

\\ORIENTAÇÕES GERAIS



Retransmissão ao vivo pelo YouTube com tradução simultânea em inglês e libras.

Live broadcast on YouTube with simultaneous translation in English.



O evento será gravado e ficará disponível em inglês e português no site irani.com.br/ri.



Acesse o QR Code disponível no seu crachá e envie sua pergunta. Para quem está online, aponte o seu celular para o QR Code fixado na tela.

\\ AGENDA

1

Boas-vindas

Odivan Cargnin
Diretor-presidente

2

Mensagem do Presidente do Conselho de Administração

Péricles Druck

3

Evolução com consistência. Propósito em cada passo.

Odivan Cargnin
Diretor-presidente

4

Negócio Embalagem

Lindomar Lima
Diretor do Negócio Embalagem

5

Gaia XII e Negócio Papel

Henrique Zugman
Diretor dos Negócios Papel e Florestal

6

Gerando valor econômico diferenciado

André Carvalho
Diretor de Administração, Finanças e RI

7

Q&A

Das 9h às 12h
Intervalo às 10h15



Irani Day **2026**

Mensagem do Presidente do Conselho de Administração

Péricles Druck



RANI
B3 LISTED NM



Link para o vídeo: <https://youtu.be/ESmPCs0GRKg>

Irani Day **2026**

Evolução
com **consistência.**
Propósito
em **cada passo.**

Odivan Cargin
Diretor-presidente



RANI
B3 LISTED NM

**Transformar a vida das pessoas com
atitudes e soluções sustentáveis.**

Esse é o nosso propósito.

Uma trajetória construída com **consistência,**
transparência e visão de longo prazo,
conectando sustentabilidade à estratégia



20
anos

Divulgando
Relatórios de
Sustentabilidade

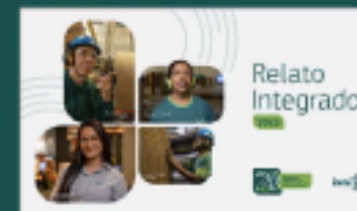


Acesse o
Relato Integrado
2025 na íntegra

2006



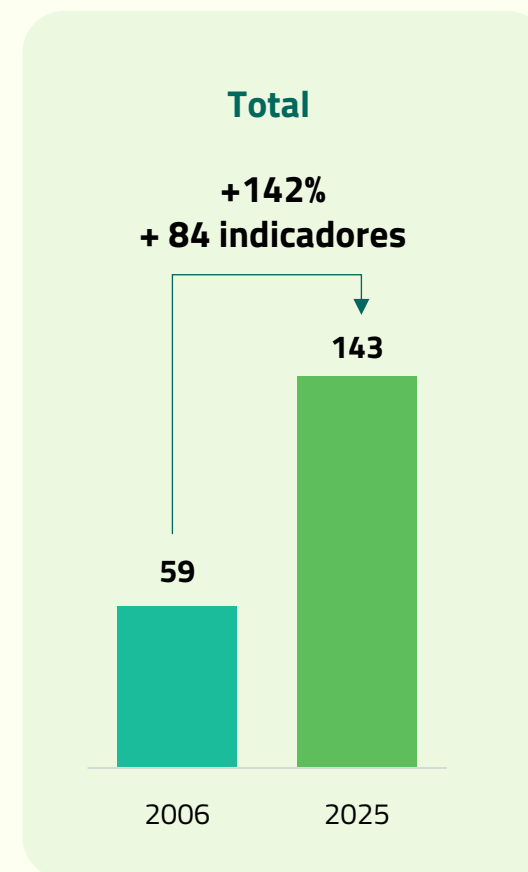
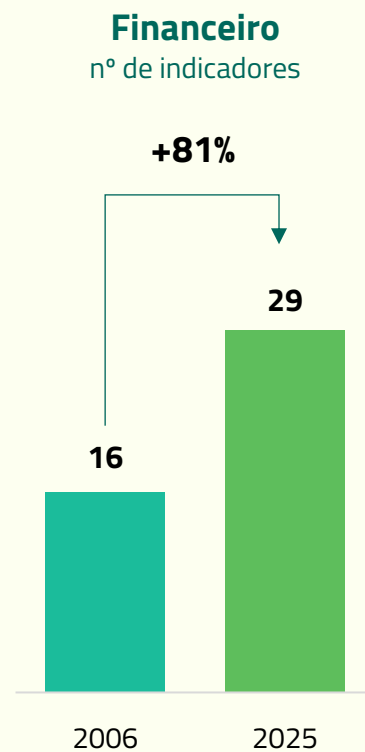
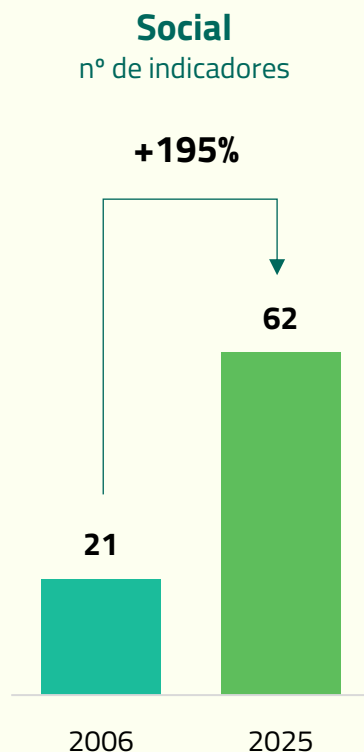
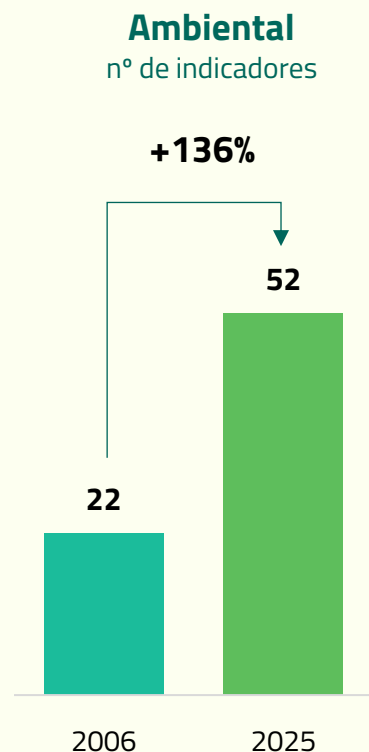
2025



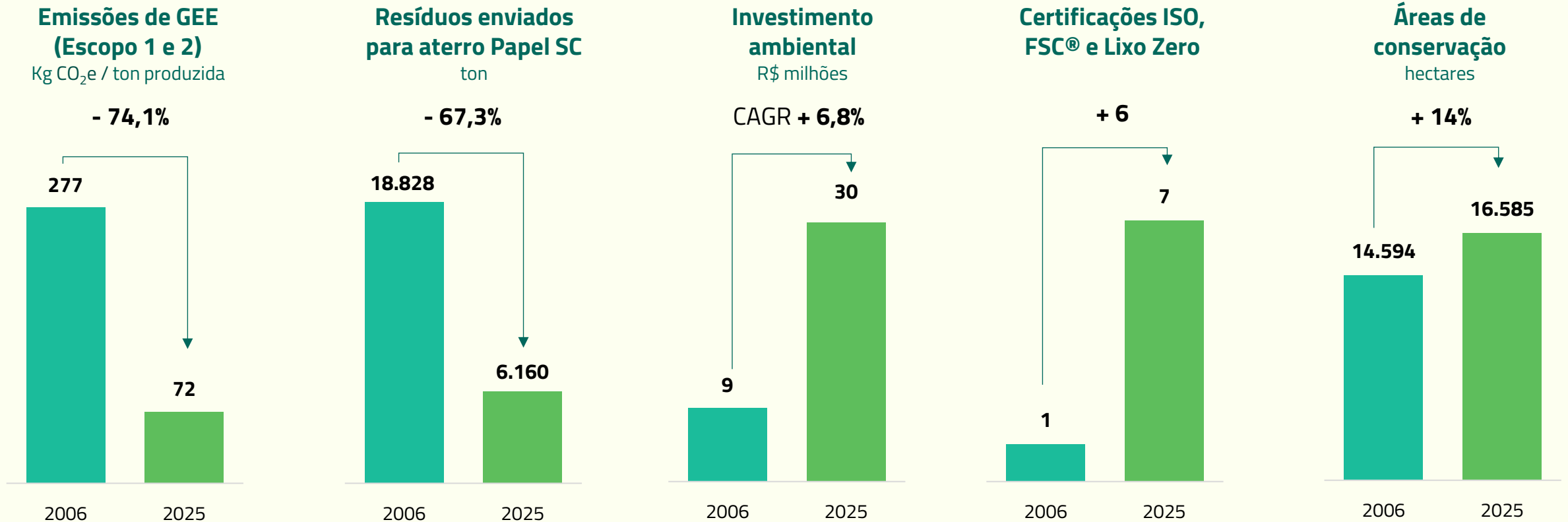
Em 20 anos, ampliamos em 142% os indicadores monitorados, fortalecendo a gestão orientada por dados e a transparência



Acesse a central de indicadores e acompanhe a nossa evolução



Sustentabilidade ambiental é propulsora do nosso *core business*



Somos a 1ª empresa brasileira do setor de papel e celulose, e a segunda no mundo a ter créditos de carbono emitidos pelo Protocolo de Kyoto no ano de 2006



MDL BIOMASSA



MDL ESTAÇÃO
DE TRATAMENTO
DE EFLUENTES

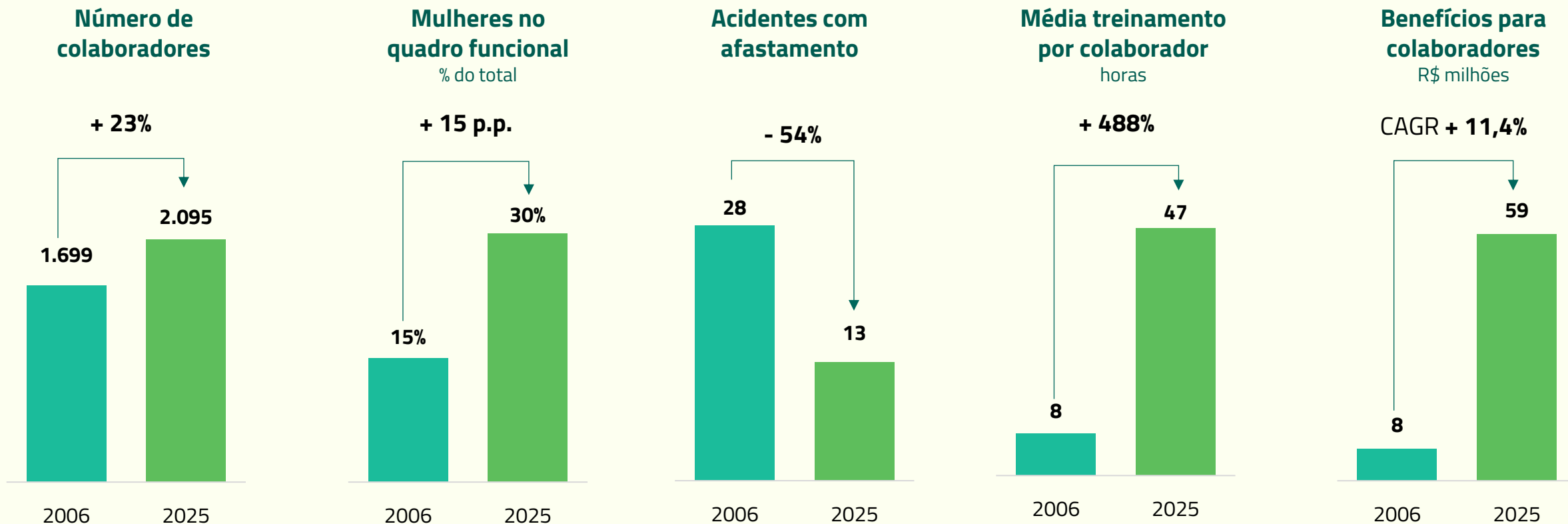


Receita de

R\$ 24 mi

com a venda
de créditos de carbono

Dedicamos atenção às pessoas, reforçando a **nossa cultura**.
Os colaboradores são nossa primeira responsabilidade social



Somos uma empresa **certificada pela GPTW**



86% Índice de confiança Irani 2026

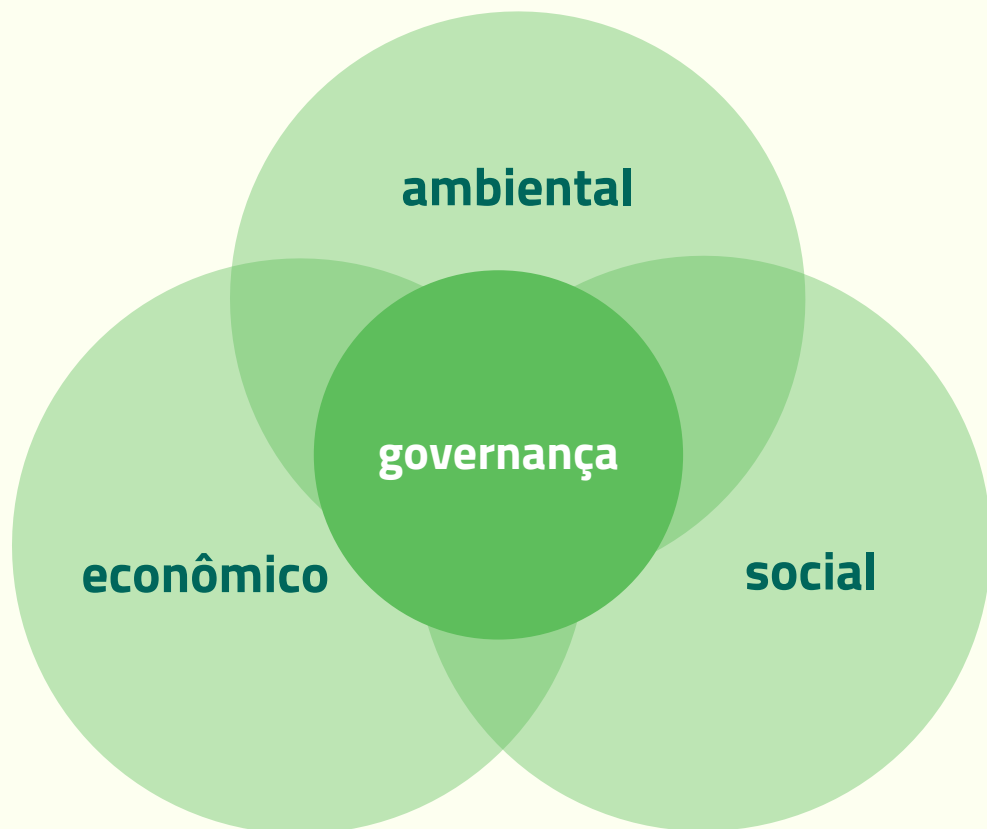


86% Média 85 melhores GPTW Grandes Brasil 2025



85% Média 50 melhores GPTW Grandes Indústrias 2025

Ao longo dos últimos 20 anos, desenvolvemos uma **governança de referência** que orchestra a nossa evolução



Novo Mercado da B3

Única do segmento simultaneamente presente no ISE e no ICO2

Conselho com 50% dos membros independentes

Três Comitês de Assessoramento vinculados ao Conselho:

- Pessoas e Cultura
- Estratégia e Sustentabilidade
- Auditoria.

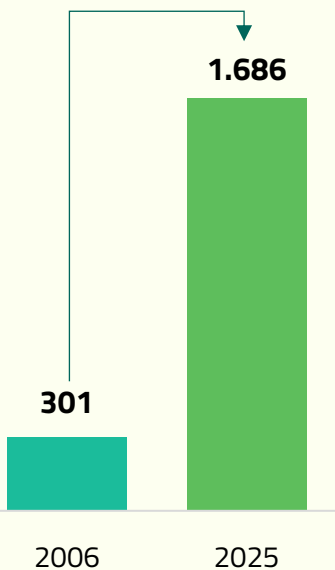
Destaque no Troféu Transparência da ANEFAC

Sustentabilidade é tese de alocação de capital: entregamos retorno aos nossos acionistas acima do custo do capital

Receita Líquida

R\$ milhões

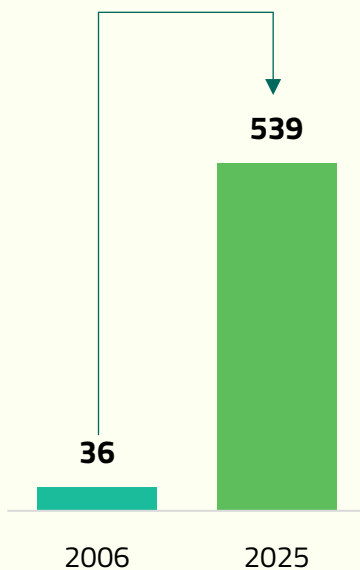
CAGR + 9,5%



EBITDA Ajustado

R\$ milhões

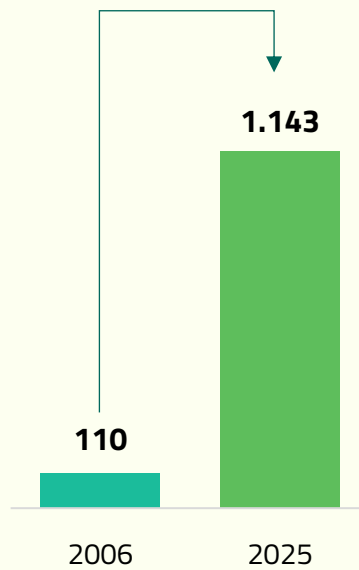
CAGR + 15,2%



Valor adicionado

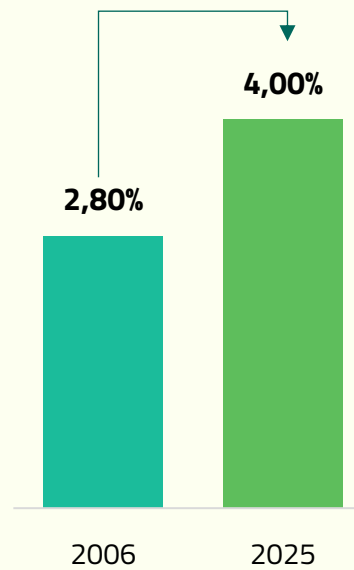
R\$ milhões

CAGR + 13,1%



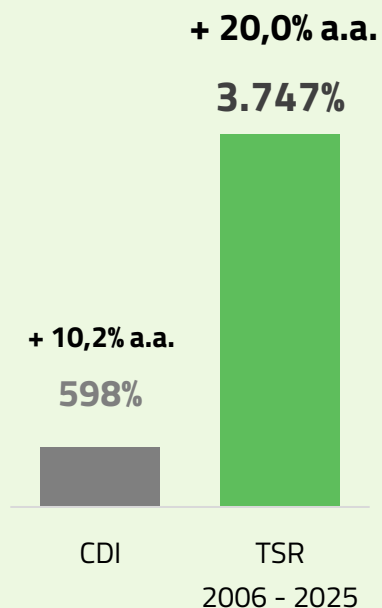
Market share de papelão ondulado no Brasil

+ 1,2 p.p.



Retorno Total ao Acionista (TSR)

2006 - 2025



Nossa geração de valor alcança toda a cadeia...



... e é percebida pelos **diversos públicos** do nosso ecossistema

Única indústria de capital aberto a receber as

4 certificações

Pesquisa de Partes Interessadas da Humanizadas

Mais de

1.100

respondentes

Manutenção do

Rating A

ÍNDICE DE SATISFAÇÃO

89%

Best for Humanity
Certified by Humanizadas

83%

We care for Well-Being
Certified by Humanizadas

93%

We care for Stakeholders
Certified by Humanizadas

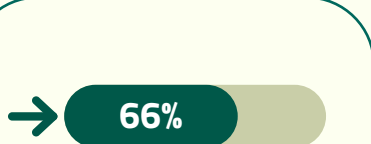
96%

We care for Customers
Certified by Humanizadas

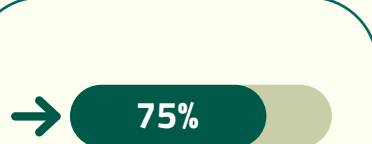
Em 2025, **cumprimos antecipadamente** dois de nossos compromissos para 2030



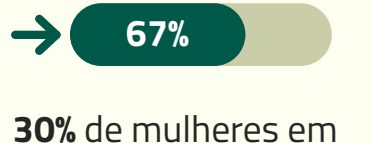
Aumentar em 20% o balanço positivo para o clima entre emissões e remoções de Gases de Efeito Estufa (GEE).



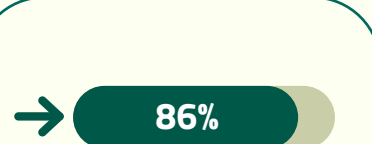
Zero acidente de trabalho com afastamento.



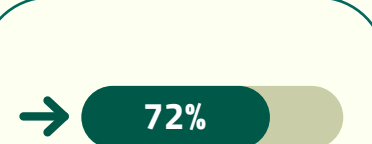
40% de mulheres no **quadro funcional.**



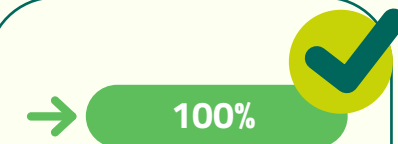
30% de mulheres em cargos de **liderança.**



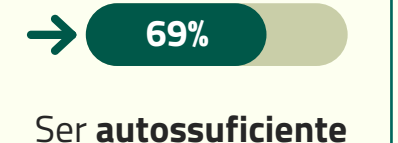
Reduzir 30% do uso específico de água.



Zerar o envio de resíduos **não perigosos** para aterro.



100% de energia **renovável** em todos os negócios.



Ser **autossuficiente** em geração de energia renovável.



Irani Day **2026**

Relatório de
Informações
Financeiras
Relacionadas à
Sustentabilidade
IFRS S1 e S2

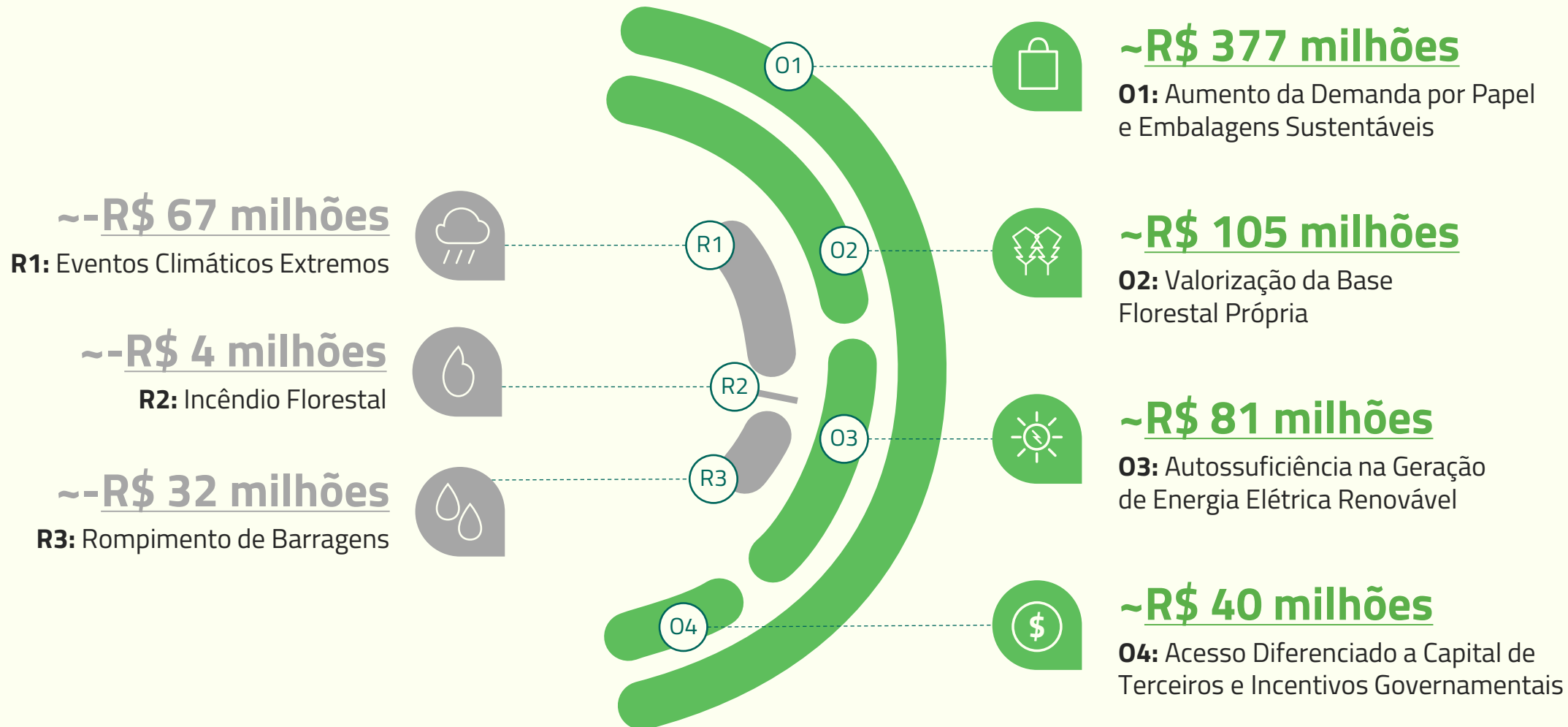


RANI
B3 LISTED NM

Consistente com a nossa estratégia,
somos a **terceira empresa brasileira** a publicar o
Relatório de Informações Financeiras Relacionadas
à Sustentabilidade (IFRS S1 e S2).



As oportunidades superam os riscos nas questões climáticas



Irani Day 2026

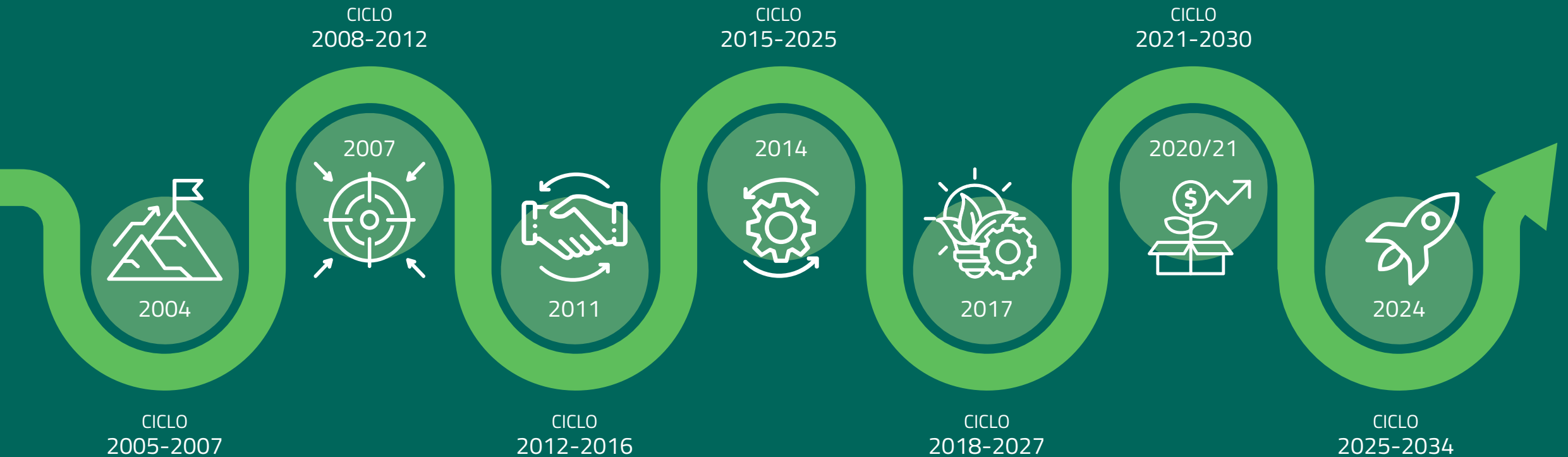
Sustentados
pela nossa **história**
e atraídos pelo **futuro**,
buscamos maior
relevância.



RANI
B3 LISTED NM

\\ PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO

A cada três anos, revisitamos nosso planejamento estratégico para garantir o cumprimento de uma **visão consistente de longo prazo**



Reafirmamos o compromisso
com a estratégia que nos trouxe até aqui:

anunciamos o **projeto Gaia XII** e a **Plataforma Neos**

Estamos preparados para o **novo ciclo**

plataforma
gaia

2020-2028



otimização



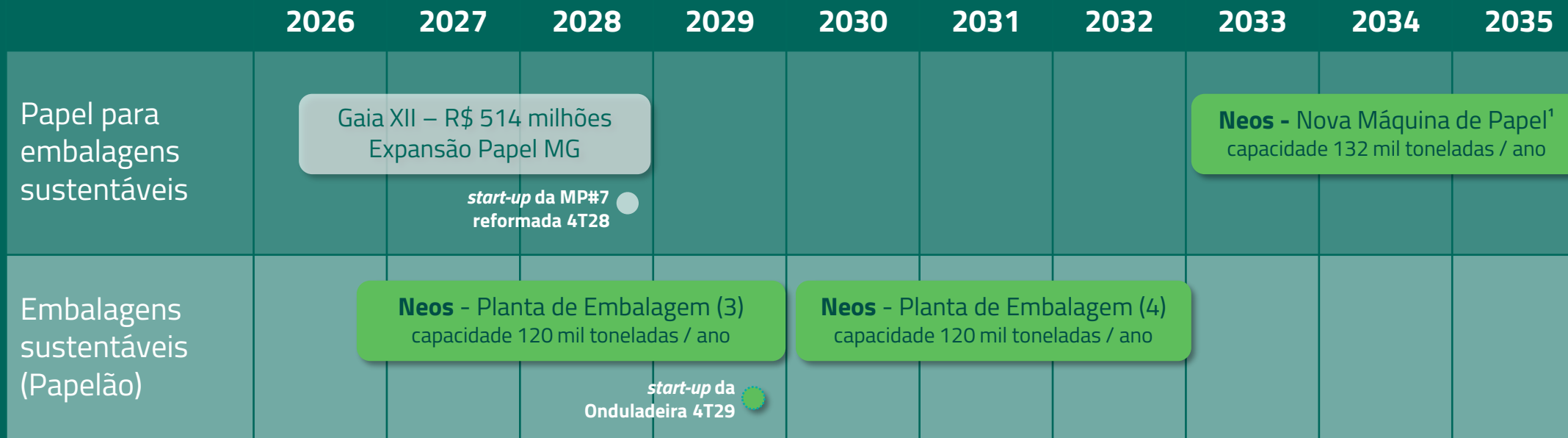
plataforma
neos


2026-2034





crescimento

Seguiremos investindo no que acreditamos:
embalagens sustentáveis e economia circular



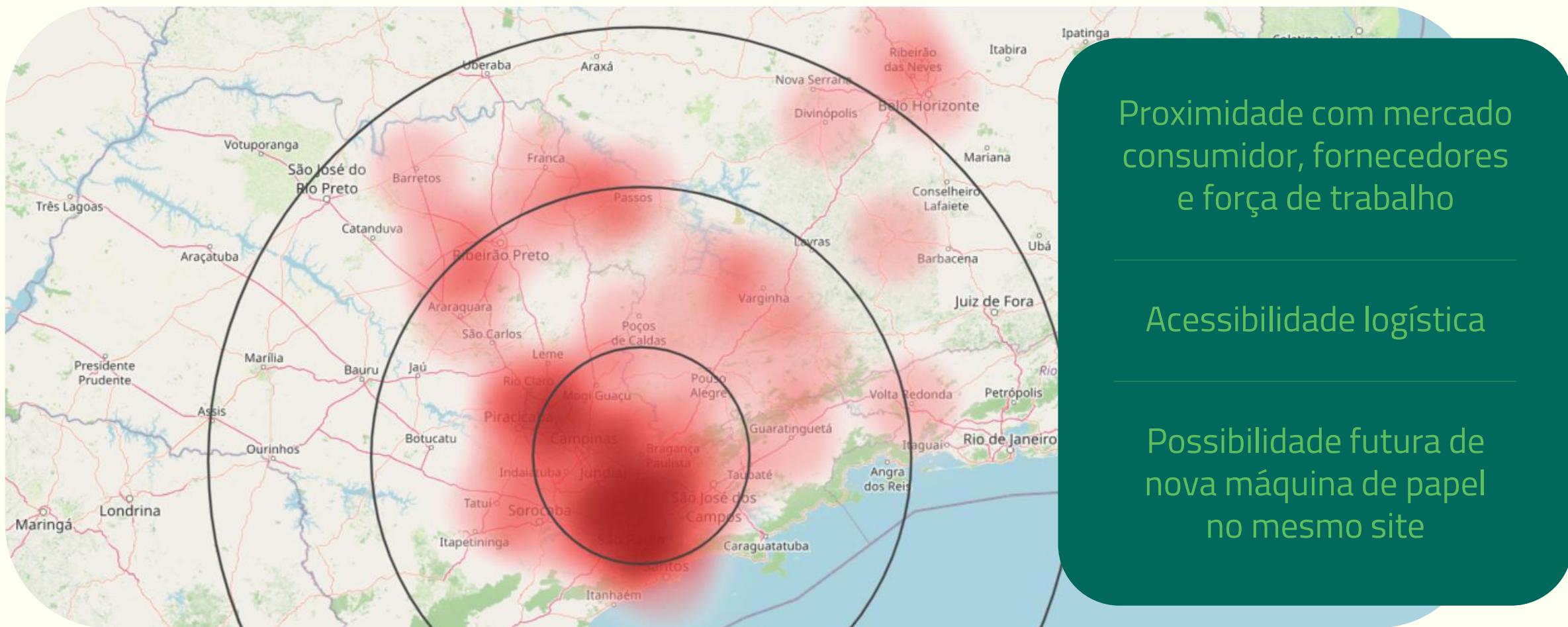
 Investimento aprovado pelo CA em reunião de 27/05/2026

 Conceito aprovado pelo CA em reunião de 27/05/2026
 Investimentos em estudo

Disposição temporal dos projetos de Neos considera a manutenção da alavancagem abaixo de 2,50x e execução via geração de caixa e dívidas. Não considera emissão de novas ações.

¹ Originalmente a Plataforma Neos previa a ampliação florestal e da linha de celulose em SC integrada a uma nova Máquina de Papel para produção de kraftliner.

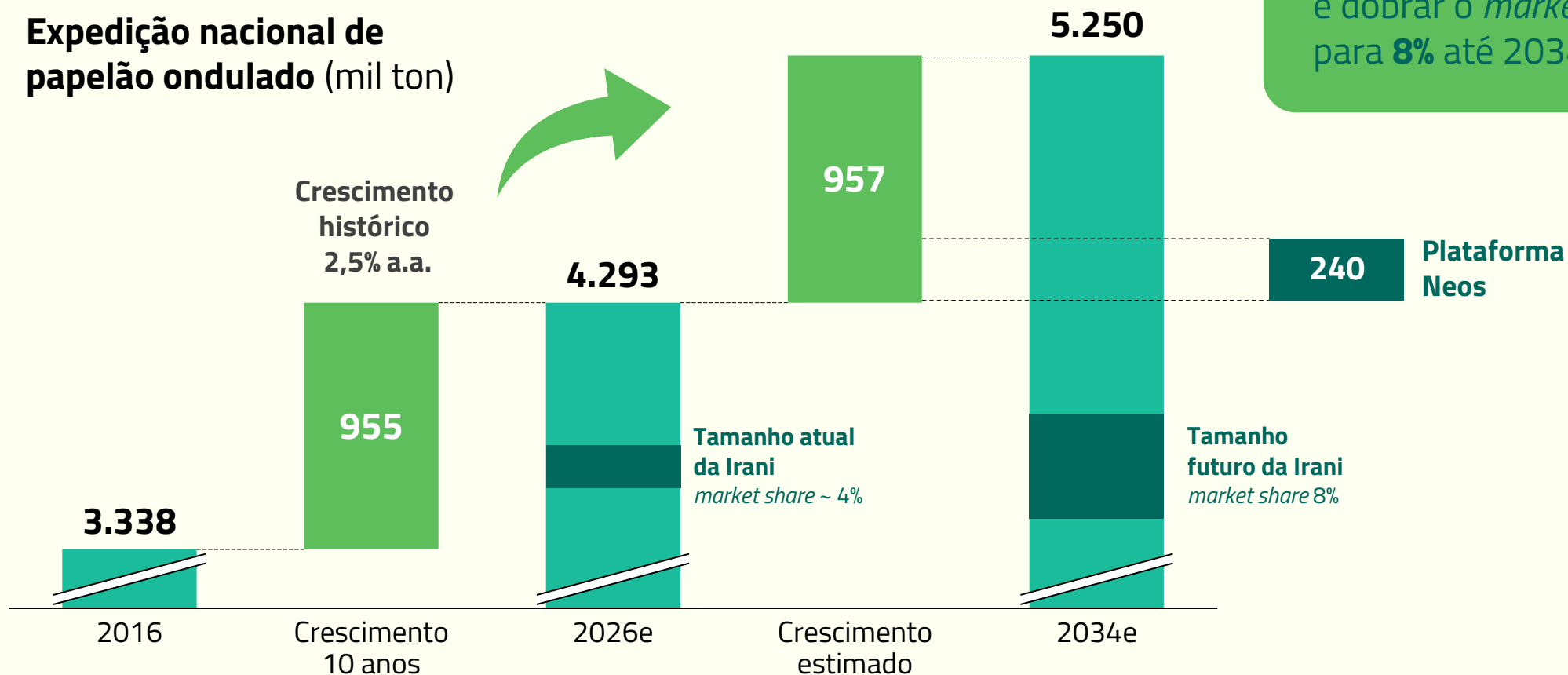
A região do Sul de MG ou Sudeste de SP oferece as condições ideais para a nossa próxima planta de papelão ondulado



Concentração da demanda de papelão ondulado

O crescimento médio histórico do mercado suporta nossa **expansão com geração de valor**

Expedição nacional de papelão ondulado (mil ton)



Nossa ambição é dobrar o *market share* para **8%** até 2034

O setor de embalagens sustentáveis tem **demanda crescente**, com *drivers* claros de sustentabilidade para o futuro

OPORTUNIDADE 1
S1 E S2

Aumento da demanda por papel e embalagens sustentáveis

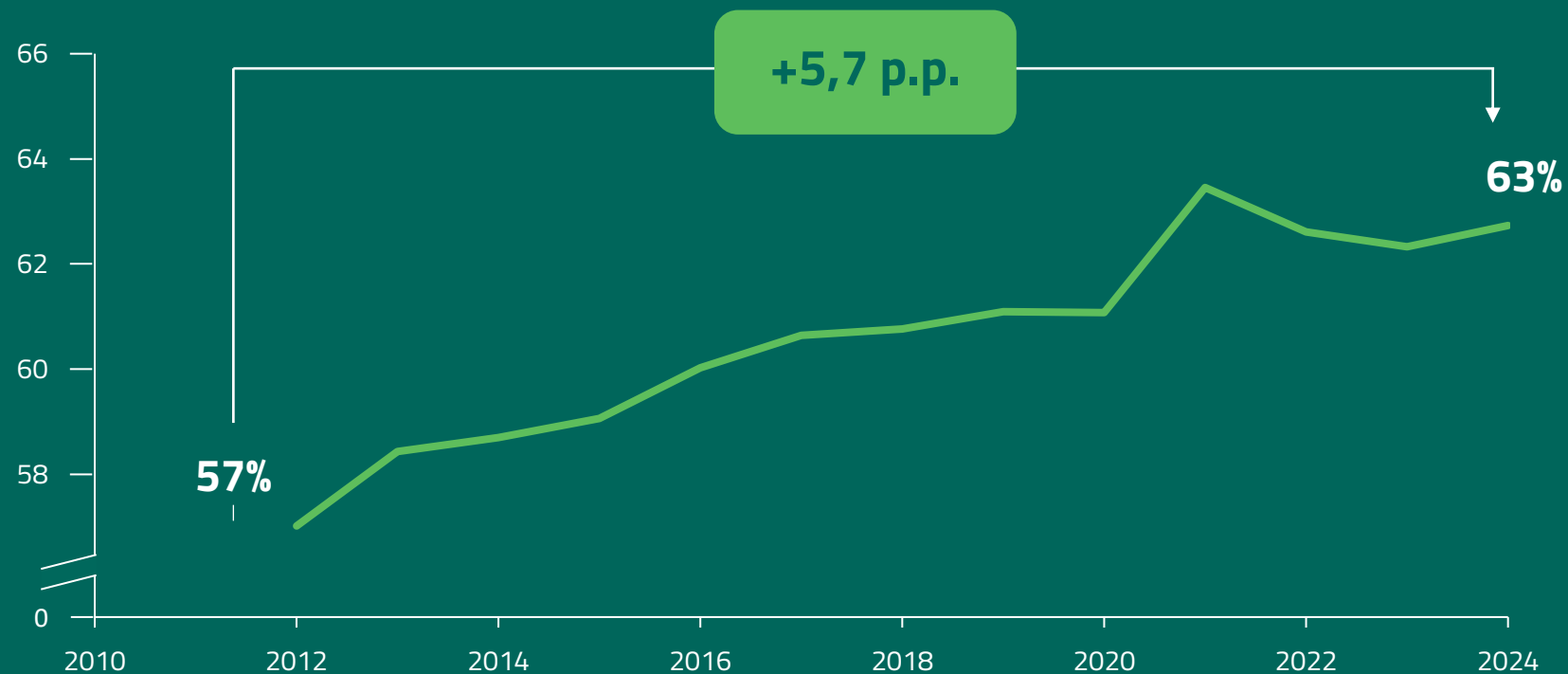
Produção e exportação de alimentos, em especial proteínas animais

Demanda crescente por soluções sustentáveis para as embalagens

Crescimento do *e-commerce*

Estamos em uma indústria de capital intensivo, com **tendência de concentração no longo prazo**, com poucos vencedores

Participação de mercado dos 10 maiores players de papelão ondulado



Existem **fatores estruturantes** desafiadores que reforçam esta tendência

Capex
elevado

Ciclos longos
de execução

Capacidade
de inovação

Reforma
tributária

Retorno
sobre o
capital
investido
(juros altos)

Possuímos vantagens competitivas estruturais **difíceis de serem replicadas,** para superarmos os desafios e capturarmos as oportunidades



Plantas
modernizadas



Geração própria
de **energia renovável**



**Pessoas motivadas,
engajadas e com orgulho**



Excelência
na execução
de projetos



Florestas próprias



Foco DO Cliente
como diferencial



Acesso ao mercado de capitais

Com relações de valor, transformamos a vida das
pessoas com atitudes e soluções sustentáveis
gerando **prosperidade compartilhada**

Irani Day **2026**

Negócio Embalagem

Lindomar Lima

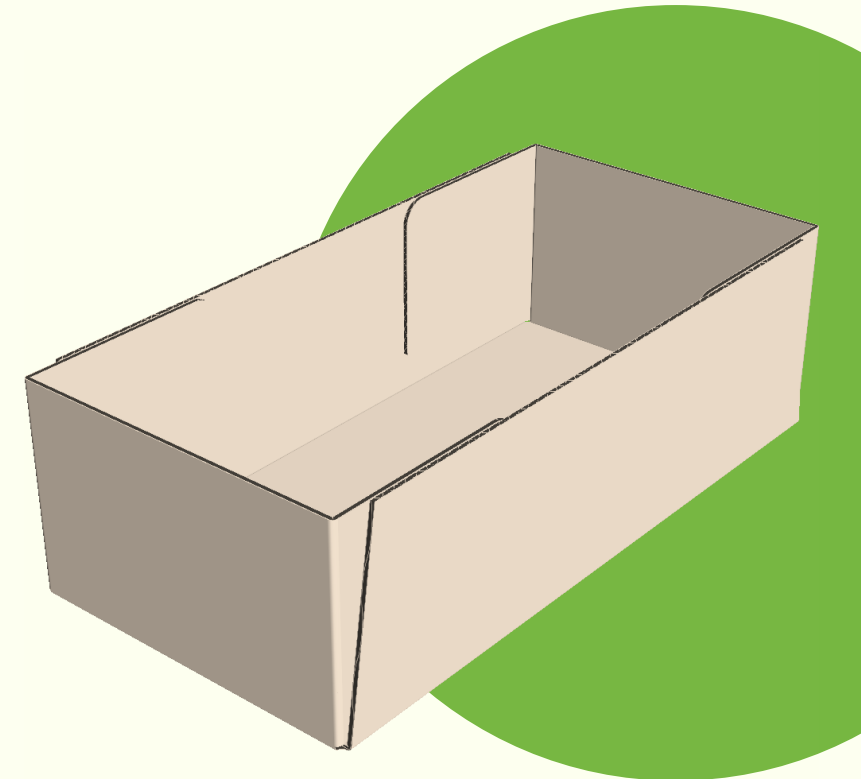
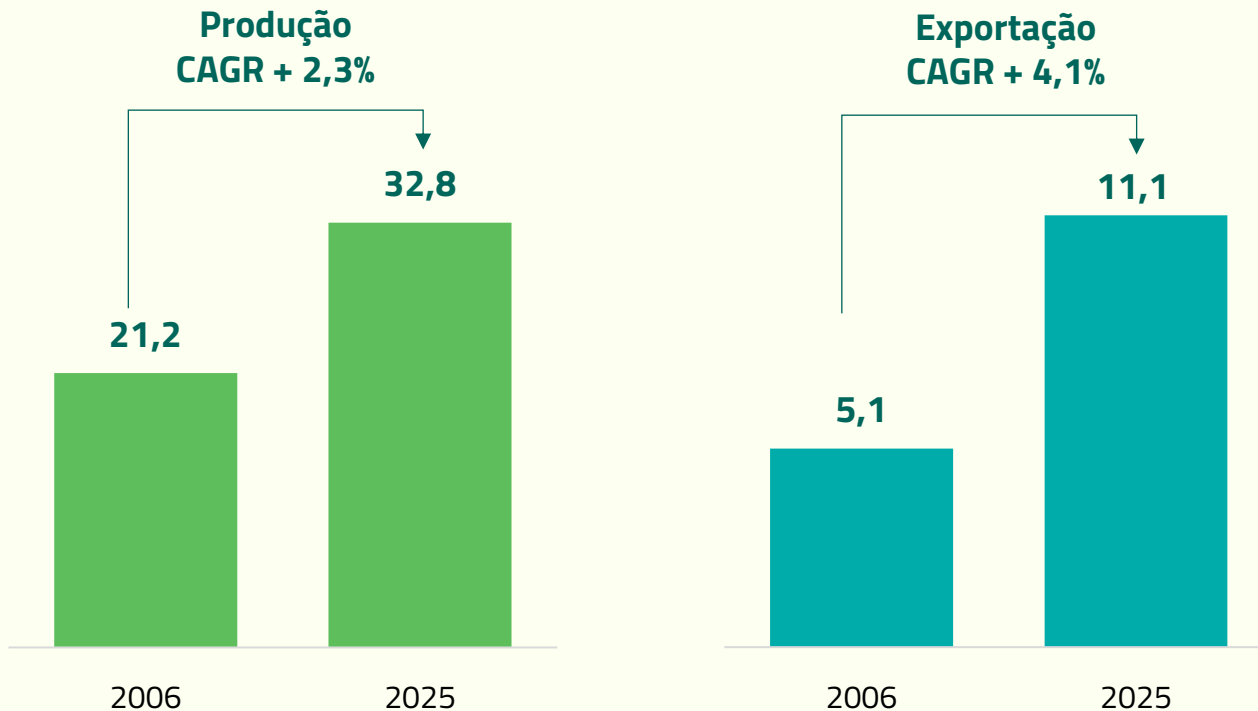
Diretor do Negócio Embalagem



RANI
B3 LISTED NM

O crescimento da produção e exportação de alimentos, especialmente proteínas animais, é um vetor relevante para a demanda por papelão ondulado

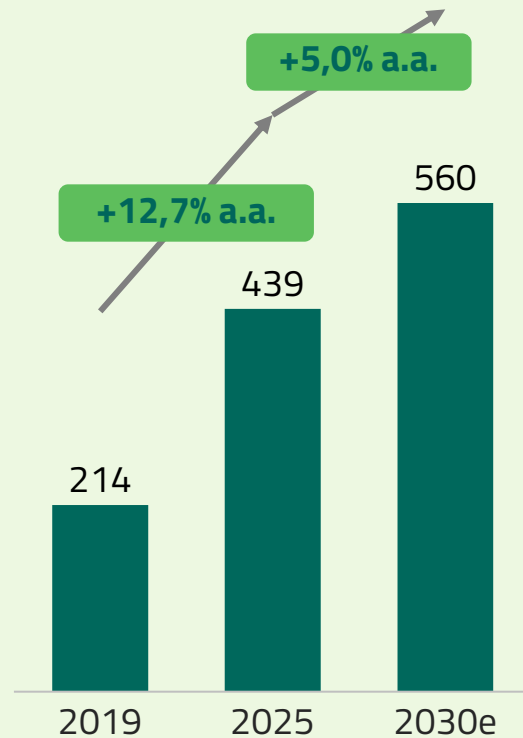
Volume brasileiro de carne bovina, suína e de frango (milhões de toneladas)



O avanço do e-commerce **cria demanda estrutural em cadeia** por embalagens de PO e reforça oportunidade de crescimento do setor

Número de pedidos *via e-commerce* no Brasil

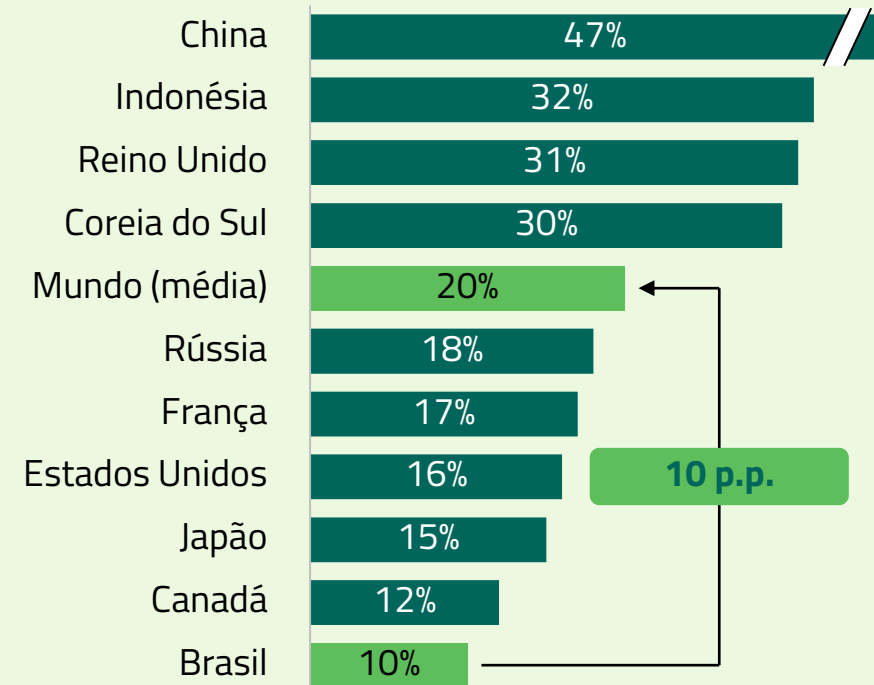
Milhões



Fontes: Abcomm/Abiacom; Mobiloud.

Gap de 10 p.p. em relação à média global

% de penetração do e-commerce no total do varejo



O mercado de embalagens está em evolução e seguimos como **protagonistas** dessa transformação

De um insumo na
linha produtiva



Para uma
solução
completa
construída
em parceria



Nossos diferenciais competitivos nos habilitam para crescer e **duplicar nossa participação de mercado**



Foco DO Cliente

Nos posicionamos ao lado do cliente para identificar oportunidades reais



P&D com Rentabilização

Pesquisa, desenvolvimento e reengenharia que geram retorno concreto



Inteligência de Mercado

Decisões orientadas por dados, antecipando tendências e movimentos



Time Qualificado

Pessoas preparadas, engajadas e protagonistas dessa jornada

Fazemos negócio com **Foco DO Cliente:** antecipamos
necessidades e **construímos soluções de valor**

Com a interface ampliada geramos valor além do relacionamento comercial



Nossa experiência é compartilhada contribuindo para a **prosperidade dos nossos clientes.**

Case:
Sulita

Apoiamos nosso cliente na **identificação e evolução de suas práticas sustentáveis**, conectando cada passo às grandes agendas globais e inspirando a construção de um futuro mais sustentável e responsável.



Com P&D integramos ciência e engenharia,
transformando tecnologia de embalagem em
vantagem competitiva para nossos clientes

Link para o vídeo: <https://youtu.be/SXPuedNORrw>

Cada solução desenvolvida com o cliente gera **impactos concretos** no negócio dele e no mundo



CLIENTE A

Alteração de formato
da embalagem



Redimensionamento
da área líquida



Ganhos
compartilhados



+3,5 ton

expedidos por
caminhão

6,3 tCO₂e

de potencial de redução
de emissões por ano*

A reengenharia entrega **ganhos mensuráveis:** mais eficiência e menor custo para os clientes.

CLIENTE B

1 Revisitar

Produto + processo aplicando inteligência

2 Otimizar

Manter funcionalidades com menos material aplicado

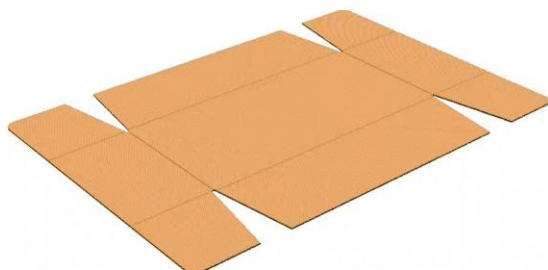
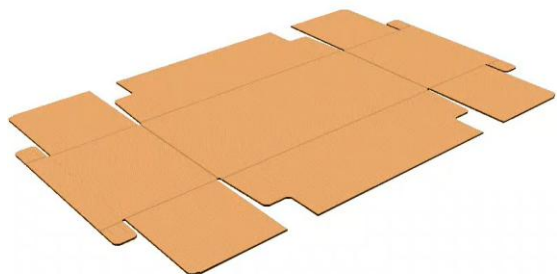
3 Ganhar

Produtividade, ocupação e rentabilidade

4 Reduzir

Custo total, material aplicado e emissões de carbono

Mesma cubagem



+20%

de produtividade na linha de montagem do cliente

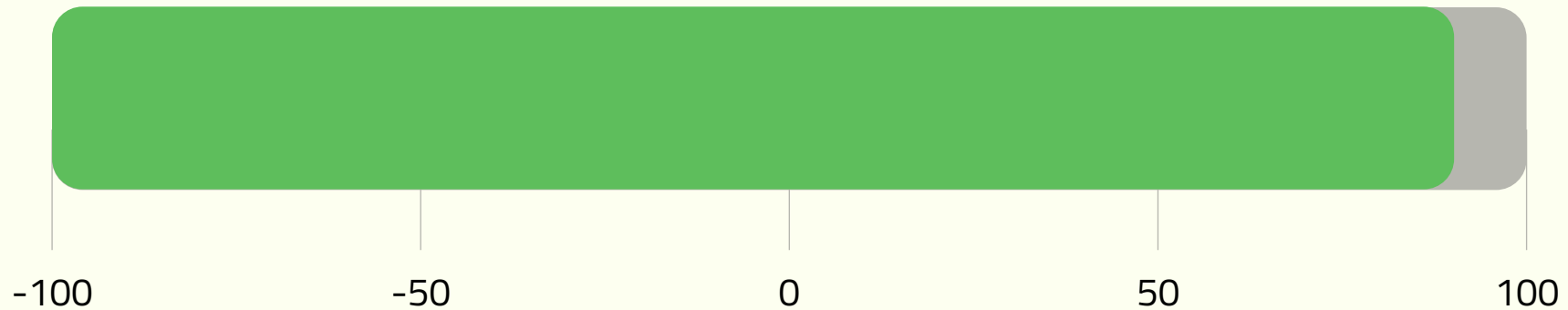
-18%

de quantidade de papelão ondulado aplicado

Ganha-ganha dos benefícios financeiros

E a opinião do cliente confirma a **força das nossas relações** e a consistência da experiência Irani

NPS
clientes de
embalagem



Irani Day **2026**

Negócio **Papel**

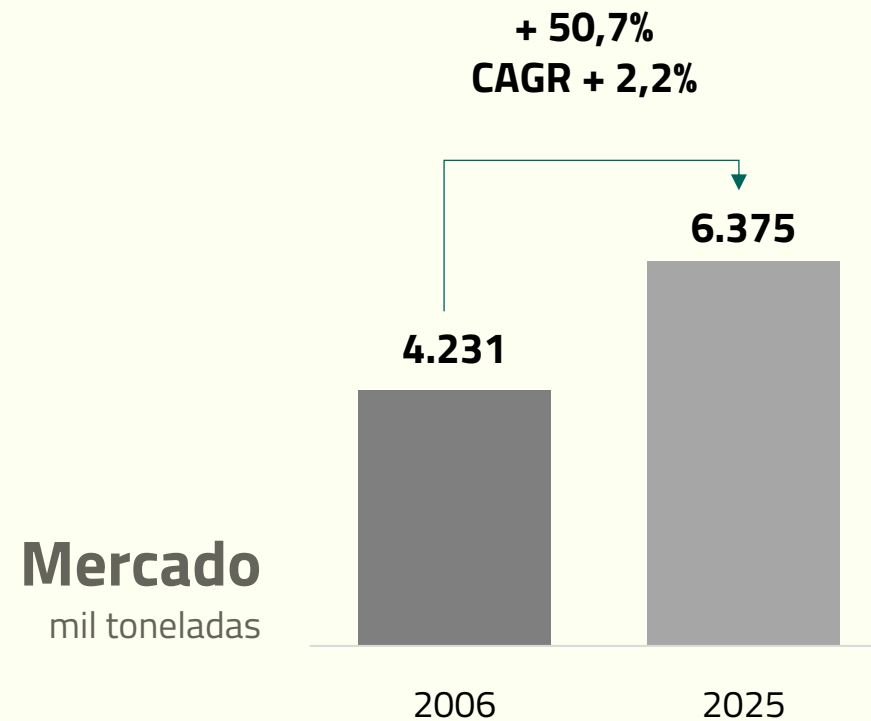
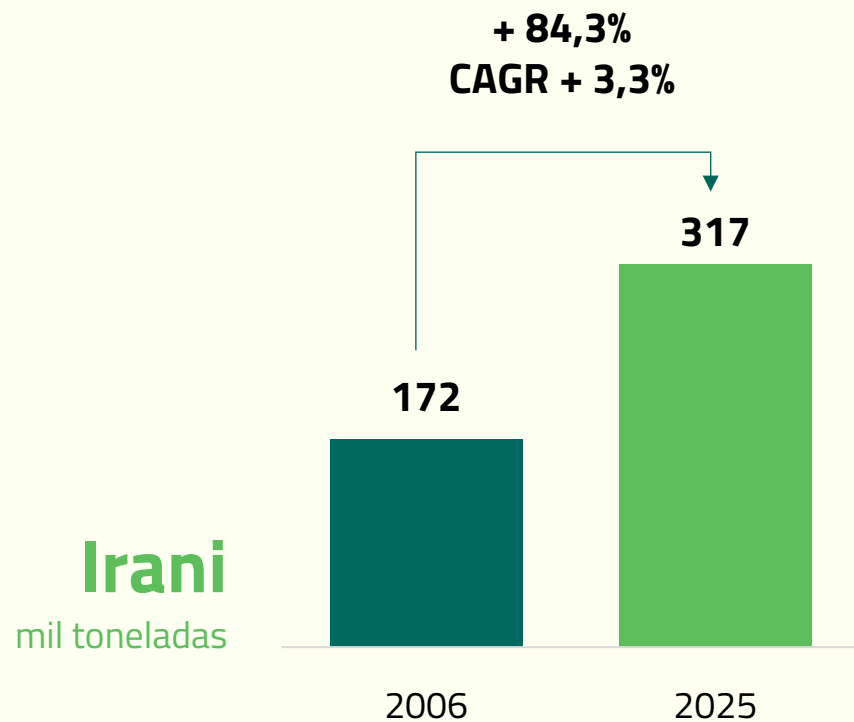
Henrique Zugman

Diretor dos Negócios Papel e Florestal



RANI
B3 LISTED NM

Historicamente crescemos em **ritmo superior** ao mercado



Nosso portfólio de papéis atende diferentes aplicações e demandas do mercado

Florestas plantadas



Reciclagem de aparas



Papéis com gramaturas de 30 a 200 g/m²



Papéis flexíveis
104 mil toneladas em 2025



Certificados para **contato seguro com alimentos** usados em **panificação**



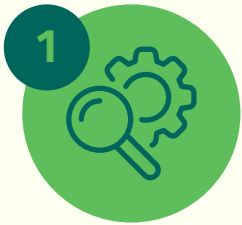
Com **estrutura e resistência** para **sacos de delivery** e **sacolas para varejo**

Papéis rígidos
213 mil toneladas em 2025



Alta performance para **conversão em ondulado**

Oferecemos soluções completas que geram valor para o cliente e fortalecem **parcerias duradouras**



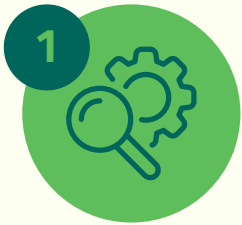
P&D

Inovação e desenvolvimento contínuo em parceria com nosso cliente

Link para o vídeo: <https://youtu.be/yNHqhjAO7KQ>

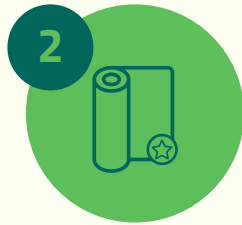


Oferecemos soluções completas que geram valor para o cliente e fortalecem **parcerias duradouras**



P&D

Inovação e desenvolvimento contínuo em parceria com nosso cliente



Qualidade e performance

Alto desempenho técnico gerando percepção de valor

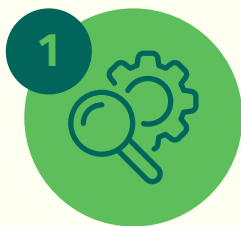


Foco DO Cliente

Nos posicionamos ao lado do cliente para identificar oportunidades reais

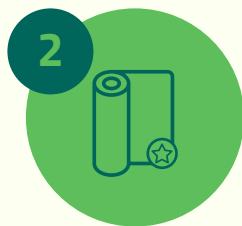
Link para o vídeo: <https://youtu.be/kZ92Hu0vfpE>

Oferecemos soluções completas que geram valor para o cliente e fortalecem **parcerias duradouras**



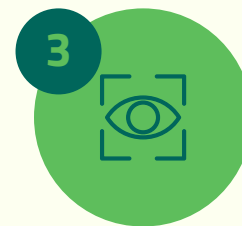
P&D

Inovação e desenvolvimento contínuo em parceria com nosso cliente



Qualidade e performance

Alto desempenho técnico gerando percepção de valor



Foco DO cliente

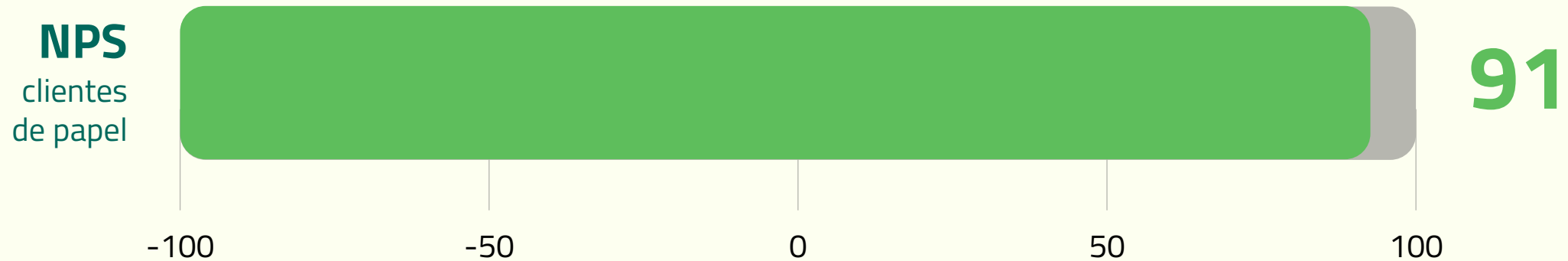
Nos posicionamos ao lado do cliente para identificar oportunidades reais



Alianças sólidas

Política comercial estável e confiança de fornecimento

E a opinião do cliente confirma a **força das nossas relações** e a consistência da experiência Irani



Irani Day 2026

Gaia XII – Expansão da Unidade Papel MG



RANI
B3 LISTED NM

Os papéis produzidos na **MP#7**, máquina de papel da unidade de MG, são destinados para a Embalagem SP

A MP#7 teve seu *start-up* em 1980

A unidade Papel MG foi adquirida pela Irani em 2013

A qualidade dos papéis produzidos afeta diretamente o desempenho da Unidade de Indaiatuba



Disciplina na alocação de capital para maximizar a eficiência e retorno

4 RETORNO FINANCEIRO



Taxa de Retorno (TIR)
acima do Custo de Capital (WACC)

3 SUSTENTABILIDADE



Aumento na reciclagem de aparas



Redução no consumo específico de água e efluentes



Redução nas emissões de CO₂e

2 EFICIÊNCIA



Aumento na produção



Redução do custo do vapor e energia



Melhora na qualidade do papel



Ganho de *performance* no papelão

1 INVESTIMENTOS



Capex bruto
R\$ 514 mi

Capex líquido
R\$ 453 mi

Troca da caldeira de gás natural por biomassa: um dos passos mais importantes do nosso Plano de Descarbonização

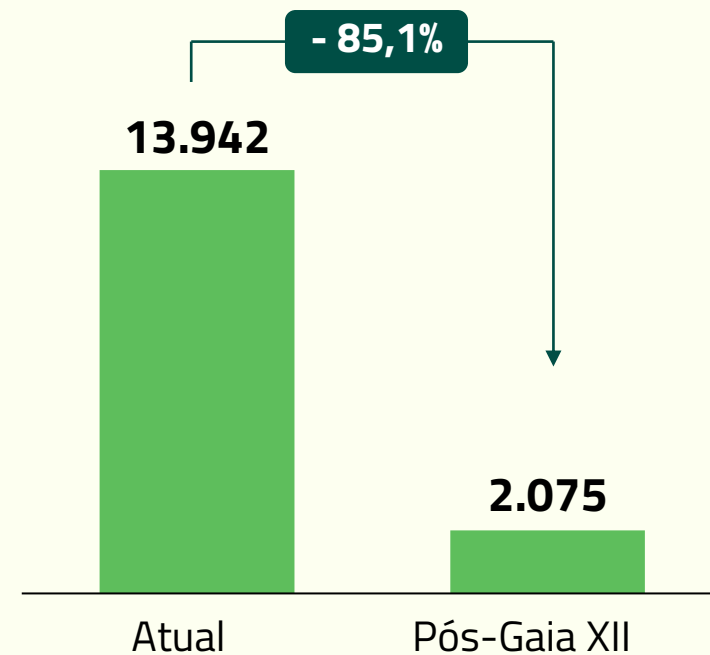
OPORTUNIDADE 3 S1 E S2

This project contributes to the opportunity for self-sufficiency in renewable energy generation

Projeto com potencial para ser elegível à metodologia para geração de créditos de carbono

Emissões da caldeira atual x futura

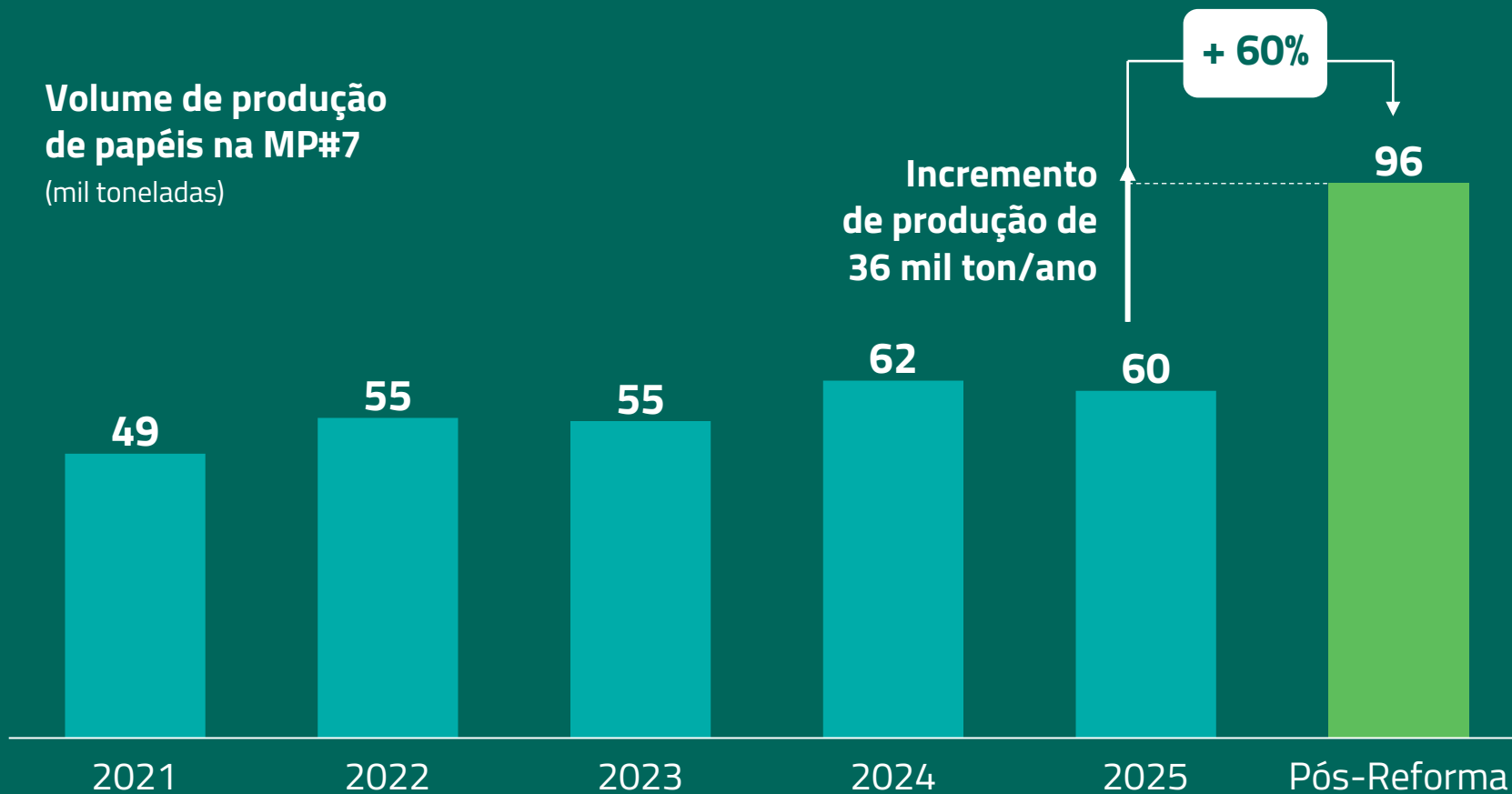
Em ton CO₂e /ano



Nota: imagem de caldeira ilustrativa.

Novo patamar de **produtividade e qualidade** nos papéis produzidos

Volume de produção de papéis na MP#7
(mil toneladas)



Irani Day **2026**

Gerando **valor**
econômico
diferenciado

André Carvalho

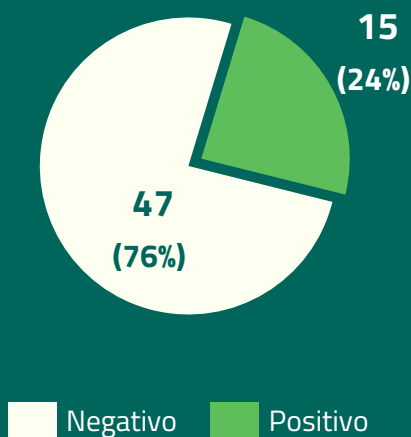
Diretor de Administração, Finanças e RI



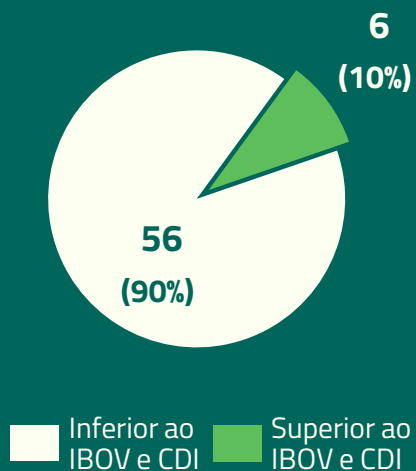
RANI
B3 LISTED NM

Estamos **entre os IPOs de melhor desempenho** na última grande janela de emissões

Dos 62 IPOs realizados em 2020 e 2021, **apenas 15 (24%)** apresentaram **desempenho positivo...**



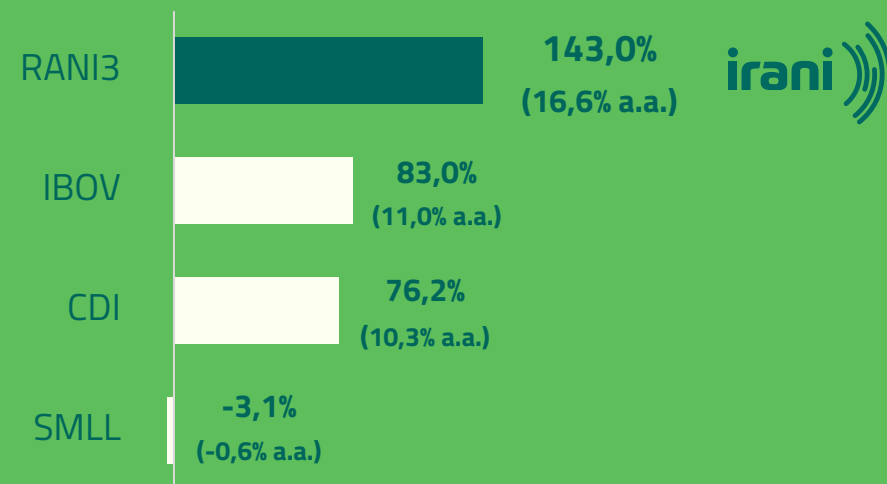
... e apenas 6 (10%) apresentaram **desempenho superior ao índice Ibovespa e ao CDI.**



Retorno Total ao Acionista (valorização + proventos)

De 24/07/2020 até 30/04/2026

O nosso retorno acumulado desde o Re-IPO supera amplamente o desempenho da bolsa

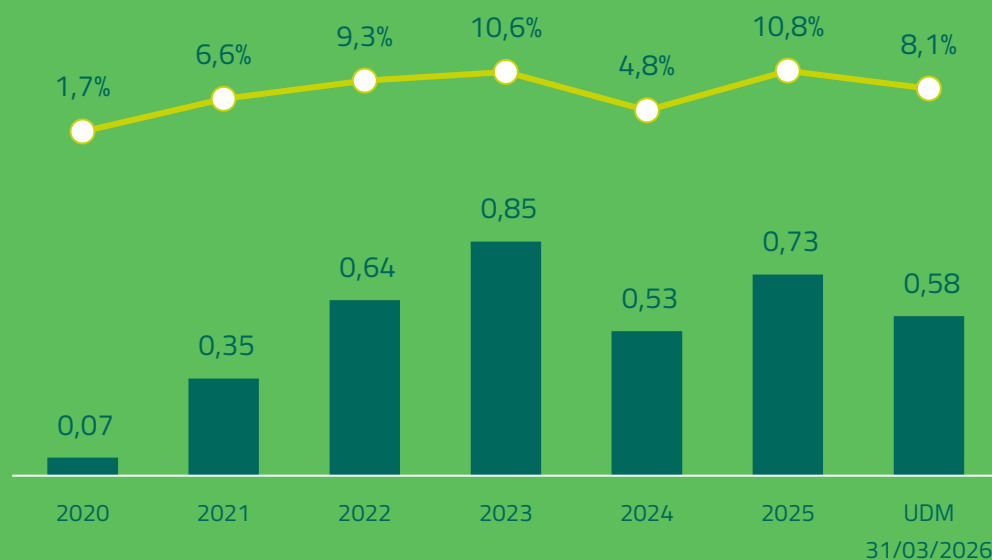


Combinamos dividendos e recompra de ações como instrumentos de remuneração ao acionista

Distribuição de 50% do lucro em todos os anos desde o Re-IPO

Valores em R\$ por ação

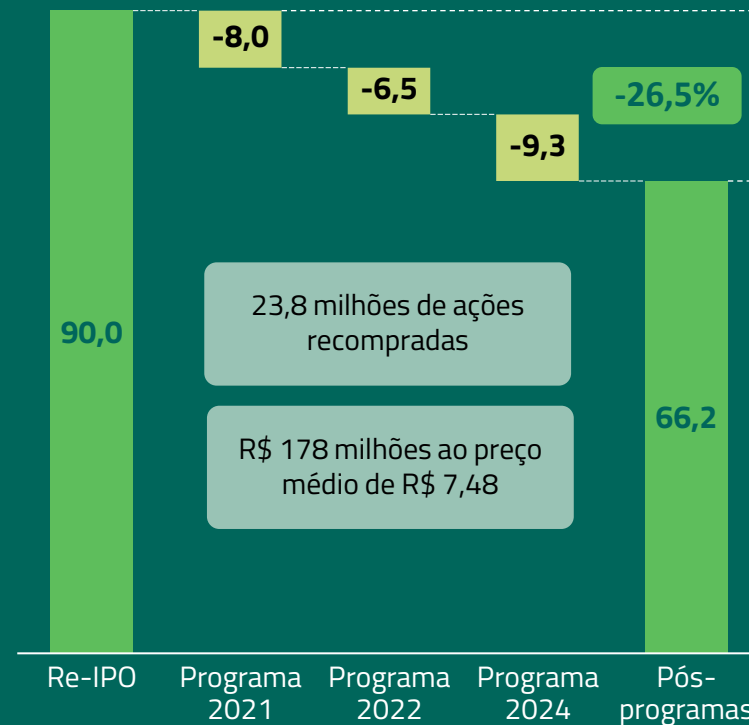
R\$ 3,21 de dividendos pagos por ação desde 2020



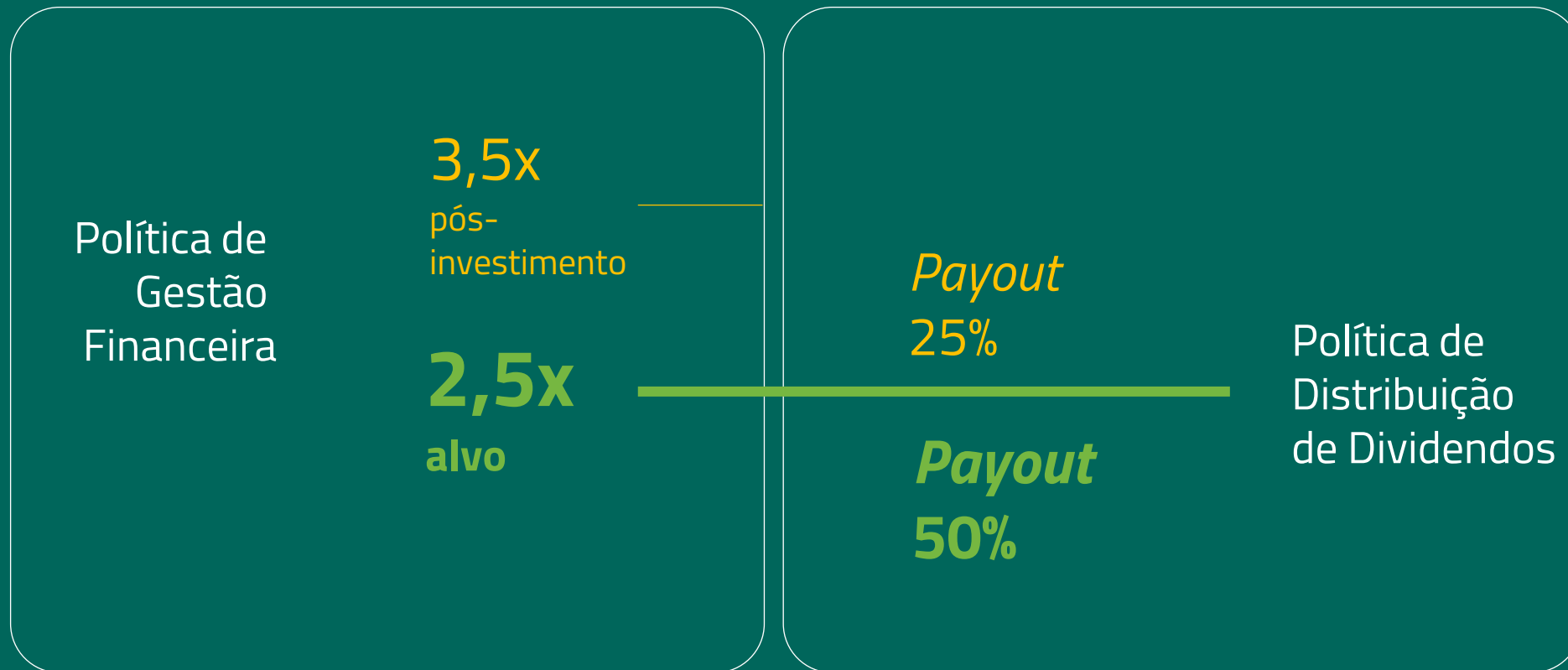
■ Proventos por ação (R\$) ● Dividend Yield (%)

Redução da base emitida no Re-IPO ao longo dos programas de recompra

Valores em milhões de ações



O nível de alavancagem orienta nossa **disciplina de alocação de capital** permitindo conciliar crescimento, retorno ao acionista e segurança financeira

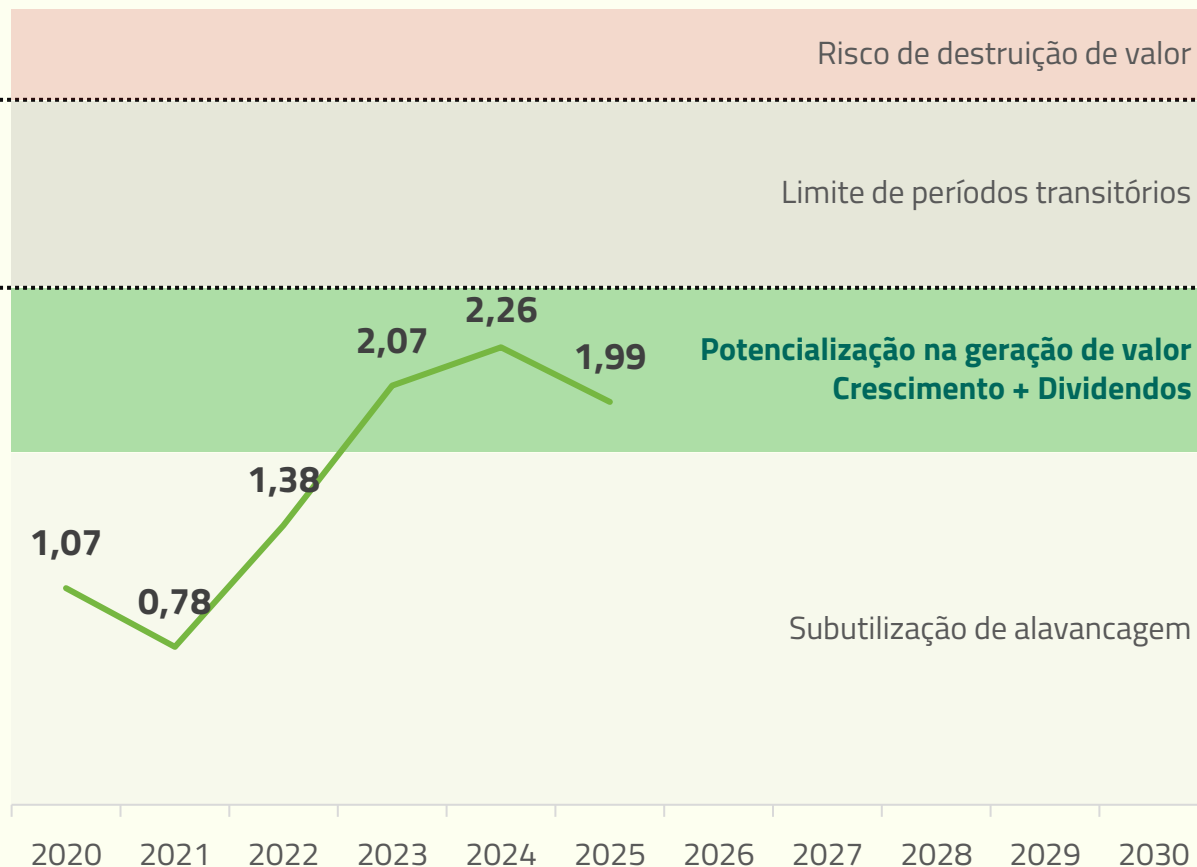


Buscaremos manter **alavancagem em níveis saudáveis, abaixo de 2,5x**, durante e após os investimentos anunciados

Alavancagem: Dívida Líquida / EBITDA Ajustado

Payout 25%
 ↑
Política de Distribuição de Dividendos
 ↓
 Payout 50%

3,5x
 Pós-investimento
Política de Gestão Financeira
2,5x
 alvo



Alavancagem abaixo de 2,50x suportada por:

- Execução faseada de Neos
- Acesso a variadas fontes de financiamento
- Nível de *rating* elevado (AA)
- Disciplina na alocação de capital

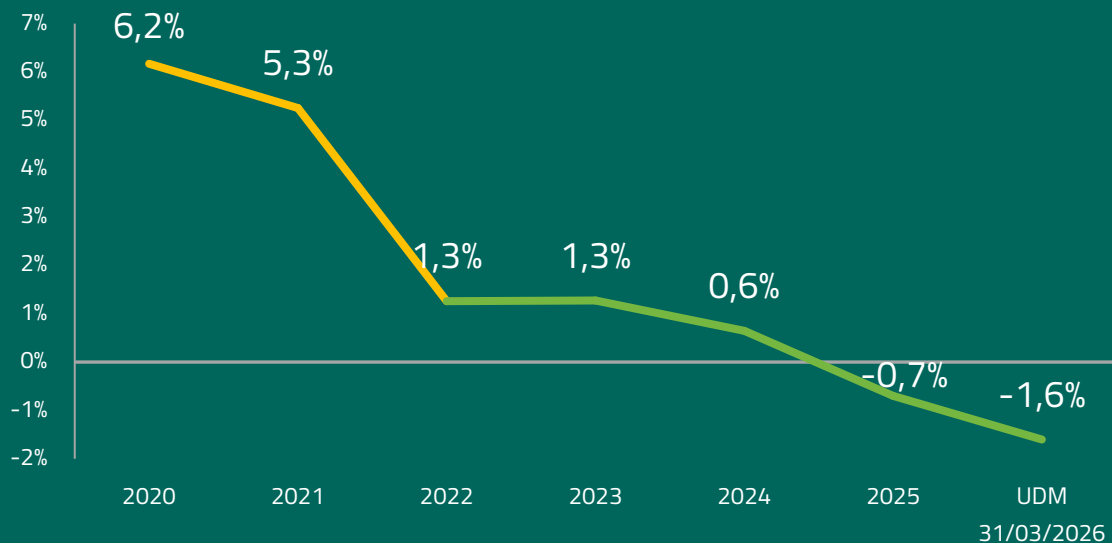


Reduzimos o *spread* da dívida sobre o CDI, levando a uma maior geração de valor para os acionistas



Disciplina de alocação de capital aliada ao constante *liability management* = redução do Kd

Custo médio da dívida (Kd) (em CDI + % a.a.)



Modelo de negócio favorece acesso a linhas com prazo e custo diferenciados

Financiamento Gaia V

Debêntures Verdes Incentivadas - Lei 12.431



15 anos de prazo total

CDI - 1,13% a.a.¹

Financiamento Gaia XI

BNDES FINEM e Mais Inovação

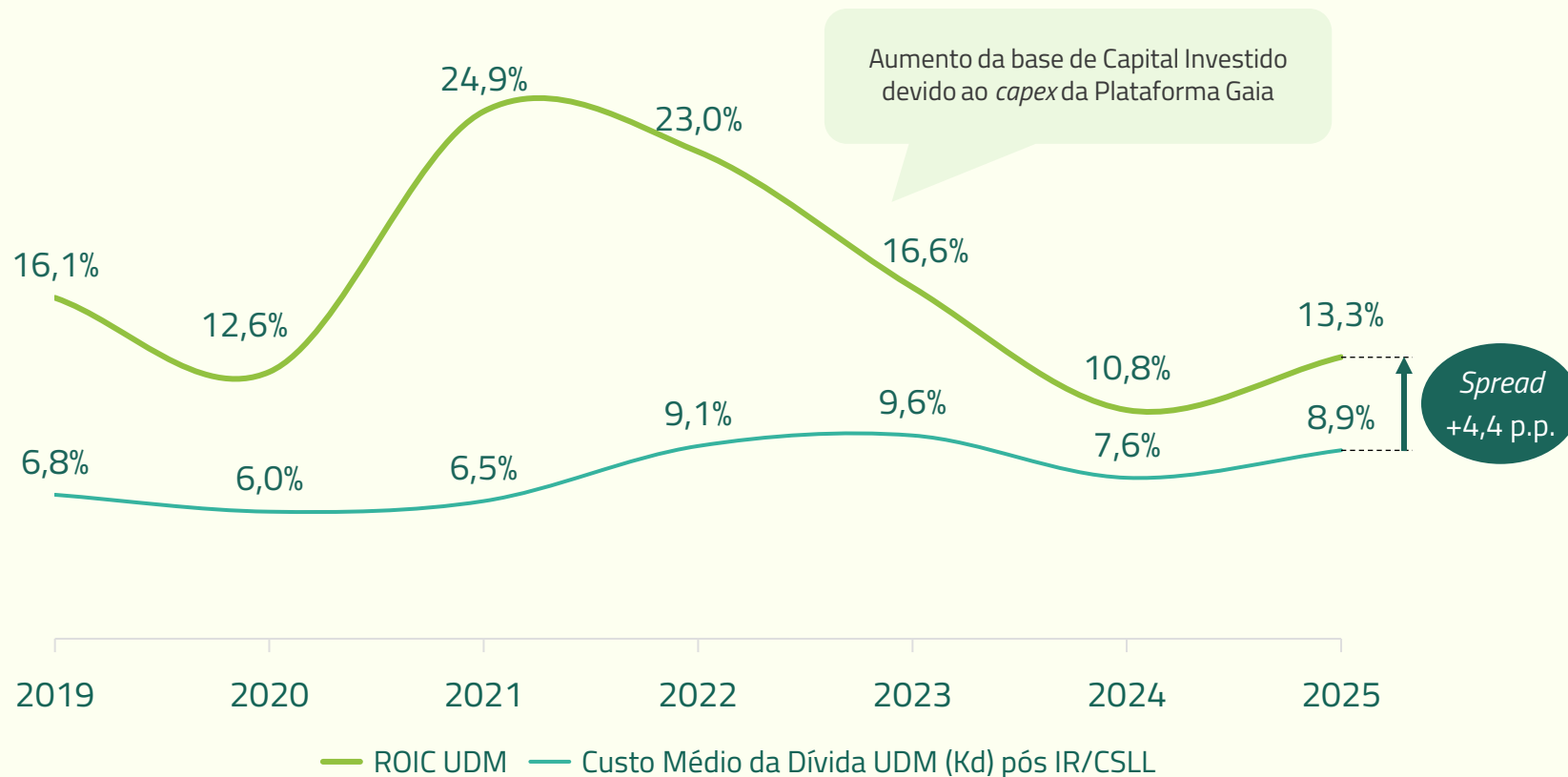


20 anos de prazo total

TR + 2,70% a.a. e Selic + 1,33% a.a.

¹ Considerando swap troca de taxa da operação

Nosso retorno sustenta o **crescimento futuro**



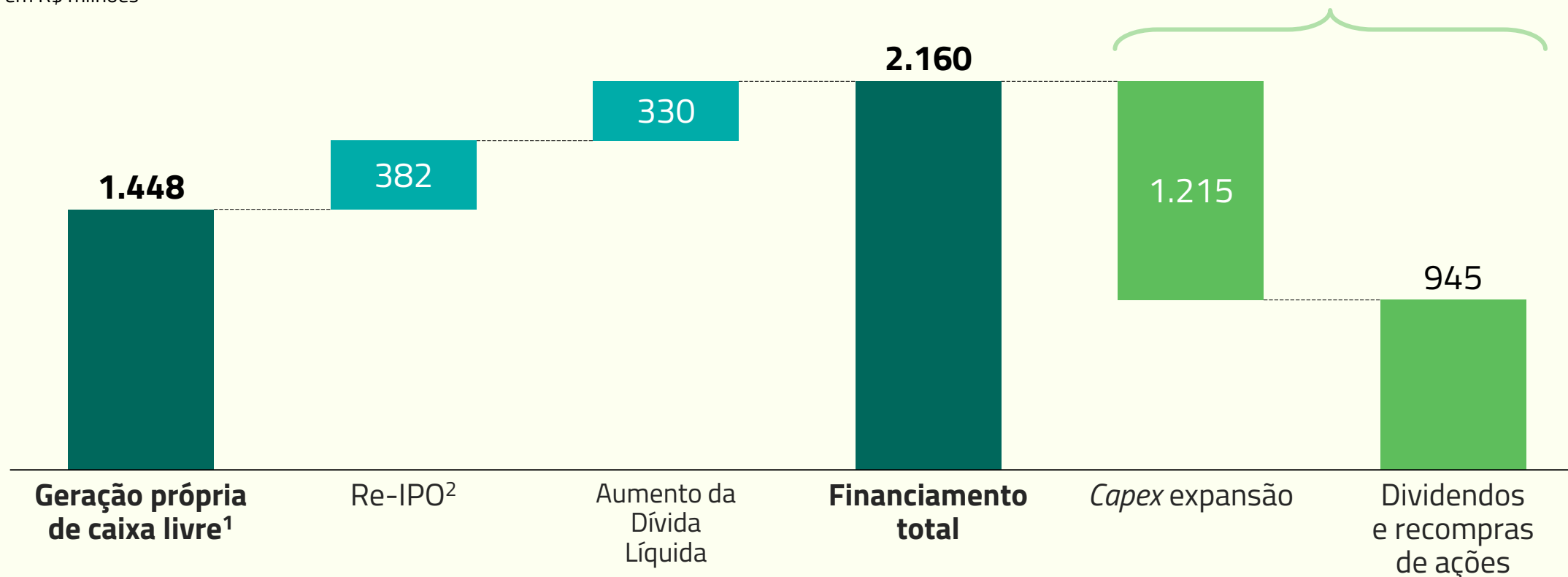
O retorno gerado com Gaia **sustenta e garante robustez para o crescimento projetado com Neos**

Acesso a linhas de menor custo e ciclo de redução da Selic **reduzem o Kd, aumentando a geração de valor (EVA)**

Construímos uma trajetória de forte geração própria de caixa, que sustenta nossa estratégia de crescimento aliada a dividendos

Fontes e alocações de capital acumulados de 2020 a 2025

em R\$ milhões

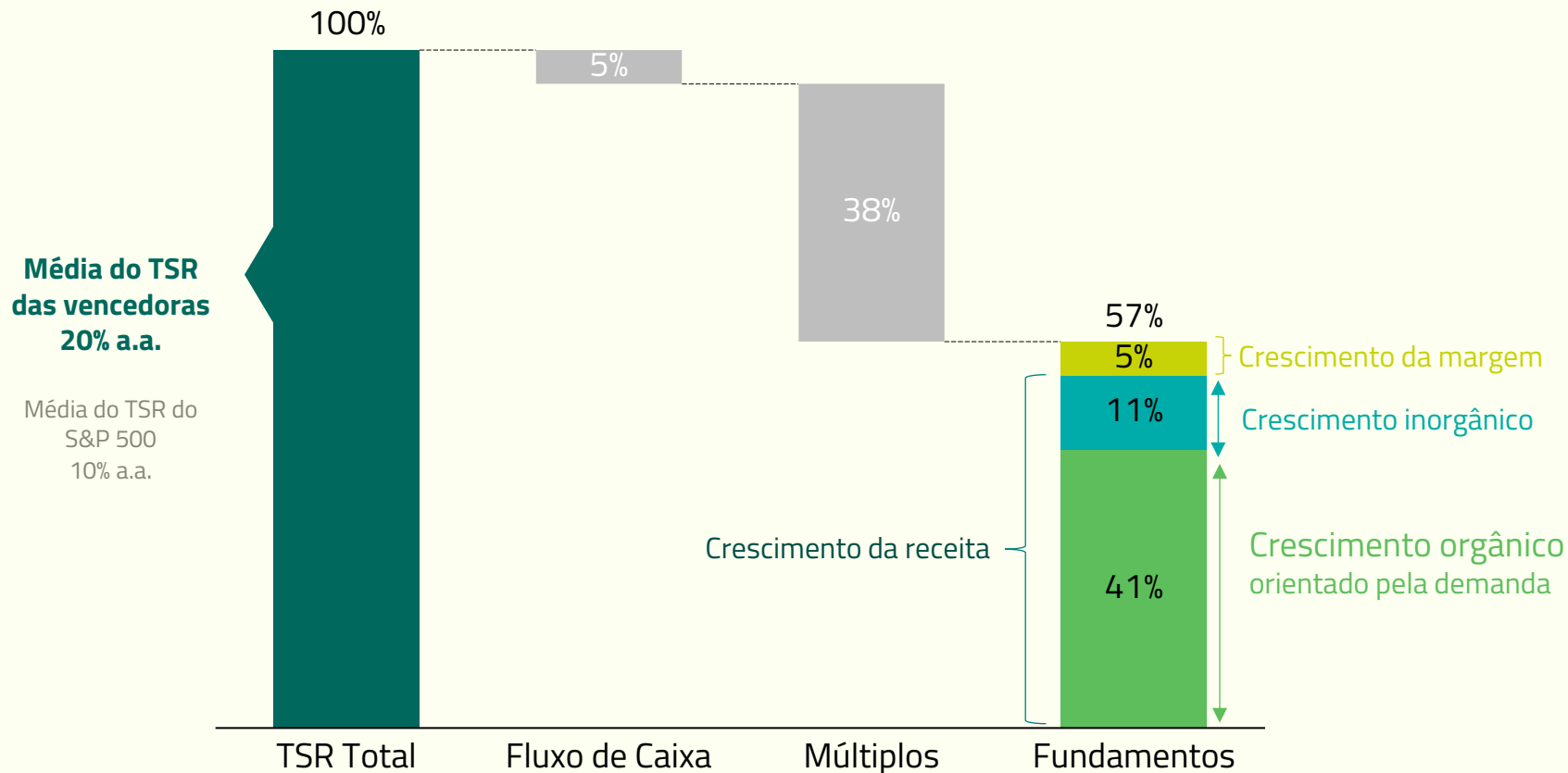


1. Geração própria de caixa após impostos, capex de manutenção, capital de giro e juros.

2. Valor líquido após despesas. Captação bruta de R\$ 405 milhões.

O **crescimento orgânico** orientado pela demanda é o alicerce da geração de retorno ao acionista (TSR)

Decomposição do TSR para empresas "vencedoras" do S&P 500 (% , 2014-2024)



O principal caminho para um TSR sustentável é o **crescimento orgânico com demanda real.**

Nota: "Vencer" refere-se a estar no quartil superior do TSR de 10 anos dentro de um setor, superando o TSR médio do setor em 7 dos últimos 10 anos e fazendo isso em mais de 3 dos últimos 3 períodos móveis de 10 anos. Fonte: CHICAGO BOOTH — Escola de Negócios Booth da Universidade de Chicago. Capital IQ, Análise SSG.

Q&A

**Leia o QR Code e
envie sua pergunta**

Ou, se preferir, levante
a mão para fazer a
pergunta ao vivo



Irani Day 2026

Disclaimer

Esta apresentação pode conter certas afirmações e declarações que expressam crenças e tendências relativas à Irani Papel e Embalagem S.A. ("Irani" ou "Companhia") e suas subsidiárias, que refletem as visões atuais e/ou expectativas da Irani e sua Administração a respeito de seus negócios e eventos futuros que, embora consideradas razoáveis pela Companhia com base em informações públicas, poderão ser incorretas ou imprecisas, ou poderão não se materializar. Isso porque um número de fatores importantes pode causar resultados reais substancialmente diferentes dos planos, objetivos e expectativas expressos nesta apresentação, muitos dos quais estão além da capacidade de controle da Companhia.

As declarações e informações sobre as tendências aqui relatadas não são garantias de desempenho. Esta apresentação não constitui material de oferta para a subscrição ou compra de valores mobiliários da Companhia.



RANI
B3 LISTED NM