a gente já tem um espaço na própria política atual. Como podemos pagar 20%. Isso vai depender, obviamente, de uma decisão do próprio Conselho nos próximos anos.

Na nossa visão, hoje está bastante adequado o pagamento de 15%, e o *buyback* ele se tornou mais... a gente está mais eloquente exatamente pelo fato de que em outros períodos a gente apresentou, mesmo em investimentos que vocês e o mercado, de certa forma, não tinha a visão que nós tínhamos, mas a gente sempre apresentou investimentos importantes com 4 ou mais pontos acima da WAAC.

Isso aconteceu com todos, inclusive com o Figueira, com um grande sucesso. A gente tem muito orgulho e muita satisfação de falar do Figueira, que a gente ficou aí 2 anos vendendo o papel a US\$ 450 e transferindo o papel para nossa área de Embalagem a US\$ 650. Foi um sucesso, que eu acho que hoje vocês entendem bem.

Então, hoje nós não temos nada com 4, 5, 6 pontos acima do WAAC para apresentar para vocês, muito menos para o Conselho. Não o faremos. Portanto, o *buyback* é, sem dúvida alguma, e sempre de forma objetiva, é retorno. A gente olha a nossa estratégia de alocação de capital, na minha visão, dos meus pares aqui dentro e do próprio Conselho de Administração, foi muito preciso nos últimos anos e agora é muito preciso com o *buyback*. É por isso que a gente é eloquente, porque no passado não valia a pena frente ao que a gente esperava dos investimentos feitos.

A segunda pergunta foi sobre Cartão. A gente, sim, de novo, cerca de 1 milhão de toneladas que a gente produz hoje de Cartão, lembra que a gente tem aí cerca de 700 mil toneladas de LPB, que é um produto para leite, a gente exporta para o mundo todo, para todos os fabricantes de LPB no mundo. A gente está muito próximo à cerveja, a cerveja já tem cerca de, só na América Latina, 70 mil toneladas de CUK. A gente está muito seguro. Claro que tem uma variação, vocês perceberam, a gente viu aí Heineken e outras falando que caiu um pouco o consumo pós-Copa, ou durante já Copa. A gente chegou a ter picos, que era a formação de estoque de cerveja para a própria Copa. A gente chegou a fazer volumes importantes de 7, 8 mil toneladas. Isso já parece que voltou para níveis de 6. Não é gritante, mas esse é o piso, 5 ou 6 é o piso de consumo de cerveja para nós aqui em Cartão.

Então, a gente segue muito firme no leite e na cerveja. Se vocês olharem higiene e limpeza aí de residências, fabricantes de *pounder* no Brasil cresceram muito nos últimos meses, também foi representado, em volume para a gente, bastante significativo, e esses são os produtos que precisam da Fibra Longa, e outros que eu poderia citar aqui.

Então, a gente está, sim, afirmando que vamos seguir com reajuste de preços para esses produtos *premium*. E, como é sempre a nossa estratégia, não trabalhar no Folding, que é aquele cartão mais comoditizado, que concorre com essa importação chinesa. Então, a gente faz para aqueles que querem o nosso cartão por qualidade, principalmente na parte de impressão, mas o nosso foco de aumento de preço sempre é para o produto *premium* de Fibra Longa.

Leonardo Correa: Está ótimo, muito obrigado, Cristiano.

Daniel Sasson, Itaú BBA: Olá, pessoal, boa tarde. Obrigado. Bem rapidinho aqui também, a minha pergunta vem sobre Celulose. Se o Nico puder comentar um pouquinho, vocês tiveram resultados super fortes em termos de realização de preço versus seus concorrentes, versus os índices de preço de Celulose nos últimos dois trimestres. Então, se você puder comentar um pouquinho as razões aqui dessa *outperformance* e se isso é sustentável para frente, Nico, ou se, de repente – claro que a gente está vendo um cenário um pouco mais desafiador para a celulose de forma geral –, vocês acham que a queda recente de preços, principalmente em Fibra Curta, já foi suficiente para trazer os compradores de volta para a mesa, se já foi suficiente para vocês verem um aumento ali do *order book*, que talvez tenha sido um pouquinho mais fraco no fim do trimestre?

Mas, de qualquer forma, parabéns aqui pela realização de preços, a você, Henrique Braga e todo o time comercial aí. Obrigado.

Alexandre Nicolini: Oi, Sasson, obrigado pela pergunta e também pelos comentários aí.

Bom, acho que não é novidade, já em todos os *calls* a gente sempre reforça a mensagem da nossa baixa exposição ao mercado da China. Acho que isso não é uma novidade, a gente já vem, desde alguns anos, tendo uma preferência sempre por volumes contratados em mercados maduros, onde a gente tem uma logística competitiva, a despeito também de ter alguns *spreads* competitivos para a China, mas a nossa preferência é sempre pelo segmento de *tissue*, que é um segmento resiliente, a gente tem aumentado a exposição ano a ano, reduzindo a exposição a papéis gráficos, concentrando sempre no *tissue*, em especialidades, concentrando em segmentos onde a gente consegue capitalizar, do ponto de vista da cesta de fibras que a gente tem, são clientes que compram não só a Fibra Curta, mas também compram a Fibra Longa e o Fluff da Klabin. Então, tudo isso leva a um cenário de uma maximização de preços e consequentemente de margens.

A gente tenta se antecipar o máximo possível às movimentações de mercado. Obviamente, nós não temos um volume tão grande de produção, seja de Fibra Curta ou de Fibra Longa e de Fluff, isso ajuda do ponto de vista de flexibilidade, de mover volumes entre regiões, mas obviamente, essa mesma estratégia é a estratégia adotada também por outros *players*, então a gente tenta se antecipar o máximo que pode no sentido de maximizar esse resultado. E essa premissa vai continuar porque o gerenciamento da receita é o que faz parte aqui do nosso dia a dia.

Daniel Sasson: Obrigado, Nico. E os níveis atuais têm sido suficientes? A queda recente foi suficiente para voltar a acender o interesse dos compradores ou ainda tem sido difícil fechar o negócio nesses patamares mais baixos?

Alexandre Nicolini: Perdão, acabei não respondendo essa sua pergunta, mas, sim, de fato, a gente vê a China, a despeito da nossa participação pequena naquele mercado, essa correção de preços que a gente viu nos últimos 2 meses, ela tem um *trigger* de maior consumo de fibras, então a gente enxerga, sim, uma movimentação maior do ponto de vista de consumo na própria China.

Não sentimos nenhuma diferença do ponto de vista de consumo na Europa ou em outros mercados durante esse 3T, a gente tem uma previsão ainda de volumes normais, e o que a gente está mais agora olhando e atento é prevendo uma estabilidade a partir de setembro nesse mercado de Fibra Curta, dado toda a pressão de custos que a gente vê nos produtores de alto custo.

Daniel Sasson: Beleza, obrigado, Nico.

Cristiano Teixeira: Obrigado a todos, até o próximo *call*.

Operador: A teleconferência da Klabin S/A. Está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia. Obrigado.