



**Local Conference Call
Klabin S/A (KLBN11)
Resultados do 3T24
5 de novembro 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 a 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. Essas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, da indústria e dos mercados internacionais. Portanto, sujeita a mudanças.

Estão presentes conosco hoje o Sr. Cristiano Teixeira, Diretor Geral, o Sr. 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 3T24. A seguir, os Diretores responderão às questões que eventualmente sejam formuladas.

Gostaria agora de passar a palavra ao senhor Cristiano. Por favor, senhor Cristiano, pode prosseguir.

Cristiano Teixeira: Obrigado, bom dia a todos. É um prazer estar com vocês em mais uma conversa sobre o desempenho nosso, é o 3T agora do ano de 24.

Só lembrando, a gente mudou um pouco o formato, eu começo com esse slide falando um pouco do desempenho dos mercados, passo para o Marcos Ivo, que vai fazer um relato um pouco mais detalhado, e eu volto ao, final dessa fala, falando um pouco de tendências, e aí a gente parte para as perguntas e respostas.

Bom, eu acho que o que a gente pode trazer nesse slide, e que já demonstra muito, depois ratificado pelas palavras que virão na sequência do Marco, é um desempenho extraordinário em custo, fazendo com que a aposta de alocação de capital da Companhia, de ter adquirido as áreas da Arauco, estejam já representadas na redução do custo caixa efetivo da Companhia, números que chamam a atenção até pela antecipação do próprio *business case*, do projeto apresentado a vocês, toda a sinergia da operação com raio próximo às nossas fábricas, representando a fortaleza do benefício daquela região no Paraná e a redução, obviamente, da compra de madeira de terceiros.

Toda a entrega efetiva daquilo que havia sido prometido, acho que, mais uma vez, a gente consegue mostrar para vocês a decisão estratégica, assertiva mais uma vez, da alocação de capital da Companhia trazendo benefícios que antecipam a desalavancagem da Companhia depois de mais um ciclo de crescimento.

Chamo atenção também nesse trimestre pelo aumento do volume de papéis, mesmo tendo atravessado (estamos atravessando ainda) um período difícil de logística, que tem impactado muito, deixado *backorder* para nós em praticamente... pedidos pendentes em praticamente todos os negócios. O *ramp-up* da Máquina 28, da Máquina 27, mostrando a sua força, Cartão com aumento de 25% do volume, Kraft em 31% no período, mostrando esse equilíbrio que a gente tanto busca na Companhia desde que a gente começou a mostrar esses slides para vocês mostrando os segmentos de mercado, celulose, papéis e embalagens, essa visão de um terço, um terço e um terço, que representa muito, como a gente tem falado há um tempo, os próximos dois anos da Companhia. É dessa forma que a gente vai poder performar, gerando a maior capacidade de otimização possível da Companhia para poder gerar fluxo de caixa livre, desalavancar a Companhia e só a partir daí a gente fazer projeções de crescimento.

A gente tem falado muito sobre esse foco do momento, que não envolve nenhuma discussão estratégica que não seja focar no fluxo de caixa livre nesses próximos dois anos e desalavancar a Companhia.

Então, por fim, queria só trazer mais uma referência que a gente tem trazido ao Projeto Figueira – vocês vão ter oportunidade, todos estão convidados, eu espero vê-los aí em breve no Klabin Day, onde faremos uma visita no site – o site operando com as duas ondulateiras, trazendo o benefício de uma queda de um custo de conversão significativa no momento que o mercado interno, como todos estão acompanhando, tem representado um importante crescimento no consumo, o ganho de renda e um importante crescimento no consumo no Brasil, e o Projeto Figueira entrou num momento bastante cirúrgico daquilo que a gente havia previsto, ele tanto foi importante durante o *ramp-up* da Máquina 27 nos últimos 18 meses enquanto os preços internacionais não estavam atrativos, a gente pôde focar na conversão no Figueira, e nesse momento que a gente começa a ver a recuperação do Kraftliner no mundo, a gente também consegue operar os papéis no Figueira usando mais papéis reciclados no Brasil, mantendo aquilo que já havia

sido conquistado e agora se beneficiando do momento dos preços externos do Kraftliner.

Então, com isso, queria finalizar essa primeira fala sobre o desempenho dando um *highlight* de que, a despeito dos problemas logísticos e de parada geral, a gente conseguiu ter um desempenho de papéis significativamente importantes dentro do *ramp-up* já esperado, mas agora também com uma expectativa de tanto uma realização de preços já melhor do que a gente vinha fazendo, mas também com uma expectativa muito positiva agora para alguns mercados, principalmente aqui de cartões.

Essa é uma visão geral do desempenho, a gente parte agora para os números mais detalhados com o Marcos e eu volto para tendências e partimos depois para perguntas e respostas. Marcos, por favor.

Marcos Ivo: Obrigado, Cristiano. Bom dia a todos e a todas. Obrigado por acompanharem mais uma vez a nossa teleconferência.

Na página quatro da apresentação, a receita líquida no trimestre foi de R\$ 5 bilhões, representando um crescimento de 14% na comparação anual. Esse aumento é explicado principalmente pelo aumento do preço da celulose do Kraftliner; do maior volume de vendas de papéis e embalagens, já citados pelo Cristiano; e a desvalorização do real em relação ao dólar, que beneficiou as exportações.

O EBITDA ajustado foi de R\$ 1,805 bilhão no trimestre. Em relação à margem, atingimos 36%, que representa uma expansão de 5 p.p. em relação ao mesmo período de 2023.

Passando para o slide número cinco, o custo caixa total por tonelada foi de R\$ 3.179 no 3T, aumento de 4% na comparação anual. No acumulado de 2024, o custo caixa total por tonelada foi de R\$ 3.015, ratificando a trajetória de custos do ano de 2024, conforme a projeção que demos a vocês no final do ano passado. Vale destacar que o custo caixa acumulado do ano materializa as diversas ações implementadas pela Klabin, com destaque para as sinergias do Projeto Caetê já refletidas no custo florestal.

Indo à página seis, a Klabin encerrou o 3T24 com dívida líquida de R\$ 29,5 bilhões de reais, crescimento de aproximadamente R\$ 5,7 bilhões em relação ao trimestre imediatamente anterior. Esse aumento na dívida é explicado, substancialmente, pelo pagamento do Projeto Caetê realizado em julho, no montante de R\$ 6,3 bilhões, e que foi parcialmente compensado pela apreciação em relação ao dólar no trimestre, impactando o endividamento em moeda estrangeira.

A alavancagem medida pelo indicador dívida líquida sobre EBITDA ajustado em dólares encerrou o trimestre em 3,9 vezes, dentro dos parâmetros estabelecidos na política de endividamento financeiro da Klabin.

Destaco que no dia 29 de outubro, o Conselho de Administração aprovou nova versão da política de endividamento financeiro. A principal mudança foi a redução da alavancagem máxima em ciclo de investimento, passando de 4,5 vezes para 3,9 vezes a dívida líquida sobre EBITDA ajustado em dólares. Esse movimento reforça o compromisso da administração com a desalavancagem da Klabin e ratifica nossa confiança nesse processo através do *ramp-up* do Projeto Puma 2, capturas de sinergias do Projeto Caetê e do Projeto Plateau, que foi divulgado na semana passada. A política na íntegra está disponível no site de relações com investidores da Companhia.

Avançando para a próxima página, número sete, a liquidez da Klabin segue robusta mesmo após o pagamento do Projeto Caetê e encerrou o trimestre em R\$ 10,2 bilhões. Essa liquidez é formada por R\$ 7,5 bilhões em caixa e o restante em linha de crédito rotativo não sacado. O prazo médio de vencimento da dívida ao final do trimestre era de 90 meses e o custo médio em dólares em 5,7% ao ano.

Passando à página oito, conforme aviso aos acionistas publicado ontem, a Klabin aprovou o pagamento de juros sobre o capital próprio no valor de R\$ 425 milhões a serem pagos no dia 21 de novembro. Na visão competência, os proventos distribuídos nos últimos 12 meses totalizaram R\$ 1,528 bilhão. Esse montante representa um *dividend yield* de 6%.

Por último, na página nove, convido vocês para o Klabin Day, que será realizado no dia 10 de dezembro, em Piracicaba, na nossa mais nova e moderna planta de embalagem de papelão ondulado, no Figueira.

Agora devolvo a palavra ao Cristiano, que trará mais detalhes sobre as tendências dos negócios.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Marcos. Então, como de costume, a gente já está trazendo para vocês essa visão já nos últimos trimestres. Só lembrando, ali em cima, à esquerda, a gente pode ver um pouco das referências que a gente tenta passar. Quando nós temos o ponteiro reto, a gente está falando de neutralidade em relação ao trimestre anterior, então a gente está aqui agora falando sobre o 4T, a tendência para o 4T em relação ao 3T, que nós acabamos de entregar. Quando a gente fala a setinha reta, a gente está falando em neutralidade.

Então, o que a gente ainda enxerga? Começando pela celulose de fibra curta, a gente ainda enxerga, pelas condições ainda incertas de China, a despeito dos estoques estarem em bons níveis globais, a gente ainda tem certeza do mercado chinês, uma busca de transferência de mix para transferência dos grandes produtores para a Europa tentando melhorar o seu preço médio, essa pressão, essa dança de cadeiras ainda deve trazer alguma pequena queda ainda da fibra curta em relação ao 3T.

Essa tendência a gente já enxerga, a despeito da gente colocar o fato aqui, que é o 4T em relação ao 3T, a gente acha que isso que deve acontecer no 4T, que é essa

pequena queda ainda representada aqui, deve significar uma estabilidade a partir desse momento, é dessa forma que a gente está vendo agora.

Quando a gente fala da celulose e *fluff*, vocês obviamente acompanharam, a gente aqui está falando, repito, de uma referência trimestral, mas vocês obviamente acompanharam fechamentos de capacidade anunciados para o ano que vem, o que faz a gente ter a expectativa que, do ponto de vista estratégico, os clientes procurem a Klabin, por exemplo, para contratos com algum prêmio em relação aos nossos concorrentes, trazendo a Klabin como alternativa de *fluff* de fibra longa estrutural no longo prazo, inclusive pensando em visão estratégica da Companhia de investimentos nos próximos anos.

A despeito dessa visão, para o 4T, a gente ainda enxerga alguma instabilidade de preço, uma pequena queda, e depois também do 4T, alguma expectativa de aumento de preços para o ano que vem, mas nesse momento uma pequena queda ainda para o 4T.

Cartões, um bom momento, a gente tem sentido principalmente de mercado interno, mas alguma recuperação que pode estar surgindo também no mercado externo, pressões tarifárias entre países por discussões macroeconômicas ou geopolíticas, que todos nós estamos acompanhando, a Klabin se beneficia nesse momento por ser um produtor estável, com *ramp-up* de máquina, produto de fibra longa comparado aos produtores do Hemisfério Norte com ganho de gramatura, enfim, a gente se coloca com uma solução de ganho de produtividade para os nossos clientes por metro quadrado e, ao mesmo tempo, a gente vê um benefício de preços aparecendo, principalmente aqui no mercado interno.

Quanto ao Kraftliner, momento de recuperação que a gente já havia citado no último trimestre. Esse momento de recuperação continua, isso tem refletido agora inclusive da Klabin manter o volume de exportação que vem fazendo com o *ramp-up* da Máquina 27 e com o volume de Kraftliner que a gente iniciou a máquina de cartões com a produção do Kraftliner, todo esse volume que estava sendo dedicado ao mercado externo, pela tendência de melhora de preço que a gente já vinha falando com vocês, isso deve fazer com que o volume de exportação da Companhia continue em bons níveis para a Kraftliner para os próximos trimestres, especialmente para o próximo.

Quando a gente olha para o papelão ondulado, momento muito positivo no Brasil, mês de outubro muito forte, expectativa para o mês de novembro também muito forte, fazendo com que obviamente a gente consiga performar muito bem em relação aos nossos concorrentes aqui no Brasil, aproveitando oportunidades de grandes contas, que têm uma exigência de nível de serviço muito alta, e a Klabin tem conseguido, principalmente agora pela referência no sudeste com a fábrica que vocês espero que conheçam aí na visita do Figueira, com essa fábrica o nível de serviço melhorou muito em relação aos nossos concorrentes, fazendo com que a gente tenha expectativa, que estão se tornando realidade, na verdade, com um ganho de *share* em relação aos nossos concorrentes aqui no Brasil.

Sacos, vocês têm acompanhado, em algumas regiões do Brasil bastante investimento, que tem refletido inclusive também em geração de renda, o que impacta nos outros negócios da Klabin. A Klabin está num bom momento, mas, em relação a preços, a gente está vendo quase praticamente uma neutralidade para o 4T.

Então, essas são as tendências, obviamente eu estou com todos os diretores aqui, que podem, na medida que vocês queiram fazer as perguntas, dar um pouco mais de detalhes de cada um dos mercados para vocês, tá bom? Obrigado, partimos agora para as perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: 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.

Rafael Barcelos, Bradesco BBI: Bom dia a todos, obrigado aqui por pegar minhas perguntas. Minha primeira pergunta seria para o Cristiano. Cristiano, queria discutir aqui um pouco mais sobre a estratégia de alocação de capital, mas passando pela temática de *fluff*. Há alguns anos que o mercado de *fluff* vivencia fechamentos de capacidade e existem poucas adições programadas para os próximos anos. Então, dito isso, eu entendo que o foco hoje da empresa é a desalavancagem, acho que ficou muito claro isso com os movimentos recentes aí da Companhia, mas eu queria entender um pouco mais como vocês estão percebendo essa necessidade do mercado de mais capacidade de *fluff* e, sobretudo, o que poderia fazer a Klabin antecipar um investimento para uma capacidade adicional aqui de *fluff*.

E a minha segunda pergunta aqui, sobre o mercado de caixas, 2024 tem sido um ano de demanda melhor do que o esperado, acho que até o Cristiano comentou isso na fala inicial, comentou também que outubro tem sido um mês forte, mas eu queria ouvir um pouco mais aqui de vocês sobre como vocês estão vendo aqui essa expectativa aqui para o fechamento do ano, o 4T e, sobretudo, quais são as expectativas para 2025.

E, nesse tema ainda, o preço realizado tem melhorado, mas eu queria entender um pouco melhor o quanto disso vem de mix, o quanto vem de fato de aumento de preço, e obviamente como que isso tem conversado com a dinâmica de preço de aparas aqui no mercado doméstico. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Rafael, pela pergunta. Eu vou fazer a primeira, abordar um pouco a questão da alocação de capital e o investimento em *fluff*, depois tenho aqui o Douglas do meu lado, que vai falar um pouco do mercado de papelão ondulado.

Bom, o que tem acontecido no mercado de *fluff* global, acho que a gente tem falado com vocês já tem um tempo que a visão estratégica, a Klabin foca absolutamente

na fibra longa para o *fluff*, a despeito de a gente ter produtos de fibra curta também, a gente estrategicamente foca nos produtos de maior valor agregado, principalmente as fraldas geriátricas, mas também os outros produtos feitos a partir do *fluff* de fibra longa. Esse é um mercado que a gente aposta para o médio prazo, a gente tem falado que o próximo investimento da Klabin deveria vir desse produto e, para mim, esse fechamento anunciado ele só confirma a gente tem ótimos produtores globais em termos de qualidade, mas esses produtores globais têm representado no seu resultado uma dificuldade muito grande de gerar a caixa desses ativos, a partir desses ativos, o que deve representar fechamento de fábrica, principalmente no Hemisfério Norte, mais especificamente nos Estados Unidos. A Klabin está atenta a isso, tem se preparado no estado de Santa Catarina para futuros investimentos.

Agora, isso não muda em nada a nossa trajetória de desalavancagem no momento, essa é uma visão estrutural de longo prazo, que está representada no que a gente chama de visão Klabin, uma visão de longo prazo. Agora, nada vai mudar a nossa trajetória dos próximos dois anos de desalavancar a Companhia, gerar caixa, reduzir dívida e só a partir daí fazer qualquer tipo de discussão ou de proposição para o Conselho de Administração. Até lá, o foco agora é desalavancar a Companhia, portanto, nada vai mudar essa trajetória de dois anos da Companhia nesse momento.

Douglas, por favor.

Douglas Dalmasi: Rafael, bom dia. Obrigado pela pergunta. Como você comentou, então o mercado veio surpreendendo nós esse ano aqui, mercado de papelão ondulado, com um crescimento muito acima da nossa expectativa, mas olhando, começando a abrir um pouco esses números, como que a gente olha? A gente vê que boa parte da contribuição – e a Klabin se beneficia disso – vem de setores exportadores, como proteínas, como frutas, que têm tido crescimento muito acima do ano passado.

E a gente está vendo o 4T da mesma maneira. Quando a gente olha na expedição diária, no consumo diário, a gente sempre olha por dia o comportamento do mercado de papelão ondulado. Nós estamos vendo ligeiramente mais forte do que o 3T, o que é muito bom, porque o 4T a gente já começa a ver o arrefecimento em novembro e dezembro, e nós estamos vendo um número melhor do que o 3T quando eu olho para mercado e quando eu olho para a Klabin.

A Klabin até com uma perspectiva até um pouquinho melhor que o mercado, olhando aí as nossas participações, inclusive nesses mercados exportadores, que a fibra virgem nos dá essa vantagem, um *share* maior.

Quando a gente olha para 25, a gente sempre fala na Klabin que o mercado de papelão ondulado, quando o Brasil cresce, não cresce por investimento em capital intensivo, cresce por renda, a indústria cresce, o mercado de papelão ondulado cresce 1 p.p. acima do PIB. Se o PIB, então, cresce (estimativa do ano que vem) 2-

2,5%, a gente espera crescer mais ou menos nesse nível para o próximo ano, alinhado com o mercado. E aí, olhando para preços de aparas e preços de papelão ondulado, nós estamos vendo um cenário bom, pressionado, pressão de custos, claro, as aparas estão escassas no mercado por crescimento de mercado, e a gente vê esses custos ficando nesses níveis, então aparas está, aqui no Sudeste, acima de R\$ 1.100,00, no Nordeste mais forte ainda, o que dá um cenário bom para aumento de preços, para repasse de preços, repasse de custos na cadeia toda, que é importante para a gente ver esse cenário para frente se comportar dessa maneira.

Então, o mercado continua forte no 4T e a gente vê bons sinais para repasse de preço para frente.

Sobre sacos, só pegando o gancho, a gente vê um ótimo momento do ano também. Quando a gente olha os preços, apesar de a gente estar mostrando no radar, que o Cris mostrou, os preços médio de sacos ligeiramente abaixo, é por mix, que a gente tem vendido mais sacos de 25 kg, mas que nos dá uma ótima rentabilidade também, mas os preços de sacos também, volumes e preços muito bons aqui no mercado local.

Rafael Barcelos: Perfeito, muito obrigado.

Caio Ribeiro, Bank of America: Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tinha algumas perguntas voltando ao tema aqui de alocação de capital. Olhando para frente, a empresa continua ressaltando que o foco é em desalavancar, a Klabin até reduziu o teto de alavancagem que a empresa poderia ter em momentos de investimento, que também demonstra uma disciplina clara nesse sentido e a empresa com o *ramp-up* do Puma 2 e a redução do CAPEX de expansão nos próximos anos deve ter uma geração de caixa forte, como fica até demonstrado nesse próprio trimestre excluindo o efeito da compra de Caetê.

Então, as minhas perguntas aqui, primeiro, fora a política de dividendo, se vocês enxergam espaço ao longo dos próximos anos para complementar o retorno para os acionistas com *buyback*? E se vocês enxergam o M&A como uma opção também de crescimento, e, se sim, se vocês buscariam oportunidades em outras regiões fora do Brasil? São essas as perguntas, pessoal, obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Caio. Quanto à recompra de ações, sem dúvida, sempre está sendo olhado, isso está sempre no radar, nossa área financeira está sempre de olho. Quanto à M&A, não, não tem nenhuma visão de M&A na Klabin.

Márcio Farid, Goldman Sachs: Olá pessoal, bom dia. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho dois *follow-ups* aqui, eu acho que o Cristiano falou na apresentação dele sobre o *backlog*, eu acho que a gente notou também, principalmente em celulose, eu sei que teve uma parada agora no 3T, mas um pouco mais longa, e aí junto com esse desafio operacional do 3T mais o *backlog*, os volumes acabaram decepcionando um pouquinho.

Então, como a gente deve pensar para frente? Eu entendi que Puma 1 já está rodando bem, mas não ficou claro ainda se os *backlogs* começam a desaparecer ou não, se esse gargalo logístico pode demorar um pouquinho mais para se normalizar.

E o segundo ponto, se o Nico estiver na linha e puder comentar um pouquinho também sobre a visão dele de celulose indo para o 4T, ou talvez aí para os próximos trimestres também, principalmente em China e Europa, seria ótimo. E obviamente se puder dar um foco aí também na fibra longa/*fluff*, dado o recente fechamento de IP e potencialmente greve no Canadá também, em British Columbia, e como isso tem impactado as conversas recentes, seria ótimo. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Farid. Então, quanto aos volumes, sim, a gente tem uma expectativa de melhores volumes do ponto de vista do próprio *ramp-up* das máquinas, especialmente a 28. A gente tem também retorno de paradas mercadológicas que fizemos com papéis reciclados, então tem uma expectativa de melhora de volume sem dúvida alguma.

Nico está aqui ao nosso lado e comenta um pouco sobre as tendências para a celulose *fluff*, e você mesmo trouxe, Farid, no seu comentário, uma greve agora surgindo. Então, deixei agora para fazer a ponte com o seu próprio comentário, aquilo que hoje a gente é impactado, seja pela dificuldade hoje de tanto os terminais brasileiros, quanto os navios de container no mundo, essa coisa não desanuviou ainda, não está solucionada, expectativas que a gente tem de greve podem ainda piorar esse equilíbrio global. Então, olhando pelo ponto de vista de Klabin, a gente tem uma expectativa, sim, de aumento de volumes para os embarques no próximo trimestre e para o ano de 2025.

Agora, tem que se fazer a ressalva dessas questões logísticas que não estão solucionadas ainda. Nico, por favor.

Alexandre Nicolini: Obrigado, Cristiano. Márcio, bom dia. Obrigado pela pergunta. Eu vou iniciar aqui falando do eucalipto e depois eu comento sobre o *fluff*. Como o Cristiano pontuou, a expectativa de um volume maior para o 4 T em relação ao 3T, dado uma maior produção e também resultado de alguns *carry overs* do terceiro para o 4T, principalmente do volume de eucalipto.

Com relação aos mercados de forma geral, iniciando por China, o sentimento é que a maior parte das correções de preço já ficaram para trás e que os preços atingiram o piso ou estão muito próximos do piso. Alguns sinais que indicam isso, uma maior demanda nos últimos dois meses por fibras de forma geral, puxado principalmente pelo segmento de *tissue*, cuja taxa de utilização está em torno de 70-71%, ainda que outros segmentos operem com taxas mais baixas.

É um período de sazonalidade mais alta, recentemente, hoje, para falar a verdade, uma queda de 9% dos estoques na China, totalizando perto de 1,8 milhões de toneladas, que, do nosso ponto de vista, é um estoque bastante balanceado, um

maior consumo de fibras também por parte dos produtores integrados. Confirmando que os volumes de novembro já foram vendidos ou contratados aos preços atuais, portanto, preços estáveis para esse mês de novembro, e a gente também enxerga aí, já foi anunciado alguns aumentos de preço por partes produtores no segmento de imprimir e escrever, que isso vem como uma sinalização bastante positiva para o mercado da China daqui até o final do ano.

Com relação aos mercados maduros, as correções de preço são um reflexo do que aconteceu no 3T. Se nós pegarmos o mês de agosto isoladamente, os embarques para a China reduziram em 28%, enquanto os embarques para a Europa e Estados Unidos cresceram na ordem de 13% a 15%. Um processo natural de transferência de volumes da China para regiões cujos preços estão em torno de US\$120 acima dos preços atuais da China. Então, ao final do 3T, nós vimos um mercado *spot* na Europa e nos Estados Unidos um pouco mais acelerado, mas a gente já começa a enxergar um enxugamento desses volumes adicionais na Europa a partir deste mês de novembro.

Lembrando que os contratos firmados na Europa, Estados Unidos, e inclusive no Brasil, estão sendo respeitados na sua totalidade.

Com relação ao mercado de *fluff*, o mercado passou por algumas pequenas correções agora nos últimos meses. Como você sabe, o *fluff* tem um vínculo com fibra longa também, a fibra longa passou por correções no 3T, porém agora a gente enxerga uma melhora nas condições de preço da fibra longa de forma geral, alguns aumentos de US\$10 a 20 anunciados agora para o 4T, e isso consequentemente deve se refletir também nos preços do *fluff* um pouco mais à frente, dado todas as questões que envolvem também o fechamento de capacidade da IP, que vai produzir até o fim desse ano, mas aí a partir do ano que vem a gente já começa a enxergar uma perspectiva de melhora nos preços médios de forma geral.

Márcio Farid: Ótimo, Cristiano, Nico. Muito obrigado.

Tatiane Candini, JP Morgan: Bom dia, gente, tudo bem? Primeiro, obrigada por pegar minhas perguntas. Eu queria começar tentando pegar um pouco mais de cor no Projeto Caetê. A gente viu que nesse trimestre a gente já tem uma incorporação nessa redução de custos por conta das sinergias. Então, se vocês pudessem comentar um pouco como está a exploração dessas sinergias, como que vocês estão vendo a evolução disso. A gente tinha uma perspectiva já para 2025 de uma redução mais forte. A gente deveria contar com uma aceleração disso já por 4T? Essa é minha primeira pergunta.

E na segunda pergunta, eu só queria entender um pouco mais sobre os problemas logísticos que vocês mencionaram na parte do *container board*. No resultado, a gente entendeu que a demanda está melhor, mas ainda impactada por esses problemas logísticos. Existe algum *update* em relação a isso? No 4T isso já deveria estar solucionado? É só entender um pouco mais sobre isso. Muito obrigada.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Tatiane. Então, começar com o Sandro Ávila, nosso Diretor Executivo Florestal, e depois a gente detalha um pouco a logística, tá?

Sandro Ávila: Oi, Tatiane. Bom dia a todos, obrigado pela pergunta. Esse trimestre ele marcou a integração plena do Projeto Caetê aos ativos da Klabin, com isso a gente alcança antecipadamente um novo patamar de custos que nós aprovamos no projeto. Esse ano foi bastante importante, não somente nesse trimestre a gente conquista esse patamar de custos, mas isso acabou acontecendo já desde o início do ano através de uma estratégia de planejamento operacional especial que a gente fez, a partir do momento que a gente faz o *closing*, a gente começa a fazer um novo planejamento operacional, mesmo antes da floresta nova, extraíndo o máximo de sinergia das florestas de Klabin, então isso já trouxe um patamar bastante importante de custo e de eficiência verificado no 1S.

Quando a gente recebe efetivamente, em julho, nesse trimestre, o ativo novo, aí temos as florestas novas e também os equipamentos, o time operacional bem qualificado. Além disso, uma possibilidade de sortimento diferenciado, exercitando mais vendas de madeira.

Então, esse 3T24 ele marca esse estágio que a gente chega e isso deve ser agora o patamar de custo estrutural da Klabin nos próximos trimestres e ciclos. Devemos ter ainda algum avanço importante de eficiência operacional decorrente do nosso sistema de melhoria contínua, à medida que a gente vai trabalhando com esse novo patamar de ativo, isso deve trazer também novas eficiências, melhorias de eficiência para nós e isso vai suportar e vai garantir a competitividade nossa florestal dentro da nossa cadeia de produtos.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Sandro. Agora eu trago para vocês o Roberto Bisogni, que é o nosso Diretor de Supply Chain.

Roberto Bisogni: Tatiane, bom dia. Obrigado pela pergunta. Vou dar um pouco mais de cor sobre essa situação dos terminais de container, dos embarques de container, vou dividir a questão em dois. Primeiro, a questão global que a gente acompanha, em função das dificuldades, principalmente em função das questões geopolíticas ali no Mar Vermelho, mas que também temos aqui nas Américas a questão relacionada ao canal do Panamá. Isso tudo tem gerado, em geral, um *lead time*, um *transit time* maior de navegação dos navios, então a gente tem mais navios aí tendo que percorrer uma quilometragem maior para fazer as entregas. Isso tem ocupado muita frota e tem gerado alguns atrasos importantes nas escalas praticamente em todo o mundo.

A gente tem terminais importantes ao longo de todo o mundo, principalmente, posso citar alguns em Cingapura, outros na China, mas principalmente nos Estados Unidos, e tudo isso tem causado realmente um gargalo bastante grande, e limitação, inclusive, de espaço em navios nas escalas que acabam acontecendo também aqui no Brasil. Então, esse é um fator externo que tem impactado bastante aqui a

questão de espaço em navios e também a disponibilidade e as escalas, a frequência de escalas nos navios.

O segundo ponto que vale mencionar são as dificuldades que a gente está enfrentando em relação aos terminais de containers no Brasil. Então, em geral, a gente está sentindo, a gente tem terminais que estão bastante lotados do ponto de vista de ocupação de pátio de containers. O Brasil tem tido esse ano uma performance bastante grande na movimentação de containers, um crescimento bastante significativo, ao mesmo tempo que a gente tem uma limitação de capacidade. A gente tem terminais importantes no Brasil com restrição de capacidade em função ou de reformas ou de processos de aumento de capacidade.

Então, essa combinação de maior demanda com uma menor capacidade de movimentação tem também causado uma restrição bastante grande nos embarques aqui no Brasil. Então, somada essa questão externa com a interna, a gente tem tido gargalos importantes, atrasos importantes de serviços. Então, a gente tem vários serviços que estão com semanas de atraso de atracação aqui no Brasil. Então, navios chegando fora de janela de atracação nos terminais portuários, que gera uma fila de atracação ainda maior e tudo isso trazendo esse impacto realmente e uma reação em cadeia que tem feito com que a gente passe trimestre, pós-trimestre com alguns *backlogs* importantes de embarques.

Perspectiva, como o Cristiano falou, a gente sentiu uma leve melhora, nada muito significativo ao final do 3T, estamos acompanhando, mas a gente ainda não vê alguma perspectiva de fim realmente dessa situação no curto prazo. Então, a gente vai acompanhando e torcendo para que realmente as condições aí aos poucos vão melhorando para a gente conseguir essa regularização.

Tatiane Candini: Tá certo, muito obrigada, gente.

Lucas Laghi, XP Investimentos: Bom dia pessoal, obrigado pelo espaço aqui. Eu tenho um *follow-up* aqui em relação a Caetê também, mas mais pensando no contexto do projeto Plateau. Se vocês conseguiriam passar uma ideia de como seria o cronograma de aquisição de madeira incluído nos 60 mil hectares de florestas plantadas, incluídos no acordo. E aí, dado que a Klabin teria um excedente de terras ali após a coleta do primeiro ciclo de Caetê, que teria ali os 39 mil hectares incluídos no acordo, qual que seria a ideia de uso dessas terras produtivas após esse primeiro ciclo de coleta no contexto do Projeto Plateau? Então, entender um pouco essa dinâmica de utilização de terras e de coleta de madeira aqui com esse novo projeto.

E aí seria um complemento também em relação à questão de papelão ondulado, mas entender como está o mix hoje da Klabin entre o uso de fibra virgem e fibra reciclada no processo de produção de papelão ondulado. E nesse contexto que vocês comentaram de pressão de apara e potencial repasse de preço na indústria, se a Klabin seguiria a estratégia de repassar junto preço, e aí você poderia ter até um ganho de rentabilidade ou se existiria um espaço para aumento de *market share* e não necessariamente acompanhar o mercado? Então, acho que entender melhor

um pouco essa dinâmica de fibra virgem e fibra reciclada no segmento de papelão ondulado e nesse contexto de pressão de preço do insumo aqui. Obrigado, pessoal.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Lucas. Vamos começar pelo Marcos, então, falar do Plateau e depois o Douglas volta. Marcos?

Marcos Ivo: Lucas, primeiro sobre custos, e até aí complementando a própria pergunta da Tatiane, do JP, do ponto de vista de custo caixa por tonelada, que é o indicador mais importante para a modelagem de vocês, primeiro, ressaltar que esse ano a gente está caminhando para entregar o número conforme o *guidance* que foi dado lá no ano passado. Quando a gente olha para o ano que vem, além de termos a anualização desses ganhos do Caetê, que o Sandro bem explicou, já estão integralmente no resultado do 3T, um benefício importante que a Klabin terá no custo caixa por tonelada em 2025 é o efeito da maior diluição do seu custo fixo em função do crescimento de produção.

O crescimento de produção no ano que vem é relevante, tudo baseado em informações públicas que vocês têm aí. Quando a gente soma os efeitos de *ramp-up* de Máquina 27 e Máquina 28, quando você adiciona isso à anualização das máquinas de papéis reciclados que foram ligadas ao longo do ano de 2024, mais o fato de Monte Alegre não ter parada geral em 2025, conforme a gente já colocou no *release*, tudo isso somado, a Klabin deve ter um volume de produção de aproximadamente 200 mil toneladas superior a 2024 em 2025. Então, isso é bastante importante na hora de considerar custo caixa.

Em relação ao projeto Plateau, que anunciamos a semana passada, na sua essência, ele em nada muda o benefício da sinergia operacional do Caetê dado que ela está totalmente correlacionada a menor custo de colheita, estrada e transporte em função da localização e condições das florestas que foram compradas da Arauco. Então, isso está plenamente mantido.

E em relação à questão de terras excedentes que você mencionou, a transação do Plateau ela envolveu 43 mil hectares de terras, terras úteis. Na nossa apresentação original de quando nós compramos o Caetê, nós citávamos lá um excedente de 60 mil hectares *vis-à-vis* o alvo de autossuficiência de 75% da Klabin. Portanto, 60 mil hectares de excedente no anúncio original do projeto, 43 mil nós agora transacionamos no Plateau, portanto a Klabin terá ainda um excedente de 17 mil hectares úteis *vis-à-vis* o nosso alvo de autossuficiência, mas a gente não vislumbra nenhuma transação grande de curto prazo para esse restante de excedente de terras, que nós muito provavelmente vamos monetizá-los ao longo do ciclo otimizando a geração de valor. Como ele sai de forma pulverizada, não tem nenhum grande número a ser considerado no curto prazo.

Espero que eu tenha respondido, senão eu fico à disposição.

Cristiano Teixeira: Ok, Douglas?

Douglas Dalmasi: Bom dia, Lucas. Nosso mix de fibras, hoje, em papelão ondulado, ele está 70% fibra virgem e 30% reciclados. E se você prestar atenção, você vê o comportamento do mercado de *container board*, de Kraftliner, com retomada de demanda, com demanda boa, com demanda forte e retomada de preços. Então, o que nos dá a possibilidade da primeira melhoria que a gente está acostumado aqui, a flexibilidade, a primeira melhoria de rentabilidade que é começar a retomar o mix colocando mais fibra reciclada e reduzindo a fibra virgem, disponibilizando mais fibra virgem para o mercado internacional e ocupando os dois espaços com melhor rentabilidade.

Esse é um movimento que a gente começa a fazer mais forte agora, já estamos olhando até de religar máquinas de reciclado que nós hibernamos aí no ano passado, recente, que vai ajudar a gente nessa mudança de mix e ganho de rentabilidade para a Companhia.

O segundo ponto é que com essa alta demanda no mercado de papelão ondulado, pressão de custos de aparas aqui no mercado local, especialmente para os nossos concorrentes que são mais reciclados, isso nos dá a possibilidade de repasse de preço e melhoria de margem aí de maneira isolada no papelão ondulado do mercado local. É dessa maneira que nós estamos seguindo, privilegiando sempre a rentabilidade.

Lucas Laghi: Perfeito, obrigado, pessoal.

Eugênia Cavalheiro, Morgan Stanley: Bom dia, pessoal. Obrigada pelo tempo. Um *follow-up* ao que o Marcos estava falando como resposta à pergunta do Lucas. Eu queria entender se vocês contemplam a venda de ativos como uma alternativa para desalavancar a Companhia mais rápido. Acho que ficou claro que o excedente de terras de Caetê não está sendo contemplado no momento, assim como uma venda, uma monetização como a gente viu semana passada. Mas, de forma mais geral, se teria alguma divisão de mercado ou, enfim, *business unit* dentro da Klabin ou algum ativo mais específico que vocês contemplariam a venda de forma a desalavancar mais rápido a Companhia. Obrigada.

Cristiano Teixeira: Não. A resposta – obrigado pela pergunta – é não. A gente não visa nesse momento nenhuma venda de ativo para desalavancagem. A gente deve focar na redução de custo, principalmente em benefício do Caetê, maior geração de caixa por performance de volume do *ramp-up* das máquinas e, portanto, não há uma análise de venda de ativos.

Marcos Ivo: E, Cristiano, complementando, nós enxergamos uma trajetória de desalavancagem da Klabin, simplesmente pela colheita dos benefícios desses projetos todos que estão aí colocados. Já citamos aqui *ramp-up* de Máquina 27 e 28, do Figueira, sinergias Caetê e o próprio Projeto Plateau, que é uma monetização de excedentes de terra. Então, inclusive por isso, que nós até apertamos a nossa política de endividamento financeiro, por nós termos confiança nessa trajetória de desalavancagem da Companhia.

Além disso, prazo de dívida super longo, liquidez robusta, então não há, não enxergamos nenhuma razão para esse tipo de análise e iniciativa.

Eugênia Cavalheiro: Perfeito, pessoal, obrigada.

Ricardo Monegagli, Safra: Bom dia a todos, obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta aqui ainda sobre o Projeto Plateau. Acho que ficou bem claro aqui que a criação das SPEs é baseada em cada vocação, localização e plano de negócio, né? Mas a minha dúvida aqui é como que a gente pode pensar na necessidade de investimento em formação florestal para as SPEs que têm como vocação abastecimento de madeira? Esse movimento vai ter algum impacto no fluxo de caixa da Klabin? Caso sim, tem como você ajudar a gente a entender o nível de investimento anual nessas SPEs e se esse investimento já está contemplado naquela projeção de vocês de gastos com subcultura nos próximos anos? Essa é a primeira pergunta aqui.

A segunda, acho que na distribuição de dividendos, a gente achou que a mudança do *range* alvo para 10 a 20% do EBITDA foi uma estratégia responsável por parte da Companhia. Então, eu gostaria de entender como vai funcionar o processo de escolha do percentual do EBITDA dentro desse intervalo a ser distribuída nos próximos trimestres. Assim, a gente consegue balizar um pouco melhor as expectativas, o que a gente pode esperar para os próximos trimestres. Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado pela pergunta. Eu vou inverter, vou começar pelo dividendos e depois passo para o Marcos, que ele está num local físico aqui diferente de mim, então eu dar um tempo aí para ele poder entrar. Quanto a dividendos, de fato, essa política tanto de proventos quanto de endividamento, acho que vem no momento importante de a Companhia transmitir para o mercado a nossa visão de desalavancagem e isso é estabelecido não só na prática, como a gente já tem mostrado há muitos anos, mas também trazer as políticas e ir dando transparência, deixando elas, obviamente, todas públicas, e isso mostra, na medida que a Companhia vai aumentando a sua capacidade de geração de caixa em número absoluto, a tendência é a gente, no tempo, ir restringindo realmente o tamanho dos investimentos, sempre nessa visão conservadora de proteger a Companhia. Tanto na visão do tamanho do investimento dentro do ciclo da Companhia, bem como no próprio gerenciamento da dívida e tamanho do caixa. Acho que a gente só reforça a visão tradicional de que a Klabin sempre protege muito a sua solidez financeira.

Quanto ao quanto será pago de dividendo, acho que a gente pode olhar de duas formas: O primeiro aspecto é olhando o valor absoluto em reais, pago seja por ação, seja pela unidade, pela *unit*, esse número ele é simplesmente projetado se a gente projeta um aumento de volume, que a gente tem projetado com *ramp-up* de máquina, portanto toda a informação pública, se eu tenho expectativa de aumento de produção e faturamento pelo crescimento do volume dessas máquinas em *ramp-up*, obviamente só aí tem a geração de caixa adicional, que deve representar em reais absolutos por ação ou a manutenção ou o crescimento.

Quando olha o percentual pago da geração de caixa, tradicionalmente a gente aí nos últimos anos paga o centro da política. Eu não estou antecipando aqui, mas só dizendo que tradicionalmente a gente foca o centro da política.

Marcos, você pode complementar sobre o Plateau, por favor?

Marcos Ivo: Claro. Ricardo, todas as informações que a gente mais olha junto com vocês, são números consolidados, tá? Então, de maneira objetiva, o CAPEX que está nas nossas projeções já é o CAPEX consolidado, portanto, o número das SPEs e de controladas da KLABIN já está lá inserido naquela projeção. Logo, nenhuma mudança acontecerá. E aí, naturalmente, o time de RI fica à disposição se depois você quiser bater mais detalhes específicos dos números das SPEs, tá?

Mas, de maneira objetiva, nada muda na projeção que foi dada lá em dezembro do ano passado.

Ricardo Monegagli: Beleza, obrigado, pessoal.

Igor Guedes, Genial: Obrigado por pegarem as minhas perguntas e parabéns pelo resultado, mesmo diante das restrições de volume. A minha primeira pergunta aqui fica em Kraftliner, vocês fizeram alguns ajustes de preço e, se eu não me engano, o último foi em agosto. Mesmo que o preço realizado no 3T tenha subido bastante, ainda assim entendo que pode subir mais porque, pelo gargalo logístico, vocês tinham no *order book* registros que foram feitos antes do último repasse. Então, logo, fizeram a entrega com preço antigo.

Gostaria de saber se no 4T seria possível o preço realizado continuar subindo e qual panorama vocês enxergam. Já implementaram todos os ajustes que deixam vocês confortáveis com o nível de rentabilidade da operação de Kraft, até mediante as condições de mercado que vocês comentaram sobre os aparas?

E a minha segunda pergunta, queria saber como está o processo de homologação junto a clientes para o papel cartão no *ramp-up* da MP28. Segundo o meu entendimento aqui, a ideia da MP28 é produzir mais cartão do que Kraft com *grades* mais específicos e de maior valor agregado. Ainda assim, no curto prazo, a gente está vendo boas condições de rentabilidade de Kraft. Em quanto tempo, na avaliação de vocês, é possível realizar as homologações para que a gente testemunhe o papel cartão chegando em maior escala e com maior preço realizado na MP28? Obrigado.

Cristiano Teixeira: Obrigado, Igor. Então, José Soares, nosso Diretor Comercial de Papéis.

José Soares: Obrigado pela pergunta, Igor. Começando com Kraftliner, sim, a gente pode esperar uma melhora nos preços agora no 4T, tanto no mercado interno como no mercado internacional. No mercado interno, por um ajuste, uma correção de preço que nós fizemos agora em outubro, ao redor de 10% para alguns SKUs da

Companhia, em dezembro a gente tem mais uma correção de 10%, o que deixa os SKUs mais ou menos todos no mesmo patamar de preço. Então, a gente entra no 1T25 com os preços corrigidos e [58:16] eliminados.

Olhando para o mercado internacional, os preços se estabilizaram, a gente está mais ou menos no pico do mercado, entretanto, os números que vocês enxergam do 3T, por conta desse *backlog* que já foi citado aqui, a gente ainda tem um avanço de preço realizados na carteira, mas ainda não faturados. Então, nos dois mercados a gente vê um movimento de preço ainda acontecendo no 4T.

Quanto a sua pergunta para cartões, estamos na fase final praticamente de homologação em alguns clientes, em outros a gente já tem o cartão aprovado, eu estou falando especificamente do cartão para líquidos. Para outros segmentos como cerveja, o *carry board*, os cartões *folding*, nós já produzimos na Máquina 28, é um produto já de linha normal, hoje a gente vem *rampando* com novos clientes a produção de cartões, entretanto como você bem disse, em alguns mercados o preço de Kraftliner e até de White Top Liner, que é onde a gente tem dado bastante ênfase nesse produto, ele tem condições às vezes até mais favoráveis do que produzir cartão na máquina.

Então, o nosso objetivo hoje é rentabilidade. A gente está procurando o mix ideal para a Máquina 28, não importa se for Kraftliner, White Top Liner ou cartão. Obviamente, a longo prazo, nosso objetivo ao longo de 25 é ir aumentando a produção de cartões.

Em linhas gerais, é isso, Igor.

Igor Guedes: Muito obrigado.

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

Cristiano Teixeira: Obrigado, então, a todos. Só relembrando, dia 10 de dezembro, temos o Klabin Day. Seria muito importante para nós podermos encontrá-los na unidade do Piracicaba, nosso Projeto Figueira, tá bom?

Até lá, um abraço a todos, obrigado.

Operadora: A teleconferência da Klabin está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.