



**Teleconferência de Resultados Local
Klabin S/A (KLBN11)
Resultados do 1T22
4 de maio de 2022**

Operadora: Bom dia e bem-vindos, a 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 primeiro 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 primeiro trimestre de 2022.

O início do ano sazonalmente representa um cenário mais moderado e de menor demanda em todos os mercados, ritmo lento no mercado interno e mercado externo com influência do feriado do Ano Novo chinês. Iniciamos também 2022 com um cenário econômico e humanitário bastante desafiador provocado pelo conflito Rússia e Ucrânia, as economias globais apontavam em uma direção de uma gradual recuperação dos efeitos da pandemia, mas se depararam com uma forte inflação nos preços das commodities e as interrupções das cadeias produtivas de fornecimento em função da política de tolerância zero da China em relação à COVID. Diante desse cenário a Klabin se valeu mais uma vez do seu modelo de negócio integrado, diversificado e flexível e foi capaz de realocar de modo ágil os produtos para os mercados de exportação resilientes demandados, como é o caso dos setores de alimentos, higiene, bebida, itens de embalagem para atender à tendência de e-commerce, além daqueles que buscam acelerar ainda a substituição de embalagens plásticas de uso único.

Tivemos bons resultados no primeiro trimestre, mesmo com a redução de 1% do volume de vendas a Klabin apresentou crescimento de 28% de faturamento líquido e geração de caixa medida pelo EBITDA de R\$1,7 bilhão, 38% superior na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, combinado ainda com um ganho de rentabilidade de 3 pontos percentuais na margem comparada com o primeiro trimestre de 21.

Em celulose, a Klabin sustenta a posição de ser a única produtora Brasileira de 3 tipos de fibra e mostra a flexibilidade no mix de vendas entre as regiões. A restrição de oferta global junto com a demanda saudável abriu espaço para o aumento de preço em todas as regiões, em especial na China. Em papéis, a demanda por Kraftliner segue aquecida no mercado externo com um preço medido pelo Foex da Europa renovando a sua máxima histórica.

Em cartões, as exportações também seguem fortes, principalmente de cartões para líquidos. A nova máquina 28 está em fase de construção e já apresenta 32% de execução do projeto. No segmento de embalagens, já foram iniciados os investimentos no projeto Horizonte para a ampliação da unidade de conversão de papelão ondulado no Ceará. Em sacos industriais, a desaceleração da construção civil no Brasil fez com que redirecionássemos volumes para outros mercados. Destacamos também a aprovação em Assembleia Geral de acionistas da expansão do plano de incentivo de longo prazo para 100% dos colaboradores, um movimento que busca engajá-los cada vez mais para a geração de valor na Klabin.

Nossos resultados mostram resiliência, incremento de faturamento de EBITDA, redução na alavancagem financeira e uma melhora contínua do ROIC, refletindo assim uma eficiência na alocação de capital, geração de caixa e criação de valor para os acionistas.

Agora passo a palavra para o Marco Ivo, que vai trazer os detalhes financeiros do primeiro trimestre 22.

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

Entregamos mais um trimestre de sólidos resultados, confirmando outra vez a força do modelo de negócios da Klabin e sua previsibilidade de resultados. Dentre os destaques do período, menciono: receita líquida de R\$4,4 bilhões, crescimento de 28% na comparação anual, margem EBITDA ajustada de 39%, aumento de 3 pontos percentuais versus igual período de 2021, e retorno sobre o capital empregado medido pelo ROIC de 20,1% nos últimos 12 meses.

Na página 4, o volume de vendas atingiu as 900.000 toneladas no trimestre, estável em relação ao mesmo período de 21. Vale lembrar que tivemos as paradas programadas para manutenção nas unidades do Puma e Correia Pinto no primeiro trimestre. A parada de Monte Alegre, também no Paraná, ocorreu no mês de abril, conforme programado em cronograma, e a fábrica já opera dentro da normalidade. A despeito do volume de vendas estável, a receita líquida cresceu 28% na comparação anual com aumento em todas as linhas de negócios, fruto dos reajustes de preços realizados ao longo dos últimos trimestres.

O EBITDA ajustado atingiu R\$1,726 bilhão no primeiro trimestre de 2022, aumento de 38% em relação ao primeiro trimestre do ano passado alavancado pelo crescimento da receita líquida, que mais do que compensou a apreciação da moeda Brasileira em relação ao dólar e os aumentos de custos. Merece menção o importante aumento na rentabilidade dos negócios de papéis e embalagens, que alcançou o EBITDA por tonelada de R\$1.869 no primeiro trimestre deste ano, 86% acima do primeiro trimestre de 2021 e 16% acima do quarto trimestre do ano passado.

A geração de caixa desses segmentos medida pelo EBITDA dobrou na comparação anual, mostrando a capacidade da Klabin de entregar sólidos resultados em cenários desafiadores como o atual de alta inflação e acomodação da demanda no Brasil. Podemos esperar que a rentabilidade destes negócios ao longo de 2022 se mantenha em nível superior ao ano passado.

No slide seguinte, se beneficiando da recuperação 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*), a receita líquida de celulose foi de R\$1,4 bilhão no trimestre, aumento de 14% na comparação anual mesmo com a redução das vendas decorrente da parada de manutenção programada. O custo caixa de produção de celulose foi de R\$1.291 BRL por tonelada, aumento de 66% sobre o mesmo período do ano anterior excluindo o impacto da parada de manutenção realizada no trimestre. Esse aumento é explicado principalmente pela alta no preço de químicos e combustível e pela inflação do período. Adicionalmente, conforme planejado e alinhado às nossas comunicações prévias ao mercado, a participação

da madeira de terceiros aumentou em função do projeto Puma II, que terá o seu primeiro ciclo de abastecimento com madeira de terceiros.

Avançando para a página 6, ao final de março, a dívida líquida da Klabin era de R\$17,9 bilhões, redução de 3 bilhões quando comparado a dezembro de 2021. Essa redução é explicada substancialmente pelo impacto positivo da variação cambial sobre a dívida em dólar. A alavancagem medida pelo indicador dívida líquida sobre EBITDA em dólares caiu de 2,9 vezes ao final de dezembro para 2,7 vezes em março de 2022, próximo ao patamar inferior da política de endividamento financeiro da companhia.

Avançando ao próximo slide, a liquidez da Klabin permanece robusta e encerrou o trimestre em R\$8,6 bilhões, essa liquidez é formada por R\$6,2 bilhões em caixa e o restante em linha de crédito rotativo. A média dos vencimentos de dívida entre os anos de 2022 a 2023, período ainda de construção do projeto Puma II, é de aproximadamente R\$1,1 bilhão por ano, patamar confortável para a companhia. O prazo médio de vencimento da dívida ao final do trimestre era de 102 meses, equivalente à aproximadamente 8,5 anos, semelhante ao trimestre anterior. Lembro que a Klabin possui financiamentos contratados e ainda não sacados em montante superior ao Capex que ainda será desembolsado até a conclusão do projeto Puma II, conforme detalhado no *release* de resultados.

Indo para a página 8, o fluxo de caixa livre ajustado, que desconsidera fatores discricionários e projetos de expansão, foi positivo em R\$393 milhões no trimestre, 40% acima no mesmo período do ano anterior beneficiado pelo crescimento no EBITDA. Nos últimos 12 meses, o fluxo de caixa livre ajustado foi de R\$3,9 bilhões representando um *free cash flow* de 14,1%.

Passando à página 9, conforme aviso aos acionistas publicado ontem, a companhia aprovou o pagamento de dividendos no montante de R\$346 milhões a serem pagos no dia 18 de maio. Na visão competência, os proventos distribuídos aos acionistas nos últimos 12 meses totalizaram R\$1,125 bilhão, uma clara evidência da capacidade da Klabin de aliar crescimento e pagamento de dividendos mantendo a disciplina financeira na sua estrutura de capital. Lembro a todos que a Klabin possui uma política de dividendos e JCP que pode ser acessada na íntegra em nosso site de relações com investidores.

No slide 10, a primeira etapa do projeto Puma II, que teve seu início de produção no dia 30 de agosto do ano passado, segue seu *ramp-up* conforme planejado. A segunda fase do projeto, que contará com uma máquina de papel cartão, segue em construção dentro do cronograma, tendo atingido 32% da execução física em medição realizada no último dia 17 de abril e tem seu *startup* planejado para o segundo trimestre de 2023. Desde o início do projeto, foram desembolsados R\$8,5 bilhões, dos quais R\$594 milhões no primeiro trimestre deste ano.

Por último, trago algumas iniciativas e reconhecimentos na temática ESG dos últimos meses, quando a Klabin completou 123 anos de história. Pelo segundo ano

consecutivo, a companhia foi reconhecida por sua atuação em sustentabilidade ao ser listada na categoria ouro do setor Containers & Packaging no Índice De Sustainability Yearbook 2021, organizado pela consultoria internacional S&P Global. Conquistamos também a pontuação máxima na avaliação da EcoVadis, que analisa os aspectos de meio ambiente, práticas trabalhistas e direitos humanos, ética e compras sustentáveis.

Ainda neste trimestre, lançamos a página de Finanças Sustentáveis, mais uma evolução do nosso Painel ESG onde concentramos todos os relatórios dos instrumentos financeiros atrelados à sustentabilidade. É desta forma, pensando na construção de um futuro sustentável, que a Klabin seguirá sua trajetória de crescimento com geração de valor compartilhado, reforçando a sua aspiração de ser referência mundial em soluções responsáveis, com produtos de base florestal de usos múltiplos, renováveis, recicláveis e biodegradáveis.

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

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem *.1 Para retirar a sua pergunta da fila, digitem *2.

Nossa primeira pergunta é de Caio Greiner, Banco BTG Pactual.

Caio Greiner: Olá, bom dia a todos. Duas perguntas do meu lado. A primeira pergunta até um pouco menos usual para o Nicolini sobre esses movimentos de aumento de preços mais recentes, né. Pelo que saiu nas notícias da indústria recentemente, a Klabin foi uma das empresas que liderou pelo menos desses 2 últimos aumentos e chama bastante a nossa atenção esse movimento não ter sido puxado pelo líder da indústria, como vinha acontecendo recentemente.

Óbvio, tudo isso sempre pelas informações que a gente tem muito pela mídia, né, mas, se esse for o caso mesmo, eu queria entender de vocês pessoal qual que seria uma possível interpretação desse movimento que pelo lado da Klabin? A gente deveria de alguma forma estar enxergando alguma cautela maior pelo líder ou vocês acham que deveria estar olhando de uma outra forma, avaliando possivelmente que a Klabin pode estar sendo mais agressiva e se existe algum motivo especial para isso, seria legal ouvir de vocês.

Minha segunda pergunta, também nessa linha, e agora falando especificamente sobre esse aumento mais recente que foi anunciado para a China, né, primeiro eu queria entender como é que está a implementação, se estão enxergando que já estão conseguindo colocar esse aumento de preço... [silêncio momentâneo] [...]esse patamar de preço como minimamente sustentável para os próximos meses, especialmente num momento em que o preço de revenda de eucalipto já está dando uma leve arrefecida na ponta. E, assim, eu entendo que esse rali de preços

que a gente está vendo agora ele está sendo basicamente motivado por restrição de oferta.

Então, se vocês puderem comentar um pouco como que estão enxergando esse ambiente de *supply and demand* na China e até pensando um pouco mais pelo lado da demanda, né, porque até onde a gente escuta o ambiente ainda está um pouco desafiador muito por conta dos *lockdowns*, mas eu queria ouvir de vocês como vocês estão enxergando esse ambiente de demanda no curto prazo e qual a expectativa desse lado da demanda no momento que os *lockdowns* começarem a aliviar, se a gente pode começar a ter um alívio dessa pressão com o governo estimulando um pouco mais a economia, e acho que o grande ponto é se, na visão de vocês, isso poderia de alguma forma compensar essa possível normalização de oferta que a gente teria para os próximos meses, para os próximos trimestres, e ajudar a sustentar os preços próximos a esses patamares que a gente está vendo agora. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Caio. O Nico está aqui ao nosso lado e vai fazer a resposta.

Alexandre Nicolini: Oi, Caio, bom dia, obrigado pela pergunta. Caio, com relação à sua primeira pergunta sobre a implementação de aumento de preços na China, isso é uma visão Klabin, havia uma diferença grande de preço entre preço de revenda na China e o preço de mercado e a gente sentiu que tinha espaço para fazer esse anúncio de aumento de preço.

Com relação aos aumentos de preços já anunciados para a China e Estados Unidos, ambos os preços já foram implementados para maio. No caso da China, o anúncio veio antecipação ao Golden Week [...] semana, o objetivo foi anunciar esse aumento de preços antes da semana de paradas e posso confirmar que o 810 já foi implementado. Na Europa, os US\$50 de aumento que nós tínhamos anunciado em abril para implementar em maio também já foram implementados e agora tem um novo aumento de US\$50 que foi anunciado para implementação em junho, dado que sempre na Europa tem 1 mês de *delay* nessa implementação.

Do ponto de vista de demanda, o mercado segue bastante resiliente, destaque para as regiões maduras, como Europa e Estados Unidos, entre outros mercados *spot*, situação na China um pouco mais delicada do ponto de vista do *lockdown*, ainda assim nós não sentimos um arrefecimento da demanda voltada para os produtos da Klabin mesmo embora a nossa exposição para a China tenha diminuído de 2021 para 2022, porém, os volumes seguem de forma normal.

Caio Greiner: Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta é de Rafael Barcellos, Santander.

Rafael Barcellos: Bom dia a todos e obrigado por pegar aqui minhas perguntas. Eu tenho duas. A primeira sobre custo, na visão de vocês, faz sentido considerarmos

que o primeiro tri foi o pior do ponto de vista de pressão de custo? E aqui eu digo mesmo considerando ex-parada, tá. E seguindo aqui na mesma pergunta, como vocês estão vendo essa evolução de custos para os próximos trimestres, sobretudo, quais são os itens que hoje mais preocupam a empresa?

E a minha segunda pergunta sobre o mercado de papelão ondulado. Eu sei que vocês preferem não comentar essa dinâmica de *market share* trimestral, mas esse já é o segundo trimestre seguido que a empresa reporta um crescimento menor do que o mercado, além disso, o preço de apara caiu aí de forma significativa nos últimos 12 meses, então seria interessante se vocês pudessem comentar um pouco como está aí o ambiente competitivo no mercado do papelão ondulado, sobretudo aí qual que é a expectativa da empresa para a demanda e preço aí nos próximos trimestres. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Rafael. Marcos Ivo está aqui ao lado e na sequência o Douglas Dalmasi.

Marcos Ivo: Rafael, o mundo tem um processo de inflação colocado, vocês acompanham e conhecem isso, nós temos itens dentro da nossa matriz de insumos, combustíveis e químicos em especial, que são commodities com preço global e que esses preços subiram e estão refletidos no nosso resultado. A Klabin segue aí com o seu foco no ganho de eficiência dentro das fábricas, otimizando o consumo específico e o nosso histórico é de melhorias incrementais ao longo do tempo. Então, a definição desses preços que são globalizados vai depender aí de toda essa conjuntura do mundo. A gente segue focado naquilo que a gente trabalha e controla dentro da fábrica.

Douglas Dalmasi: Oi, Rafael, bom dia. É Douglas. Nós não olhamos o *market share* de maneira pontual, como você sabe bem, nossa visão é mais de médio prazo para nossa integração e conseqüente *market share*, mas, sim, nós tivemos desempenho inferior ao mercado em volumes, mas melhor em preços. Claro que ter uma distribuição geográfica maior e tal e consegue [incompreensível], mas no momento de queda sofre mais, mas os preços tiveram desempenhos maiores do que a média do setor também. Então, privilegiamos rentabilidade neste momento também.

Rafael Barcellos: Tá ok, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta é de Caio Ribeiro, Credit Suisse.

Caio Ribeiro: Oi, bom dia, obrigado pela oportunidade. Minha primeira pergunta seria sobre os planos de crescimento pós a entrega da segunda máquina de Puma II. Se vocês puderem passar um pouco mais de cor o que vocês buscariam fazer pós a entrega dessa máquina seria interessante. E, em segundo lugar, sobre Kraftliner se vocês puderem comentar se vocês já têm notado sinais já de uma exportação de Kraftliner maior vindo dos Estados Unidos também seria interessante. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Caio. Quanto ao crescimento, a gente está exatamente nesse período obviamente de foco absoluto de toda a diretoria apoiando a nossa diretoria de engenharia para que a segunda fase do Puma, a máquina 28, aconteça exatamente como todos os projetos da Klabin, no prazo, no custo, etc. e a gente está bastante satisfeito com o andamento dessa fase final então da fase 2 do projeto Puma. No demais, a gente obviamente, como eu sempre falo, em papel e celulose você estuda com uma visão de 10 ou mais anos, no nosso caso por ter pinos até mais, e então basicamente foco na eficiência operacional das áreas de conversão, avaliação de *footprint* das plantas e etc., isso a gente faz constantemente e estamos avaliando e obviamente na nossa competitividade das fibras com estudos para as novas fábricas e etc., mas tudo ainda em fase de conceito, ainda em fase de estudos, tá? Assim que isso estiver mais maduro a gente obviamente debate isso com o Conselho e traz isso para vocês.

O Flávio está aqui ao meu lado e responde sobre o *liner*.

Flávio Deganutti: Bom dia, Caio. De fato, existe os primeiros sinais de aumento de exportação norte-americana, assim como tem o anúncio muito recente de um fechamento de capacidade importante de fabricante de Kraftliner virgem. A gente não vê nenhum grande movimento como os que aconteceram lá de volta em 2018 no horizonte de alguns meses à frente ao longo de 2022, e também a gente tem a questão do Brasil, né, o Brasil passou a ser esse ano, ao final de 2021 e esse ano com a nossa capacidade, mais do que dobrou as exportações do Brasil e seguem caminhando bem, seguem caminhando bem ao longo do próximo trimestre.

O Eukaliner ocupa o seu espaço, o Eukaliner traz algumas vantagens nos mercados em que a Klabin atua, especialmente alimentos frescos, como frutas, legumes e verduras, proteínas e esse espaço está bem ocupado já com a máquina que partiu ao final de agosto.

Caio Ribeiro: Ótimo, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta Daniel Sasson, Itaú BBA.

Daniel Sasson: Olá, obrigado. Bom dia a todos. Minha primeira pergunta na verdade é um *follow-up* de uma pergunta anterior em relação ao preço realizado de vocês. Vocês têm conseguido ter uma execução nesses... uma implementação nos aumentos até bastante superior à dos seus principais concorrentes. Vocês conseguem explicar pra gente um pouquinho das razões para isso? Vocês têm conseguido de repente colocar um pouco mais de volume na Europa, onde os preços estavam mais altos? Vocês têm alguma flexibilidade maior de frete? Se vocês puderem explicar um pouquinho pra gente esse cenário, de repente quanto de flexibilidade vocês têm em relação à frete marítimo para 2022 acho que seria bacana.

E minha segunda pergunta é em relação ao capital de giro. A gente viu um aumento importante no primeiro trimestre, aumento de estoques, né, vocês mencionaram

gargalos logísticos no *release*, o que que a gente deve esperar para capital de giro nos próximos trimestres, de repente novos aumentos ou uma necessidade maior de capital de giro consumindo um pouco do seu fluxo de caixa ajudaria bastante a gente aqui. Obrigado, pessoal.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Sasson. Eu entendo que o complemento que você pediu da primeira pergunta é de celulose, né, então o Nico vai fazer algum complemento explicando aqui as características da Klabin, na sequência o Marcos fala do capital de giro.

Alexandre Nicolini: Oi, Sasson, bom dia. Obrigado pela pergunta. Sasson, como já reportado diversas vezes, a Klabin também tem um modelo de negócios flexível, acho que isso passa muito por uma leitura do mercado. Já em meados do ano passado, quando a gente trabalhava as questões de orçamento, nós sabíamos que o impacto na China poderia ser maior do ponto de vista de preços comparado com outras regiões, como Europa e Estados Unidos. A gente tem como princípio trabalhar com contratos de longo prazo, a estratégia foi baseada em aumentar volumes para regiões maduras, como Europa e Estados Unidos, aumentar nossa participação no mercado brasileiro, que tem uma relevância grande do ponto de vista de fornecimento, e a estratégia se mostrou acertada.

Mas eu volto a repetir que o nosso modelo, dado o nosso volume anual de produção, a gente tem um modelo de negócios flexível.

Marcos Ivo: Sasson, em relação ao capital de giro, primeiro, eu gostaria de relembrar que nos anos de 2020 e 21 a Klabin fez uma redução estrutural do seu capital de giro em relação à receita líquida e essa redução ela é sustentável e permanecerá. Em relação ao primeiro trimestre, nós temos efeitos sazonais, se você olhar o primeiro trimestre do ano passado a gente também teve um aumento no capital de giro, essa sazonalidade está relacionada a algumas questões de fornecedores e provisões e também ao próprio planejamento das paradas de manutenção das fábricas.

Especificamente sobre o tema estoques, você sempre enxergará a Klabin vendendo aquilo que ela produziu, isso é uma característica importante da nossa companhia, agora eventualmente você tem uma pequena oscilação de trimestre, tá? Como eu falei, seja por um planejamento de fábrica ou por uma questão logística, mas em médio prazo, dentro do ano, em horizonte de 12 meses você sempre chegará a Klabin vendendo aquilo que ela produziu.

Lembrando que neste tri específico a gente sai das paradas gerais do Puma, mas entra no planejamento da parada geral de Monte Alegre, o que faz a gente ter algum reforço de estoque. Por último, não esperamos ter incrementos no capital de giro da companhia nos próximos trimestres.

Daniel Sasson: Perfeito, obrigado, pessoal.

Operadora: Nossa próxima pergunta Tiago Lofiego, Bradesco BBI.

Tiago Lofiego: Bom dia, obrigado, pessoal. Duas perguntas, mais específico aqui sobre demanda no mercado doméstico, curto prazo. O que que vocês estão enxergando já agora para o segundo tri em relação a caixas e cartões? Alguma melhora? Enfim, como que está a performance de volumes *vis-à-vis* o que vocês vinham esperando, *vis-à-vis* o ano passado só pra gente entender um pouco dinâmica aqui mais de curto prazo.

Segunda pergunta sobre margens, mercado doméstico contra exportação só para entender um pouco também o que esperar aqui nos próximos trimestres, vocês exportaram bem mais agora no primeiro tri, a gente deve esperar que vocês continuem com essa estratégia? E também pensando nessa dinâmica de apara mais barata no mercado doméstico, *kraft* com um preço superpositivo para exportação, então só para entender um pouco essa dinâmica operacional de vocês tanto pensando no diferencial de margem e nessa dinâmica de custo da caixa. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Tiago. Eu vou começar pela segunda parte, vou me atrever aqui a responder e aí depois eu volto para o Douglas e para o próprio Flávio comentar um pouco sobre a dinâmica do mercado doméstico em cartões, tá? Enquanto eles se arrumam aqui eu vou respondendo para você como que funciona operacionalmente na Klabin.

Nós temos um diretor, Tiago, acho que justifica aí explicar um pouco mais pormenorizada, nós temos um diretor chamado Sandro Ávila, esse diretor cuida da área de planejamento operacional e logística da companhia, entre outras atividades, e nós temos uma dinâmica de SNOP, é uma programação operacional de vendas e fábricas aonde ele organiza o encontro com os diretores de negócios, isso acontece semanalmente, a gente faz isso num plano executivo, ano, semestre, trimestre, mês e semana, ele coordena essa conversa onde é olhado ali –inclusive tem participação da área financeira nessas reuniões de SNOP – e aí é olhado semana a semana a alocação de pedidos para mercado interno, mercado externo, margem e etc. Então, portanto essa dinâmica operacional – talvez aqui um detalhe além da conta, mas – para dizer que o contexto geral todos os diretores de negócios organizados por esse diretor de SNOP, de planejamento operacional, olha semanalmente e com essa velocidade inclusive, numa semana para outra a gente consegue mudar a dinâmica de embarque, inclusive usando de opções de carga solta e carga [incompreensível] sempre privilegiando margem, exceto nas condições de contrato.

Aqueles clientes, principalmente que assinam contrato conosco de longo prazo, eles sempre serão privilegiados e, num segundo momento, margem. Então, portanto, margem na companhia, exceto a contrato, é sempre a prioridade nos embarques semanais.

O Douglas responde um pouco sobre o mercado doméstico e de PO, na sequência o Flávio.

Douglas Dalmasi: Oi, Tiago, bom dia. Se você se recordar, ano passado primeiro semestre nós tivemos recorde de volumes e de expedição de caixas no mercado doméstico, então foram números realmente bastante altos e que a gente nunca tinha visto no mercado de papelão de ondulado. Esse semestre o mercado se acomodou, ele veio para níveis mais baixos, níveis normais de consumo, não podemos reclamar, são níveis bons ainda de consumo. O segundo trimestre está mostrando números melhores do que o primeiro trimestre, no que a gente está vendo aqui vimos em abril e estamos vendo em maio, então o segundo trimestre melhor, mas ainda se comparar com o segundo trimestre do ano passado a gente está olhando ainda queda próxima a 2 dígitos, tá, mas não podemos reclamar do nível de consumo.

Então, níveis normais de consumo, só que frente ao ano passado que teve uma seleção muito grande, tem essa queda que você observou e observando no primeiro trimestre.

O Flávio agora vai falar sobre o mercado de cartões no mercado interno.

Flávio Deganutti: Obrigado, Douglas, obrigado, Tiago. Os dois mercados se conversam, acho que a dinâmica tem um pouco de atraso, é mais rápido os movimentos no papelão ondulado do que em cartões, mas eles claramente seguem com algum tempo de atraso ou de avanço em função da subida ou descida. E é de fato um primeiro trimestre típico, um primeiro trimestre que naturalmente tem menos volume, se olhar séries históricas de 10 anos a gente vai ver que o primeiro trimestre ele tem menos volume e começa a acelerar ao longo do segundo e termina no segundo semestre com os maiores volumes aqui do Brasil.

Então, diferente do que foi 2020 e 21, base de comparação muito fortes, primeiros trimestres realmente com demanda lá em cima. Ainda assim a gente vê movimento já interessantes para maio na entrada de pedidos no mundo das cervejas, a gente faz embalagem para Multipack para essa aplicação, no leite e suco, o mundo do LPB e também de alimentos industrializados dando os primeiros sinais de retomada, de alguma retomada ao longo do próximo trimestre. obrigado.

Tiago Lofiego: Obrigado, Flávio e Douglas. Cristiano, se eu puder voltar só naquela primeira pergunta, eu entendo totalmente que vocês têm uma dinâmica bem rápida aí de alternância entre mercados e acho que esse que é um dos grandes pontos positivos da empresa, mas só para entender o diferencial de margem aqui, eu sei que é uma pergunta genérica e cada produto vai ter um diferencial de margem, mas só a *big picture* aqui se você puder passar pra gente, exportação hoje ela está tão rentável quanto o mercado doméstico em alguns produtos ou não chega a tanto?

Cristiano Teixeira: Hoje o mercado internacional ele está sofrendo efeitos e eu vou dar um exemplo prático: corte de gás na Polônia para produção ou reduz produção de produtos que competem aqui no Brasil, os próprios produtos produzidos pela Rússia têm deixado de embarcar para algumas regiões do mundo, então tem uma dinâmica de demanda com essa influência principalmente do conflito Rússia-

Ucrânia, mas também é majorado pelas questões logísticas aonde os preços sobem e não necessariamente as margens pelas questões de logística. Então, nunca foi tão complexo operar a Klabin como obviamente tantas outras companhias nessa dinâmica da flexibilidade exatamente porque não necessariamente o preço leva às melhores margens.

Então, o que eu posso te falar, Tiago, é que a despeito da complexidade a gente tem conseguido operar com aquilo que a gente entende de ser de melhor para a companhia, as margens internacionais elas estão boas muito em função dessa dinâmica semanal, que parece que não, eu sei que talvez fique um pouco vago, mas quanto mais rápido e ágil a gente é nessa dinâmica semanal melhor o nível de atendimento ao cliente dos embarques internacionais e que reflete nas mudanças de embarques e etc.

Então, a gente tem conseguido, na nossa visão, tirar o melhor possível apesar dessa confusão da logística que tem que tem acontecido aí. No mercado doméstico, como você bem tem acompanhado, a gente tem sofrido uma inflação – não só o nosso setor, vários setores – uma inflação de custo difícil de compreender no longo prazo, mas no curto prazo a gente tem conseguido repassar. Então, portanto, as margens estão relativamente equilibradas com alguma tendência no curto prazo melhor para o mercado internacional.

Tiago Lofiego: Perfeito, obrigado, Cristiano.

Operadora: Nossa próxima pergunta será em inglês do Sr. Carlos de Alba, Morgan Stanley.

Carlos de Alba: *Hi, just a couple of further discussions on topics that we talk about, one is on working capital. To us, what caught our attention was the material decrease in accounts receivables from the December quarter. Was there any particular reason that led to this change, which actually helped your working capital... sorry, consumption of working capital in the quarter?*

And then, the other is coming back to the discussion about the cost inflation. We understand all the dynamics that you are facing and it's an industrial phenomenon, but is it then fair to expect further increases in the coming quarters on a sequential basis given what we have seen with oil fuel and other chemicals and the continuous pressures? So, the trend of increase in costs should continue in the coming quarters?

Cristiano Teixeira: Obrigado, Carlos. O Marcos está aqui ao nosso lado e responde.

Marcos Ivo: Carlos, sobre o capital de giro, eu já fiz um comentário anteriormente e aí especificamente no ponto do contas a receber, que de fato ele reduziu, é uma questão também pontual, tá. Às vezes o perfil de venda muda um pouco, faz com que o seu prazo de contas a receber seja menor naquele trimestre, e a própria questão de dias úteis, o final do ano você tem ali os feriados e que acaba fazendo com que alguns pagamentos de clientes não entrem função dos feriados de

dezembro, voltando à normalidade nessa conta agora no trimestre encerrado em março.

No entanto, reforço aqui a minha fala que, a redução estrutural do capital de giro feita em 2020 e 21 em relação à receita líquida ela é sustentável e que a gente não espera nenhum incremento no capital de giro nos próximos trimestres. Em relação a custos, difícil aqui a gente fazer conjectura de taxa de câmbio de como que o barril do petróleo estará em função de toda essa dinâmica do mundo incluindo guerra e o mesmo vale para químicos. Então, a gente prefere deixar cada um de vocês participantes do mercado com as suas próprias leituras e fazendo essas leituras nos números da Klabin.

A Klabin seguirá com muito foco em produtividade dentro das suas fábricas.

Carlos de Alba: *Thank you, Marcos. Then just another question if I may on demand. So, did I hear correctly that you are seeing already a recovery in domestic demand in coated board? And does it apply to other products that the company produces or is just exclusively in the coated board market?*

Cristiano Teixeira: Obrigado, Carlos, pela pergunta sobre a demanda. O que acontece é que tem o efeito sazonal mesmo e, sim, a gente tem percebido pela sazonalidade e isso funciona para papelão ondulado e para cartões, mas muito moderado, muito leve, muito em linha com essa questão sazonal, a gente não vê nenhuma melhora significativa ou algo que chame a atenção. Então, a melhora ela está dentro da sazonalidade do ano mesmo, que normalmente melhora para o segundo, melhor trimestre do ano geralmente é o terceiro e assim, essa senoide é de muitos anos. Claro, a pandemia mudou um pouco essa dinâmica nos últimos 2 anos, mas normalmente é o que acontece e a gente está vendo essa recuperação sazonal do segundo trimestre, mas nada em especial.

Carlos de Alba: *Thank you, Cristiano.*

Operadora: Nossa próxima pergunta de Márcio Farid, de Gold Sachs.

Márcio Farid: Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas, a primeira para o Nico em celulose. Nico, se você puder dar um pouquinho mais de detalhe pra gente sobre como logística tem impactado as operações diárias e os *shipments* da Klabin. Eu lembro que no quarto trimestre vocês tiveram um carregamento de quase 15.000 t para o primeiro tri porque todos os atrasos, queria entender um pouquinho mais quão atrasados os embarques estão, o que que isso tem causado na percepção do comprador na hora de colocar os pedidos, se houve algum impacto para vocês também em termos de realização de preço ou mesmo de volume de vendas no primeiro tri e como que a gente pode esperar para frente? E se você puder dar mais detalhes aí de como essa complexidade que o Cristiano mencionou tem afetado o dia a dia de vocês aí.

E a minha segunda pergunta é sobre Puma II. Considerando o momento forte de mercado para papel cartão, não só no Brasil mas acho que no mundo inteiro, existe alguma possibilidade de a gente ver uma antecipação do *startup* da máquina? Não sei se tecnicamente é possível ou é considerado. E se vocês podem passar para a gente o *update* de como estão os volumes contratados para a segunda máquina. Eu lembro que no começo, no anúncio do projeto, vocês falaram em 4 a 7 anos para encher toda a capacidade de papel cartão na segunda máquina, enquanto isso vocês poderiam fazer campanhas de Kraftliner. Não sei se é o plano ainda ou se dá pra gente pensar em redução nesse prazo aí de enchimento do volume. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Farid. Nico então inicia aqui e na sequência o Francisco Razzolini e o Flávio comentam sobre o Puma II.

Alexandre Nicolini: Bom dia, Márcio, obrigado pela pergunta. Márcio, como eu já comentei anteriormente, dado que a nossa exposição é maior para mercados maduros, a gente não tem tido grandes problemas relacionados aos embarques porque muito da nossa operação está voltada para embarques *break bulk* e isso tem fluído de uma forma ou de outra tranquilamente. O impacto maior ou a complexidade maior ela se dá no contêiner dado que praticamente todo o *fluff* ele é embarcado em contêiner, esse é um problema um pouco mais crônico, não é um problema Klabin, é um problema mundo, hoje você tem 25% da capacidade de contêineres mundial parada na China, não é um problema que se resolve a curto/médio prazo, a gente enxerga esse problema ainda sendo crônico pelo menos até meados do final do ano, isso acaba fazendo com que a gente tenha alguns *carryovers* e esse *carryover* ele é maior no *fluff* do que nas outras fibras e pode ter algum impacto não tão relevante no preço médio de um trimestre para o outro, mas o impacto maior está sendo mesmo nesse produto em particular.

Márcio Farid: Obrigado, Nico.

Francisco Razzolini: Bom dia, Márcio, bom dia aos demais presentes aí na nossa conferência. Sobre o desempenho da implantação da segunda fase do projeto Puma II, ele está indo bem, a gente já reportou aí o número geral de avanço, as questões todas estão bem tratadas e seguidas da parte civil, já bastante avançada, a engenharia e compras também e a fabricação de equipamentos segue seu ritmo normal.

Existe uma preocupação sempre com a questão de transporte internacional porque alguns equipamentos estão importados, mas até agora a gente não tem nenhuma sinalização de um problema importante. O cronograma segue no seu planejamento, ele não tem grandes possibilidades de avanços, nós estamos trabalhando aí para que a gente consiga cumprir o segundo trimestre, provavelmente o início do segundo trimestre de 2023, mas também não temos maiores esperanças aí de que a gente consiga adiantar muito em função de questões contratuais e do próprio avanço normal do projeto. Estamos trabalhando sim para que a gente consiga uma curva de entrada da máquina melhor possível, que isso nos ajuda na colocação de volumes para o mercado.

Flávio Deganutti: Márcio, Flávio aqui. Bom, a gente tem a consciência de que a pandemia, de alguma forma no contexto da pandemia, houve uma aceleração de tendências, e-commerce, substituição de embalagens plásticas, de pelo menos 2 anos, né. O que a gente projetava para daqui 2 anos acontece hoje e isso segue resiliente, então mesmo em todo esse contexto de macroeconomia, de conflito, a gente ainda enxerga estruturalmente uma demanda muito pujante no mundo dos cartões. Isso fez com que a gente já tenha hoje um volume contratado ou em vias de assinatura de contrato maior do que 50% da máquina e que, portanto, o que a gente enxergava lá como 4 a 7 anos, como você bem disse, hoje o nosso pior cenário é preencher essa máquina com cartões até o quarto ano. E só reforçar o ponto de que isso é estrutural, a gente não vê, apesar das aberturas das economias, tem ainda a questão da China a ser resolvida, uma redução na substituição... um aumento na substituição das embalagens, como a que acontece especialmente para alimentos líquidos, como acontece para o mundo Multipack, como acontece para *food service*, embalagens de copos e bandejas e assim por diante.

Márcio Farid: Muito obrigado, Chico, Flávio.

Operadora: Nossa próxima pergunta Cadu Schmidt, UBS. Pode prosseguir, Cadu.

Passaremos agora para a próxima pergunta, de Caio Riberio, Bank of America.

Caio Ribeiro: Obrigado pela oportunidade de fazer o *follow-up* e também por corrigir meu nome aí para Bank of America. Queria perguntar para vocês sobre o mercado de *fluff*, onde os preços ainda continuam subindo bem. Queria ver se vocês podiam comentar um pouco sobre a dinâmica de oferta e demanda desse mercado hoje, que parece bem apertado, e se vocês considerariam alguma expansão no futuro dado de parece que tem pouca capacidade entrando nesse mercado. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Caio. Sim, *fluff* está no nosso portfólio de opções, a gente está bastante seguro e confortável no mercado aprovado em praticamente em todos os clientes de primeira linha do mundo em produtos *high-end* do setor e, sim, a gente avalia sim no nosso portfólio crescimento de capacidade em *fluff*.

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

Cristiano Teixeira: Bom, trago agora a nossa percepção para o segundo trimestre então de 2022.

O segundo trimestre sazonalmente é melhor, como eu comentei antes, do que o primeiro, o mercado interno ainda deve caminhar lentamente pela questão inflacionária e o comércio global, à luz de hoje, deve se manter firme. Em abril a Klabin comemorou 123 anos de história e seguimos persistentes na visão de crescimento e geração de valor compartilhado a longo prazo. Acreditamos no nosso

modelo de negócio integrado e diversificado e flexível, que tem nos permitido entregar resultados sólidos em diferentes conjunturas de mercado.

Com um olhar atento às pessoas e renovando a nossa crença no setor, buscaremos resultados tão consistentes quanto os realizados nos trimestres anteriores. Em relação à sustentabilidade, reafirmo o compromisso integral com as melhores práticas do setor privado no mundo e destaco o engajamento de todo um time de especialistas da Klabin apoiando organizações no Brasil e no mundo com agenda global e de mudanças climáticas.

Agradeço a participação de todos e espero ver vocês na próxima divulgação de resultados da Klabin. Um abraço.

Operadora: A teleconferência da Klabin S/A está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom-dia. Obrigada.