

Conteúdo da série “Irani em Foco” (30/01/2026)

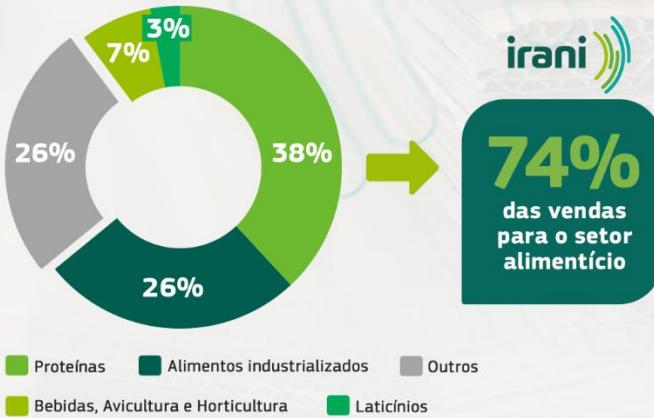


Os principais *drivers* de receita da Irani você já conhece.

Agora, vamos avançar para entender como essas receitas se traduzem na distribuição de vendas no segmento de Embalagens Sustentáveis (Papelão Ondulado).

A maior parte das vendas da Irani são para o **setor alimentício**, um dos mais resilientes da economia

Participação das vendas da Irani por
subsetores nos UDM 3T25 (ton.)



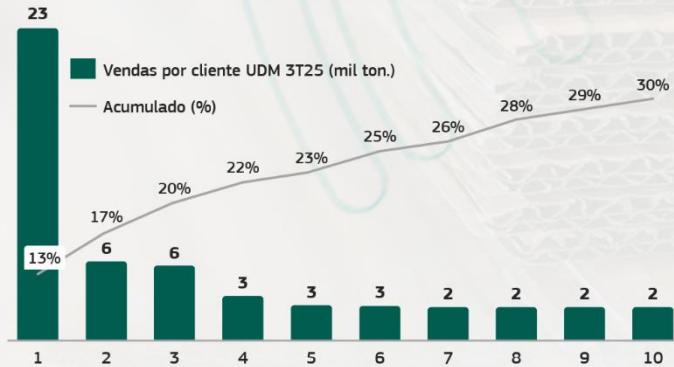
74% das vendas de embalagens sustentáveis da Irani são para o setor alimentício.

Este setor é tipicamente mais resiliente e é impulsionado pela tendência de maior protagonismo do Brasil enquanto produtor de alimentos para o mundo.

Agora, vamos avançar para entender a diversificação da base de clientes.

A Irani apresenta uma base de clientes bem distribuída, com os 10 maiores concentrando apenas 30% do volume de vendas

Vendas por cliente UDM 3T25



Segmento de Embalagens Sustentáveis (Papelão Ondulado), com vendas 100% destinadas ao mercado interno.

A Irani apresenta uma base de clientes diversificada.

O gráfico de vendas por cliente nos últimos doze meses, base 3T25, mostra que os 10 maiores clientes concentram apenas 30% do volume de vendas.

Essa combinação de foco setorial e diversificação de clientes ajuda a explicar a resiliência do negócio de Embalagens Sustentáveis (Papelão Ondulado) da Irani.

Siga acompanhando o Irani em Foco e conheça, ainda mais, os diferenciais da Irani.

UDM representa os últimos doze meses (outubro/24 a setembro/25).

Disclaimer: Este conteúdo não constitui uma recomendação de investimento, tem natureza educativa e informativa. É fundamental ressaltar que o desempenho passado não garante um desempenho futuro.