



**Teleconferência de Resultados Local  
Klabin S/A (KLBN11)  
Resultados do 4T23  
08 de fevereiro de 2024**

**Operadora:** Bom dia e bem-vindos à teleconferência da Klabin. Neste momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes, e posteriormente iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Pedimos à gentileza que, em benefício do tempo, cada analista se limite a duas perguntas. 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 4T23. 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:** Olá a todos, bem-vindos e bem-vindas à teleconferência de resultados da Klabin referente ao 4T23. A gente tentou na última reunião mudar um pouco o formato, deixando um pouco menos burocrático, tirando a leitura de texto na minha fala e, portanto, eu vou mostrar um slide para vocês mostrando basicamente os nossos mercados, sobre o quarto trimestre e obviamente o ano como um todo fechado, depois o Marcos entra dando os maiores detalhes

financeiros, e aí, ao final, quando eu faço a fala de fechamento e depois das perguntas e respostas, a gente já trouxe numa outra oportunidade uma espécie de faróis, que a gente chama de Painel de Tendências, nesse eu vou mostrar também lá ao final esses faróis, então, deixando aqui também o meu fechamento, a gente vai mostrar um slide ao final.

Então, o que a gente vê no quarto trimestre? Essa formatação desse slide, o layout do slide, tem a ver, obviamente, com aquilo que tenta levar a nossa conversa com vocês, mostrando os vários mercados que a gente atua. Depois, obviamente, nós temos os diretores aqui, a gente consegue elaborar dentro de cada produto, das celuloses, mesmo nos papéis, mostrando a diferente característica dos cartões e do *liner*, que é integrado nas nossas embalagens, a gente não seguiu aqui uma tendência, a gente chegou a conversar internamente no grupo se a gente iria partir totalmente por uma forma de se comunicar com vocês levando um pouco em consideração como o mercado americano se comunica, que é quando ele coloca todo o mercado, que eles chamam de *consumer*, e colocaria todos os cartões dentro disso, o mercado do papel ondulado integrado com os papéis e depois as fibras. A gente não partiu para isso, portanto, não quero deixar surpresas nem nesse nem nos próximos, a gente não fará dessa forma.

O como que a gente vai conversar com vocês? A gente quer deixar por um par de anos esse formato que a gente trouxe para vocês aqui agora, que é esse slide que vocês estão vendo na tela. Então, são as tradicionais torres de negócio da companhia, aqui a gente não especifica a área florestal, obviamente, pela característica de abastecimento dessas torres de negócio, tem um foco mais de eficiência e custo, e aqui a gente tenta trazer um foco mais de mercado. Então, portanto, eu considero aqui um batizado entre nós novamente – reforçando o que a gente testou no anterior – para a gente continuar falando desta forma com vocês e depois até quem sabe a gente consiga nas conversas individuais cada vez mais entender a Klabin, que o nosso objetivo no final é sempre se comunicar melhor com vocês.

Então, trago, dentro desse formato, que eu acho que era o principal tema para conversar com vocês do ponto de vista de forma, falando do ano, o ano eu colocaria da seguinte forma: apesar do ano de 23, a gente teve um bom ano em 23. Então, essa colocação que a gente faz é que, obviamente, existia uma expectativa de a gente já ter encarado no ano de 23, como nós sabemos, uma economia americana ainda pior talvez, se a gente volta lá para final de 22, o que se esperava para 23 – eu estou falando nessa perspectiva –, então a gente tinha ainda uma preocupação talvez ainda maior com 23, isso não ocorreu, pelo menos no mercado americano.

Quando vai para a Europa, sim, a gente talvez tenha realizado o mercado europeu até um pouco pior daquilo que se imaginava – de novo falando em perspectiva –, eu estou falando lá do final de 22, ainda estou falando de recuperação e assim por diante de Covid, mas mercado americano veio bem, só estou sendo factual com o que todos vocês sabem. Europa talvez um pouco pior daquilo que a gente imaginava e China ainda com muitas dúvidas, mas o mercado já também tendo sentido

durante o ano de 23 um combate dentro da própria China aos salários médios, essa tentativa de deflação que acabou sendo – indo agora mais para o final do ano de 23 –, que acabou tendo resultado, esse primeiro ciclo de deflação que veio de alimentos, etc., somado obviamente às produtividades agrícolas, mas também trouxe essa deflação para o final de 23.

E aí a gente inicia 24, quando a gente viu que o ano, apesar do ano de 23 foi melhor do que a gente imaginava, ao final do ano a gente ainda estava com um sentimento de muita preocupação, tinha no radar preocupações fiscais no Brasil. Agora quando a gente chegou no final de 24, perdão, no final de 23 projetando 24, portanto a peça orçamentária, a gente, com toda essa preocupação e o mercado americano ainda não tendo sentido a recessão que a gente imaginava que sentiria, a gente falou “não, então os outros já tiveram problema, mas ainda tem no radar aqui uma preocupação de Brasil e uma preocupação dos Estados Unidos”, e a gente entrou para essa peça orçamentária nesse clima.

Quando a gente agora realiza o final de 23 e inicia 24, o que a gente vê é ainda os Estados Unidos em compasso de espera e um Brasil melhor do que aquilo que a gente imaginava no curto prazo. Então, o sentimento é positivo, nesse sentido a gente... só agora recorro ao slide para a gente conversar um pouco.

Os volumes, como vocês bem sabem, esse volume de 3.7 milhões a gente de fato entra o ano de 2024 com o *ramp-up* da Máquina 28, que pelas dificuldades durante a apresentação vocês vão poder exercitar um pouco caso surjam dúvidas, mas o *ramp-up* da Máquina 28, existe um *ramp-up* de produção da máquina que pode ser também *Kraftliner*. Mas quando a gente fala da máquina 100% cartões, entra a variável aprovação desses produtos. A gente está num ritmo muito bom da aprovação desses produtos, mas requer mais explicações que eu vou deixar na hora das perguntas e aí o diretor José Soares vai nos ajudar, mas voltando para o slide, esse 1.095 milhão, que dentro desse slide que a gente traz no grupo de papéis, dentro desse 1.095 milhão olhando especificamente para cartões de 705.000 toneladas, a gente está falando de uma máquina de cartão que nessa fotografia ainda não apareceu. Então, a gente tem aqui 460.000 toneladas como capacidade, obviamente isso é um pouco menor por parada geral e outras características, mas a gente tem aqui entre 440 e 450 mil toneladas de vendas líquidas, portanto, em cima dessas 700 mil toneladas, que começa a entrar na Klabin nesse ano de 24 (e isso já está acontecendo).

E da mesma forma, agora eu vou pular para o terceiro grupo, que são embalagens, que aqui o somatório é 1,6 milhão. A gente também pode olhar em perspectiva a entrada (e vou deixar também os detalhes para as perguntas e respostas com os diretores), mas a gente entra o ano com uma perspectiva muito positiva da obra, portanto do Projeto Figueira, que está absolutamente dentro do ponto de vista de custo e prazo, está dentro daquilo que a gente esperava e o que também, à luz desse slide, traz capacidade para a 24. Então, portanto, a gente, eu vou falar um pouco, obviamente como eu disse, lá ao final sobre o painel de faróis, onde a gente mostra as tendências que a gente vê de demanda e preço. A gente quer ser, eu e o Marcos

discutimos junto com a diretoria e com o próprio Conselho, a gente quer trazer um nível de transparência até mesmo maior para vocês e quer trazer uma fala cada vez mais objetiva, mostrando os nossos mercados, que a gente, na medida que ganha essa transparência e ganha compreensão, a gente tende a se aproximar, nós e vocês, daquilo que a gente tem de expectativa não só para o ano, mas para as tendências dos próximos anos.

Então, eu encerro essa minha primeira abertura agradecendo, obviamente, a toda a diretoria, ao Conselho, aos colaboradores da Klabin por um ano de 23, na minha perspectiva, de muito esforço das pessoas, foi um ano onde a gente olhou muito para a eficiência, para a produtividade, a gente ainda vinha num final de entrega de projeto, preparamos – desculpa falar mais coloquial, mas – o campo para 24. O ano de 23 foi um ano de trabalhar o ano de 24, ou seja, executar o ano, mas com a perspectiva de um 24 muito forte, muito forte no sentido de eficiência e produtividade.

Então, a gente tem muitos motivos para agradecer a todos os colaboradores da Klabin obviamente, além do nosso Conselho e da nossa diretoria do sucesso do ano de 23. E trazer que a perspectiva naquilo que a gente se planejou, que era executar bem 23 para ter um 24 ainda melhor, essa perspectiva ela está sendo, para nós nesse início de janeiro, seja pelos mercados, seja pela eficiência, pela produtividade, tem se mostrado melhor até do que a gente imaginava.

Eu queria agora então trazer o Marcos Ivo para a fala e nos explicar em mais detalhes os gráficos financeiros.

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

Na página 5 da apresentação, a receita líquida no quarto trimestre foi de R\$ 4,5 bilhões, queda de 11% na comparação anual. Essa redução decorre dos preços menores em celulose e *Kraftliner*, além da apreciação da moeda brasileira frente ao dólar, e que foi parcialmente compensado pelo maior volume de vendas. O EBITDA ajustado, excluído efeitos não recorrentes, foi de R\$ 1,620 bilhão no 4T23, com margem de 36%.

Avançando para a página 6, o volume de vendas no ano de 2023 totalizou 3,666 milhões toneladas, redução de 5% versus 2022. Essa redução é explicada pelas paradas mercadológicas de produção em *container board*. A receita líquida foi de R\$ 18 bilhões no período, redução de 10% na comparação anual. Essa queda é substancialmente explicada pelos menores preços de celulose e *Kraft*, a apreciação da moeda brasileira, além do menor volume de vendas. Assim, o EBITDA ajustado em 2023, excluído efeitos não recorrentes, foi de R\$ 6,259 bilhões com margem de 35%.

Passando ao slide 7, o volume de vendas recorde foi de 412.000 toneladas no trimestre com destaque para o *fluff*, que teve volume de vendas recorde, atingindo

96.000 toneladas. O preço médio da fibra longa *fluff*, puxado pelo *fluff*, foi de US\$ 902 por tonelada no período, representando um *spread* de US\$ 319 sobre a fibra curta. No ano de 2023, esse *spread* ficou em US\$ 392 por tonelada, mostrando o alto valor agregado do *fluff* e fibra longa.

O custo caixa de produção de celulose foi de R\$ 1.318 por tonelada no período, redução de 1% em relação ao mesmo período de 2022. No ano de 2023 como um todo, o custo caixa de celulose foi de R\$ 1.338,00 por tonelada.

Na página 8, no segmento de cartões, o destaque é o *ramp-up* da Máquina 28 e o benefício desse investimento nos resultados da companhia. Nesse contexto, o volume de vendas de cartões foi de 198.000 toneladas no trimestre, crescimento de 11% na comparação anual. A receita líquida do segmento de cartões cresceu 18% versus o mesmo período de 2022, atingindo R\$ 1,1 bilhão no trimestre. No ano de 2023, a receita líquida de cartões alcançou R\$ 3,9 bilhões, aumento de 11% em relação ao ano anterior.

A máquina de papel 28 produziu 162.000 toneladas em 2023. Desse total, 49.000 foi de papel cartão. Para 2024, reafirmamos nossa expectativa de uma produção total da MP28 de 350.000 toneladas.

Avançando à página 9, o custo caixa total por tonelada foi de R\$ 3.000,00 no trimestre, representando redução de 12% na comparação com o mesmo período do ano passado. No ano de 2023, o custo caixa total foi de R\$ 3.133,00 por tonelada, mesmo patamar de 2022 e abaixo da indicação passada pela companhia anteriormente. Esse resultado reflete o desempenho do CPV por tonelada e das despesas gerais e administrativas, que tiveram redução importante em relação ao mesmo período do ano anterior.

Assim, confirmamos no nosso custo caixa do quarto trimestre a redução das despesas gerais e administrativas que tínhamos indicado ao mercado, bem como o impacto positivo do aumento do volume de produção das MPs 27 e 28, que contribui para maior diluição do custo fixo.

Indo à página 10, o fluxo de caixa livre ajustado, que desconsidera fatores discricionários e projetos de expansão, foi positivo em R\$ 820 milhões no trimestre. No ano de 2023, o fluxo de caixa livre ajustado alcançou R\$ 3,1 bilhões, representando um *free cash flow yield* de 13,3%.

Avançando à página 11, a Klabin encerrou o 2023 com dívida líquida de R\$ 20,2 bilhões, redução de aproximadamente R\$ 700 milhões em relação ao trimestre imediatamente anterior. Essa redução é explicada substancialmente pelo efeito positivo da valorização do real sobre o dólar e seu impacto no endividamento em moeda estrangeira sem efeito caixa material no período. Já a alavancagem medida pelo indicador dívida líquida sobre EBITDA ajustado em dólares, encerrou o trimestre em 3,3 vezes, dentro dos parâmetros estabelecidos na política de endividamento financeiro da Klabin.

Avançando para a próxima página, a liquidez da Klabin segue robusta e encerrou o trimestre em R\$ 13,1 bilhões. Essa liquidez é formada por R\$ 10,7 bilhões em caixa e o restante em linha de crédito rotativo não sacado. Essa posição de caixa já reflete os recursos em dólares que serão utilizados para o pagamento do projeto Caetê, previsto para o segundo trimestre de 2024, conforme mencionamos em fato relevante de 20 de dezembro de 2023.

Vale lembrar que o *closing* do projeto Caetê ainda depende de ter condições precedentes, usuais nesse tipo de transação. O prazo médio de vencimento da dívida ao final de 2023 era de 94 meses e os vencimentos dos próximos 2 anos totalizam R\$ 2,8 bilhões.

Passando à página 13, conforme avisos aos acionistas publicados em 14 de dezembro e ontem, a companhia aprovou o pagamento de JCP e dividendos que, somados, representam R\$ 363 milhões e serão pagos no dia 26 de fevereiro. Na visão competência, os proventos distribuídos aos acionistas no ano de 2023 totalizaram R\$ 1,340 bilhão. Esse montante representa um *dividend yield* de 5,7%.

Na página 14, destaco recentes conquistas na frente ESG, que colocam a Klabin como uma das empresas mais reconhecidas no mundo pela sua atuação sustentável. Nesse contexto, ontem divulgamos que a Klabin segue na lista *Triple A* do CDP, sendo a única empresa da América Latina a obter essa classificação. Também integramos, pelo quarto ano consecutivo, a seleta Carteira Global do Índice Dow Jones de Sustentabilidade, além de fazer parte do ISE da B3.

Agora o Cristiano, demais diretores e eu estamos à disposição para a sessão de perguntas e respostas, e ao final o Cristiano retornará para comentar as tendências para o primeiro trimestre de 2024.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** Com licença, senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, clique no botão “levantar a mão”. Para retirar a pergunta da fila, por favor, clique no botão “abaixar a mão”.

E nossa primeira pergunta vem de Rafael Barcelos, Bradesco. Por favor, pode prosseguir.

**Rafael Barcelos:** Bom dia a todos, obrigado por pegar minhas perguntas. Minha primeira pergunta é sobre o mercado de caixas. Eu queria pegar um pouco mais de detalhe com vocês sobre como vocês estão vendo demanda para o ano, sobretudo como tem sido esse início de ano. Além disso, o Projeto Figueira começa no segundo trimestre, então eu queria entender com vocês como a entrada do projeto pode impactar aqui o mercado nesse ano e como o início do projeto também pode afetar aqui o custo da unidade de caixas como um todo.

E a segunda pergunta aqui é sobre o mercado de *Kraftliner*. A gente tem visto o preço de *Kraftliner* já há algum tempo sofrendo e a Klabin já também há algum tempo tem comunicado a estratégia de maior integração de *Kraftliner*, inclusive comunicado algumas paradas mercadológicas. Eu sei que vocês já comentaram um pouco sobre o sentimento geral do mercado no início do call, mas seria interessante se vocês pudessem passar mais detalhes sobre essa dinâmica de oferta e demanda do *Kraftliner* para o ano e quando é que vocês entendem que a gente pode começar a ver aqui uma dinâmica de preço melhor. Obrigado.

**Rafael Barcelos:** Obrigado Rafael, parabéns pela nova casa. Peço desculpa porque por pouco eu não cometo uma gafe aqui, mas me ajudaram aqui que eu conheci a voz e o nome. Mas, brincadeiras à parte, já estamos aqui com o Douglas do meu lado, Dalmasi, falar um pouco de PO e do próprio Figueira, e depois entra o Soares para comentar um pouco o *liner*.

**Douglas Dalmasi:** Rafael, bom dia, Douglas. Obrigado pela pergunta. Nós vimos a demanda interna aqui de papelão ondulado crescendo desde o último tri do ano passado, então quando a gente vê esse comportamento na economia, queda de juros, reforço da renda, a renda para o consumo aumentando, nível de confiança de consumidores também, a gente vê o mercado de embalagens andando de maneira antecipada, a gente fala sempre que é um termômetro da economia.

Nós tivemos um janeiro também nesse ritmo, um janeiro forte, e assim que a gente está vendo para o ano. Então, se o PIB tiver esse comportamento durante o ano, ou seja, ele tiver uma participação, um fortalecimento da economia de consumo e aí consequentemente de varejo, normalmente, historicamente, o mercado de embalagens cresce acima do PIB, pelo menos um ponto percentual acima do PIB. É dessa forma que nós estamos vendo o ano de 2024.

Com relação ao Figueira, ele entra agora no segundo trimestre, então um lado estamos vendo que nós acertamos a aprovação e a entrada dele, então pega bem no momento de crescimento, então foi um grande mérito nosso. E aí ele entra em duas fases, são 2 ondulateiras, 9 equipamentos de conversão, uma capacidade total do Figueira de 240.000 toneladas. A gente falou lá atrás que a gente teria como incrementar os 100.000, mas a gente não quer parar nenhuma operação, não queremos parar nenhuma operação, então a gente tem a possibilidade de fazer 240.000 quando ele estiver *full*.

Para esse ano, nós teremos no Figueira somente 70.000 adicionais, porque a segunda ondulateira e alguns equipamentos de conversão entram mais no final do ano, e aí sim no ano que vem nós teremos a capacidade toda dele. Então, a gente não vai ter consequentemente o reflexo relevante de redução de custo esse ano ainda, porque ele não entra na totalidade. Então, a gente não vê esse reflexo no curso de conversão.

**Cristiano Teixeira:** Obrigado, Douglas. Soares?

**José Soares:** Bom dia, Rafael, obrigado pela pergunta. Em relação aos preços de [inaudível], a gente tem falado em estabilidade, a partir do quarto tri no ano passado nós começamos a perceber uma estabilidade de preços e um ligeiro aumento de demanda. No último call, a gente falou de um equilíbrio de oferta e demanda, a gente começou a perceber uma correção dos estoques, a gente sofreu muito o ano de 23 com estoques altos, então a gente chegou no quarto tri com os estoques equilibrados e uma ligeira melhora de demanda. E esse processo a gente já nota também em janeiro, a gente já tem uma carteira hoje de pedidos bastante robusta avançando já em março, o que demonstra que a demanda realmente tem dado sinais de recuperação. Uma parte disso vem também por questões logísticas de alguns mercados com dificuldades de serem acessados por fornecedores tradicionais, o que tem trazido para a gente algumas oportunidades adicionais.

Em relação ao preço, obviamente à medida que a gente vá notando essa demanda melhorando e os estoques alinhados hoje e a própria economia americana a gente tem ouvido e visto os nossos concorrentes americanos reportando também uma melhora na demanda e uma expectativa de crescimento em 2024. Eu acho que a impressão que a gente tem é que está se construindo um processo de uma fala de aumento de preço já para o segundo tri. As condições começam a ser dadas para se falar em uma recuperação de preço, ainda no nível baixo, mas saímos de um cenário de preços estagnados, vamos colocar assim.

É um pouco disso o cenário que a gente enxerga, Rafael.

**Rafael Barcelos:** Tá ótimo, obrigado Cristiano, Ivo, Douglas e Soares pela apresentação e pelas respostas. Um abraço.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem de Daniel Sasson, Itaú BBA. Por favor, pode prosseguir.

**Daniel Sasson:** Olá, obrigado, bom dia a todos, obrigado pela oportunidade e acho que a gente não se falou desde o anúncio do Projeto Caetê, então queria parabenizá-los pelo aumento do *disclosure* e pelo aumento do nível de informações que vocês divulgaram junto ao projeto, acho que ajuda tanto o *sell side* quanto o *buy side* a incorporar o valor real do projeto aqui nas nossas estimativas. Então obrigado por essa transparência, que realmente aumentou nas últimas divulgações.

E a minha primeira pergunta é na verdade até em relação a isso, é sobre o fato relevante que vocês soltaram ontem do aumento de EBITDA aí nos próximos anos, ou até 2027, de 3 bilhões em relação aos últimos 12 meses do terceiro tri do ano passado. Se vocês puderem dar um pouquinho mais de cor, talvez vocês não consigam quebrar para a gente aqui o quanto disso vocês acham que poderia vir especificamente do Figueira e o quanto do Puma 2 em *full ramp-up*, mas de repente falar um pouquinho sobre quais as premissas em termos de preços de caixas ou de cartões que vocês estão considerando, ou de câmbio, ou até quais são as principais fontes de *upside* e *downside* para as estimativas de vocês sempre em relação a esses 3 bilhões que vocês dão de *guidance*.



E a minha segunda pergunta, talvez em relação ao mercado de celulose, a gente tem visto aí anúncios sequenciais de aumento de preço, principalmente na Europa, talvez em função de – até vocês colocaram no *release*, e acho que foi o caso de outros *players* também – de volumes terem sido direcionados para a China e não para a Europa ao longo do segundo semestre do ano passado. Então, talvez uma sensação de falta de disponibilidade de produto na Europa esteja impulsionando os preços na região e até ficando com um *gap* de preço versus a China.

Essa também é a visão de vocês? E, na verdade, vocês conseguem, qual a flexibilidade que vocês têm para de repente voltar a redirecionar um pouco mais de navios da China para a Europa, que historicamente até tem uma participação mais importante para vocês do que para os seus concorrentes e é a região que parece estar com uma dinâmica melhor de preço de celulose no curto prazo.

Essas são minhas duas perguntas, obrigado pessoal.

**Cristiano Teixeira:** Obrigado Sasson, tanto pelo comentário desse novo formato de comunicação que a gente quer ter com vocês, mas também obviamente pelas perguntas.

Quanto ao fato relevante, é curioso porque eu diria que esse fato relevante ele foi muito bom para acompanhar. Obviamente quando a gente faz esse dado ele é reativo a alguma coisa, mas, veja, uma fala, entre aspas, bastante simplória nossa nesse sentido sempre e é a matemática das coisas, vocês fazem isso melhor do que a gente, as capacidades e os *ramp-ups* são todos públicos, acabamos de passar aqui um *ramp-up* de máquina. Quando a gente vai para produtos e mercados, a gente sempre diz o mix por máquina que a gente procura operar a nível de integração e etc. Quando a gente fala das tendências de preço, a gente sempre se reporta no apoio das curvas de consultorias, que são públicas, quando a gente fala sobre os papéis e para celuloses. Quando a gente vai para caixas, sempre a gente cita a aderência da caixa, o Douglas Dalmasi acabou de citar ou a aderência de 1 ou um prêmio sobre o PIB que o mercado de caixas sempre acaba oferecendo, que é uma característica, não dá tempo e não aqui, mas essa aderência, esse ritmo de papelão ondulado num país como o Brasil, a gente tem muita base estatística para poder falar, mas não é só olhar o passado, isso depende da renda do país, o que está acontecendo na prática – quando eu falo renda, é ganho de renda, nível de... não só o ganho, mas a renda per capita absoluta.

Então todos esses dados, quando a gente compara países, a gente percebe distorções. Por exemplo, por que o Brasil foi o país – podem pegar regionalmente, eu me arrisco, não vou dizer globalmente, porque obviamente a gente nem acompanha todos os países do mundo, mas falando dos principais mercados do mundo e em relação à América Latina –, eu gostaria de deixar uma pergunta, obviamente a gente pode qualificar ou nesse ou nos próximos, mas por que o Brasil caiu menos a expedição de papelão ondulado do que relativamente caiu vários países da Europa ou da América Latina? Tem a ver com a característica da renda no Brasil, que a gente gosta muito de estudar isso.

Dito isso, a minha tendência não é ficar em cima do muro de nada que não, mas, muito pelo contrário agora, mas lendo o fato relevante, lendo, está lá, os dados estão mais detalhados acho que é impossível, e me arrisco a dizer aqui que talvez ímpar na Bolsa brasileira. Então, com o nível de transparência que está ali, com o nível de transparência que a gente coloca de *ramp-up* de máquina, da onde a gente busca as tendências de preço, o que sobra obviamente são premissas de contratos que a gente não pode, não deve e não abriria e portanto não projetaremos e nem daremos detalhes, mas quanto àquilo que é sempre dito que é a própria inflação brasileira, se você, então falando de correção de preços, a gente usa as curvas de mercado, quando a gente vai para a correção a gente usa as inflações públicas ou projetadas, é dentro desse contexto, numa aritmética muito simples de volume e de curvas, chega aos números que a gente vem falando, que é o número que inclusive está divulgado ali no fato relevante.

A gente tem muita segurança, a gente não viria falar da forma que fala se não tivesse segurança, principalmente das parcerias que a gente tem no Brasil e no mundo com clientes e contratos de longo prazo.

Desculpa se... eu acho que o fato relevante em si é muito transparente, esclarece muita coisa, além das nossas próprias apresentações. Então, quanto ao fato relevante, eu fico por aqui. O Nico aqui vai qualificar para a gente agora o mercado celulose.

**Alexandre Nicolini:** Obrigado, Cristiano. Oi, Sasson, bom dia. Obrigado pela pergunta. Sasson, tendência para o trimestre ela segue bastante positiva para as três fibras, sabendo que a Klabin produz eucalipto, fibra longa e o *fluff*. A tendência é positiva, seja do ponto de vista de demanda ou pela realização de preços que já aconteceram e outras que estão em vias de serem implementadas ainda. A visão do trimestre ela permanece muito positiva. Quando eu falo de demanda, a gente olha muito o que a gente já tem em carteira para o trimestre como um todo.

E, dada a sua pergunta com relação à Europa e a nossa flexibilidade em mover volumes, a gente nunca escondeu que a Europa sempre foi um mercado bastante relevante para a Klabin, assim como o mercado interno também, que reflete o mesmo índice de preços de Europa. Então, nós temos basicamente 2/3 da nossa venda de eucalipto sendo feitas tanto na Europa quanto no mercado interno, e o grau de flexibilidade ele está tanto por contrato, porque todo contrato de fornecimento prevê uma tolerância de mais ou menos 10% quando a gente tem essa condição de mover volumes entre regiões, assim como também por ganho de produção. Então todo ganho de produção também se traduz em alocação de volumes em mercados de maior rentabilidade.

**Daniel Sasson:** Obrigado, Nicolini. Super claro.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem de Márcio Farid, Goldman Sachs. Por favor, pode prosseguir.

**Márcio Farid:** Olá pessoal, bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu queria fazer um *follow-up* e talvez uma provocação depois da pergunta do Rafa também sobre papéis e embalagens principalmente. Quando a gente olha desde 2019 ou 2020 até agora, basicamente os grandes investimentos que a gente viu em papel e embalagem foi aquisição de IP, com um pouco mais de R\$ 300 milhões e 350.000 toneladas de capacidade, e obviamente Puma 2 com um pouco mais de R\$ 12 bi, mais alguma coisa de ativo florestal investido também.

E aí quando a gente olha o volume total vendido, a gente vê um crescimento, obviamente Puma 2 ainda não está totalmente rampado, a segunda Máquina 28 ainda apenas começou, mas a gente vê um crescimento bem tépido, a gente tem pouco mais de 200.000 toneladas de papel para embalagem de crescimento *offsetado* por queda em outro setor, em outros papéis. Então, assim, parece que depois de todo esse investimento, as condições de mercado obviamente não ajudaram, mas a gente vê quase nada aqui disso sendo refletido em volume total.

Então acho que, pensando para frente, a ideia aqui é tentar entender, o Douglas comentou que Figueira entra potencialmente em *full capacity* porque provavelmente a gente vai estar em um cenário de demanda melhor, mas também parece que a Klabin está longe de estar rodando à *full capacity* com a capacidade atual que tem. Então a pergunta que fica é: como a gente vai ver o crescimento de volume sendo traduzido aí nesses próximos anos num cenário de mercado ainda incerto, mas com capacidade aparentemente sobrando e eventualmente ver o reflexo desses investimentos que foram feitos recentemente refletidos no balanço? E se não me engano, acho que teve capacidade nova da Westrock no Brasil, então um cenário de demanda melhor, provavelmente a gente tem mais disponibilidade não só de Klabin, mas também de concorrentes.

Essa é a minha primeira pergunta, obrigado.

**Cristiano Teixeira:** Obrigado Farid, acho ótimas as suas provocações, acho que traz mais transparência no debate. E aí, tanto agradecendo quanto respeitando a sua pergunta, na mesma esteira, e com todo respeito, eu acho curioso como eu consigo olhar tão contrário às suas observações sobre o mesmo fato. Então, todos os investimentos da Klabin, sem nenhuma exceção, pequena ou grande, estão andando, a gente não faz – só um parênteses – *post-audit* todo dia, mas obviamente eu acompanho bem esses números, todas as nossas taxas internas de retorno estão além daquilo que a gente havia aprovado em Conselho de Administração ou dado qualquer tipo de *disclosure*, portanto todos, e asseguro isso, falo desse mandato dos últimos... desde 2017 até agora, não há nenhuma exceção de taxa interna de retorno melhor do que aquilo que havia sido dito.

E quando a gente vai para os mercados, fico feliz também pelo alinhamento de estar mostrando para vocês aquele primeiro e segundo slide que eu mostrei, onde a gente divide os nossos mercados. E ali fica, de novo, eu sempre me remeto à simplicidade matemática que é de olhar aquele gráfico, porque naquele gráfico todos nós sabemos da entrada de capacidade da Máquina 27 e da Máquina 28 que

ainda não mostrou, como você bem colocou, os números na companhia, mas elas sempre melhoram o mix de custo caixa da companhia – essa é uma primeira observação –, a Máquina 27 melhorou muito o mix de custo da companhia, inclusive expedindo muito mais metro quadrado do que tonelada de caixa, ou seja, a gente expede a mesma unidade de caixa, mas usando menos papel para fazer essas caixas, por isso que eu gosto agora de detalhar aquele gráfico porque eu acho que agora a gente consegue se aproximar da matemática que nós fazemos e da que vocês fazem.

Então a companhia... talvez, eu suspeito que você não está diminuindo a compra de terceiros do volume, a gente sempre cita para vocês que a gente pode operar até 300.000 toneladas a mais na companhia. Quando a gente compra papel do mercado, portanto se de alguma forma o mercado está favorável para a compra de papéis, a gente arbitra e compra esse volume de papéis a mercado, com isso a gente aumenta a nossa capacidade total.

Do ponto de vista prático, o único número, se eu acabei de afirmar para você que todas as taxas internas de retorno estão melhores do que a gente fez, se eu afirmo para você que todas as máquinas estão trabalhando com nível de eficiência melhor daquilo que a gente projetou, a única diferença que falta você subtrair da sua conta é o papel de terceiros, que se eu não estou comprando ele hoje é porque é melhor usar o meu próprio papel, portanto, melhora o resultado da companhia, melhora a rentabilidade da companhia, a ação que a gente está tendo, que a gente fala flexibilidade para vocês, a gente acha que isso está sendo compreendido por todos, mas eu acho que nessa hora que você pergunta, Farid, é bom porque a gente pode explicar o que talvez alguns de vocês não estão entendendo quanto à flexibilidade.

Por fim, sobre a produção de cartões na Máquina 28, eu convido o Soares para falar para a gente. A gente está muito bem nesse momento do *ramp-up* de mix de produtos da Máquina 28, muito animados mesmo com os nossos principais clientes, e agora eu vou pedir para o Soares qualificar um pouco o tempo de qualificação desses produtos.

**José Soares:** Oi, Farid, tudo bom? Então, em cartão, a gente está em um *fast track*, a gente tem tido uma excelente cooperação dos nossos parceiros, principalmente em LPB, nós temos adiantado o processo de teste, é um processo super rigoroso, que normalmente toma um ano, a gente espera concluir esse processo até meados do ano, que vai ser um marco no processo de qualificação de um cartão LPB, e ao mesmo tempo, nós já tínhamos uma participação no mercado internacional com outros parceiros, a gente está retomando isso.

Durante a pandemia, nós tivemos que deixar de exportar para alguns mercados ou reduzir o volume e agora com a capacidade da Máquina 28 nós estamos a *full* na retomada desses mercados e clientes. Temos sido favorecidos pelo problema logístico com o Canal de Suez, a volta que os navios são obrigados a fazer, isso está aumentando o trânsito de *timing*, a gente tem recebido um aumento de demanda,

percebido um aumento de demanda na região da Ásia, o que tem nos ajudado nesse primeiro tri a dar um aumento de exportação desse cartão.

Aqui no mercado interno a gente tem sido favorecido também pelo clima, no mercado de cerveja, a demanda tem sido boa desde novembro, acima do que nós esperávamos, de modo que a gente vê a Máquina 28 para esse ano de 2024 a gente está imaginando que ela vai fazer por volta de 60% da produção já em cartão. É um pouco essa a perspectiva geral hoje da Máquina 28.

**Cristiano Teixeira:** Obrigado, Soares.

**Márcio Farid:** Obrigado, pessoal. Obrigado, Cris. Só um *follow-up* aqui na minha pergunta. Acho que o que você comentou de uso da flexibilidade acaba reforçando o fato de a Klabin estar rodando abaixo do que conseguiria fazer em termos de volume total. Então, a minha pergunta aqui é, pensando para frente, se vocês estão rodando mais ou menos o mesmo patamar de vendas de 2019, claramente você poderia usar da flexibilidade de reciclados para vender mais na condição de mercado melhor. A dúvida que fica é se nesse *ramp-up* a gente deveria ver apenas Figueira, capacidade nova mais competitiva rampando, ou a gente poderia ver capacidade subutilizada também rampando com um custo mais alto e aí a gente deveria ver menos diluição de custo médio num cenário de demanda mais favorável? Não sei se ficou claro, mas seria esse *follow-up*. Muito obrigado.

**Cristiano Teixeira:** Obrigado, Farid. Então, adoraria estar rodando a *full* e estar comprando papel de terceiros e estar tensionando o mercado. Isso não está acontecendo e não vejo isso acontecer à luz de hoje. Dito isso, olha só, você falou da diluição do custo fixo, e isso está mostrado no resultado, a gente tem ganhado produtividade, que foi o que eu falei aqui do início. A gente está conseguindo, portanto, por tonelada, conseguir baixar o custo caixa da companhia. Isso não tem a ver só com o volume, tem a ver com eficiência, eu citei uma aqui que é metro quadrado, ou seja, menos fibra por metro quadrado com a mesma resistência do produto, e outras eficiências que a gente tem buscado de fábrica, que não conseguiria detalhar aqui com vocês.

Mas, voltando e concordando com você essa fala final, é isso mesmo, adoraria poder diluir ainda mais o custo fixo, mas para que isso aconteça tem que ter um mercado que por enquanto a gente não está vendo. Eu vou dizer assim, a gente ficou relativamente mal acostumado no pico da pandemia, sempre com a ressalva de um problema humanitário com uma questão aqui comercial, mas fazendo essa ressalva, a gente ficou desacostumado porque, principalmente na segunda metade da pandemia, o consumo com toda aquela liquidez, trouxe uma... e essa aceleração não é só no mercado de embalagens para alimento, mas praticamente em todos os bens não duráveis do mundo, quem sofreu muito foram os duráveis, mas isso aconteceu na pandemia e o que acontece, que a minha perspectiva ainda, que é o que acho que a gente está vendo hoje, no pós-pandemia a gente caiu na real rápido, fez uma readequação de produtividade e de custo fixo número absoluto e, quando você olha por tonelada, no nosso caso, aparece alguma coisa, mas ainda não está

aparecendo todo o potencial, que aí eu estou concordando com você que, na hora que todo esse volume voltar, a gente melhora ainda mais o custo fixo da companhia.

Mas eu concluo aqui agradecendo a sua pergunta, mas, olha, eu estou muito feliz com o volume que a gente está fazendo hoje e todos esses investimentos, inclusive o Figueira, que é um projeto brilhante para a companhia, como foi também a compra da IP, esses projetos eles vão se mostrar, como se mostraram até agora os outros projetos que nós falamos, esses projetos somados ao *ramp-up* da Máquina 28 ainda trarão muito ganho de produtividade para a companhia.

**Márcio Farid:** Muito obrigado, pessoal.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem de Lucas Laghi, XP Investimentos. Por favor, pode prosseguir.

**Lucas Laghi:** Oi, bom dia, obrigado pela pergunta. É mais um complemento em relação a alguns pontos que vocês já tocaram no call, principalmente em relação no contexto ali do *guidance* dos 3 bilhões de EBITDA incremental e principalmente em relação a essa discussão de custo caixa unitário da companhia. Mas, assim, quando a gente olha, principalmente pensando na evolução de capacidade de produção ali da MP28 e do Projeto Figueira, acho que o que a gente tinha em mente era justamente essa expectativa de maior diluição de custo fixo e podendo ali ver alguma expectativa de redução do custo caixa unitário.

Mas quando a gente olha nas premissas que vocês colocam para esse EBITDA incremental – e acho que está muito claro ali no formulário de referência –, acho que uma das premissas ali, tirando o preço, que foge um pouco do controle, quando a gente olha para a premissa de custo caixa, a gente vê uma premissa de inflação. Se pegar acho que os R\$ 3.100,00 por tonelada de 2024, imagino que inflacionando esse custo para frente não assumindo essa diluição de custo.

Então, é razoável pensar que, pensando nessa evolução de capacidade de produção, não está inclusa nessas premissas uma utilização de capacidade ótima, assim, que justamente resultaria nessa diluição de custo que não parece estar embutida no *guidance*?

E, por fim, só para confirmar que os R\$ 350 a R\$ 400 milhões de economia de custo com Caetê também não está incluído aqui, seria um potencial *upside* pensando em redução de custo? Acho que são esses dois pontos; explorar um pouco melhor essa premissa de custo caixa embutido nesse indicativo de EBITDA incremental para os próximos anos. Obrigado.

**Cristiano Teixeira:** Obrigado, Lucas. Eu fiz a primeira resposta relativa ao fato relevante, agora para dar uma outra perspectiva para vocês, acho que é complementar, o Marcos vai falar para vocês sobre o mesmo tema.

**Marcos Ivo:** Lucas, bom dia. Sua própria pergunta ela já facilita a minha resposta. Primeiramente, a fala do Cristiano que originou aqui esse *guidance*, que tem sido super rico para nos ajudar na comunicação, foi feita antes do Projeto Caeté. Portanto, não tinha como a gente colocar, até pela cronologia dos fatos, não tinha como o Caeté estar na conta porque essa fala foi antes e isso está confirmado em todas as premissas que nós detalhamos no fato relevante.

Segundo ponto, a gente tem segurança no que foi colocado no formulário de referência, o Cristiano já citou aqui isso hoje, e naturalmente são premissas bastante pé no chão, de forma coloquial. A análise que você faz sobre um potencial *upside* em cima desse número por um custo caixa por tonelada abaixo da inflação, tem bastante razoabilidade a despeito de não ser o nosso cenário base no fato relevante e no *guidance* formal, mas é bastante interessante essa análise, sim. Vocês tem todos os outros detalhes da companhia e vale a reflexão.

**Cristiano Teixeira:** É Isso aí, obrigado Marcos.

**Lucas Laghi:** Obrigado, acho que é mais um complemento mesmo. Obrigado e bom dia.

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

Por favor, Sr. Cristiano, pode prosseguir.

**Cristiano Teixeira:** Obrigado, então, a todos. Volto agora com o último slide, como eu tinha prometido para vocês, de tendências. A gente está cada vez se acostumando mais com esse painel, vamos ver se a gente consegue se acostumar com esse painel falando com vocês.

Queria deixar claro que, por ser um desenhinho, às vezes a gente não dá tanta bola, mas a posição exata dessa flechinha são horas de discussões com cada diretor, então a gente quer trazer para vocês obviamente, eu vou chamar de “cheiro” – de novo, eu estou trazendo várias falas mais coloquiais aqui com vocês hoje, mas acho que é o que melhor representa – mas é o nosso cheiro, obviamente dos diretores de negócios da companhia, daquilo que a gente está vendo de demanda, daquilo que a gente está operando hoje, ou seja, o ritmo que a gente está operando hoje e que a gente espera rodar o trimestre, e portanto, é a expectativa que nós temos para esse trimestre que a gente está rodando.

Está aí a nossa percepção, eu já comento um pouco, mas não elaborando muito, mas, em geral, para cada um desses relinhos que vocês estão vendo, eu acredito que aquilo que foi respondido pelos diretores está representado ali. Vocês estão vendo, o Nico trouxe bastante detalhes sobre o como a gente está rodando preço na fibra curta, portanto, se vocês estão vendo a setinha iniciando ali no verde é porque a gente está operando, a gente está vendo ainda alguma melhora em relação ao dia de hoje naquilo que a gente já vem entregando. Somente como

exemplo, em cima, na parte esquerda, a gente quis dar o tom da onde está a flecha – desculpa ser tão simplório de novo na explicação, mas –, quando a gente de fato coloca essa seta reta é que a gente está acreditando em neutralidade e, com toda a transparência, quando a gente traz ela para a esquerda, portanto, para a tendência negativa, para a direita tendência positiva, e dentro da cor, quanto mais a intensidade da tendência positiva, a gente de fato mexe essa seta mais para o final, por exemplo, do lado da tendência positiva ou vice-versa.

Então, de novo, por uma explicação muito detalhada, mas acho que justifica para dizer que a gente olha isso com bastante atenção, a gente praticamente vê todas as setas aí, agora eu posso falar dessa forma, praticamente todas as setas da celulose fibra curta ou *fluff* com uma tendência positiva no momento, no momento que vivemos agora, portanto ainda melhor do que a gente está vendo agora. Em cartões, a gente... lembrando que são contratos de longo prazo, a tendência da seta de cartões ela se movimenta muito pouco, exceto momentos do mercado de muito consumo, principalmente do mercado de alimentos sazonal, que pode representar verão, alguma coisa assim, mas cartões ela tende a ser mais estável.

No *liner*, o José Soares trouxe que essa expectativa de... isso que ele está vendo na demanda, ele consegue enxergar, e não só no movimento da nossa companhia, mas no movimento de mercado, alguma expectativa, ali ainda está como neutralidade, mas poderia se dizer que se eu tenho uma seta de demanda indo para o positivo, o segundo momento poderia ser uma seta de preço também no positivo, seria o produto desse movimento de demanda, mas aí a ver como vai estar o mercado.

Papelão ondulado de demanda rodando melhor do que a gente imaginava para o período, ou seja, para janeiro, e aí é uma surpresa tanto do ano quanto do mês, claro que é cedo ainda falar do ano como um todo, mas no momento a gente vê um janeiro melhor do que aquilo que a gente esperava, com neutralidade de preços. Lembrando que o papelão do lado nos últimos anos, eu acho que chegando agora a 6 anos, o preço do papelão do lado vem ganhando relevância no Brasil acima da inflação por característica desse consumo, que a gente não tem como entrar aqui agora pelo tempo, mas isso é importante dizer que seja pela consolidação do mercado, seja pela característica da renda no Brasil, papelão ondulado em dólar já começa a aparecer com outros mercados internacionais expedido aqui do Brasil, o preço em dólar.

Em sacos industriais, a gente vê uma relativa estabilidade, particularmente tem ali uma construção civil de baixa renda que a gente esperava com algumas ações de governo que já poderia estar sendo refletida, e em contrapartida disso, período de muitas chuvas, difícil tirar qualquer opinião qualificada sobre esse mercado no momento, tem que esperar o ano para a gente ver aonde isso vai chegar.

Portanto, com isso, eu encerro a minha participação sobre tendências, reafirmo aqui com vocês o nosso foco para 24 é entrega de projetos. Como eu falei, a gente trabalhou muito no ano de 23 para poder entregar bem tudo o que a gente trabalhou nesses últimos anos, a gente quer entregar um 24 com o *ramp-up* da



Máquina 28 de maior produção, que vai ficar representado em números, inclusive de produção. A diferença de cartão para o mercado de *liner*, é que o cartão a gente não compra cartão de terceiros, então esse você só vê o número subindo, você não vai ver o número de cartões sendo regulado pela flexibilidade. Cartões sempre trouxe capacidade, trouxe capacidade de produção, terá capacidade vendável para colocar no mercado sem arbitragem de volume.

O Projeto de Figueira, que estamos confiantes também, queria ressaltar com vocês no início de produção no segundo trimestre desse ano, um projeto que vem encaminhando muito bem a sua execução e, por fim, a aquisição dos ativos florestais, o que a gente chamou de Projeto Caetê, foi o batismo desse projeto, estamos estimando aí as aprovações também ocorram ao longo do segundo trimestre.

Além disso, neste ano em que a Klabin completa 125 anos, reforço que seguimos firmes na busca constante de eficiência operacional em nossas fábricas, otimizações de custos, agradeço a participação de todos e espero vocês na próxima divulgação de resultados da Klabin. Um abraço a todos.

**Operadora:** A teleconferência da Klabin S/A está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde. Obrigada!