



suzano

INVESTOR **Day** 2024

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE



Este comunicado contém determinadas afirmações consideradas “declarações prospectivas”, conforme definido na Seção 27A do Securities Act de 1933 e na Seção 21E do Securities Exchange Act de 1934, conforme alterados. Algumas dessas afirmações são identificadas com palavras como “acredita”, “pode”, “poderia”, “seria”, “possível”, “será”, “deveria”, “espera”, “pretende”, “planeja”, “antecipa”, “estima”, “potencial”, “perspectivas” ou “continua”, bem como essas palavras em sua forma negativa, outros termos de significado semelhante ou o uso de datas futuras.

As declarações prospectivas neste comunicado incluem, sem limitação, afirmações relacionadas à declaração ou pagamento de dividendos, implantação das principais estratégias operacionais e financeiras e planos de investimento, direcionamento de operações futuras e fatores ou tendências que afetem a situação financeira, liquidez ou resultados das operações são alguns exemplos de declarações prospectivas. Tais afirmações refletem a visão atual da administração e estão sujeitas a diversos riscos e incertezas. Tais afirmações são qualificadas de acordo com os riscos inerentes e incertezas acerca das expectativas futuras de forma geral, e os resultados reais podem divergir de forma significativa dos resultados antecipados atualmente devido a diversos riscos e incertezas.

Não há garantia de que os eventos, tendências ou resultados esperados realmente ocorram. As afirmações são baseadas em diversas premissas e fatores, que incluem condições macroeconômicas e de mercado, condições do setor e fatores operacionais. Quaisquer alterações em tais premissas ou fatores poderia levar a resultados reais materialmente diferentes com relação às expectativas atuais. A Suzano não assume qualquer obrigação de atualizar quaisquer dessas declarações como resultado de novas informações, eventos futuros ou o que quer que seja, exceto quando exigido expressamente por lei. Todas as declarações prospectivas nessa comunicação são qualificadas em sua integridade por essa advertência.

Adicionalmente, esta apresentação contém alguns indicadores financeiros que não são reconhecidos pelo BR GAAP ou IFRS. Esses indicadores não possuem significados padronizados e podem não ser comparáveis a indicadores com descrição similar utilizados por outras companhias. Nós fornecemos estes indicadores porque os utilizamos como medidas de performance da Suzano; eles não devem ser considerados de forma isolada ou como substituto para outras métricas financeiras que tenham sido divulgadas de acordo com o BR GAAP ou IFRS.





estratégia DO NEGÓCIO



GESTÃO FINANCEIRA



Q&A





estratégia DO Negócio



SER *"BEST-IN-CLASS"*
NA VISÃO DE
CUSTO TOTAL
DE CELULOSE



MANTER A
RELEVÂNCIA EM
CELULOSE



AVANÇAR NOS ELIS
DA CADEIA, SEMPRE
COM VANTAGEM
COMPETITIVA



SER ARROJADO
NA EXPANSÃO
EM NOVOS
MERCADOS



SER PROTAGONISTA
EM
SUSTENTABILIDADE

avenidas



estratégia DO Negócio



SER *"BEST-IN-CLASS"* NA VISÃO DE CUSTO TOTAL DE CELULOSE



MANTER A RELEVÂNCIA EM CELULOSE



AVANÇAR NOS ELÓS DA CADEIA, SEMPRE COM VANTAGEM COMPETITIVA



SER ARROJADO NA EXPANSÃO EM NOVOS MERCADOS



SER PROTAGONISTA EM SUSTENTABILIDADE

avenidas

Atualmente...

Quais são os principais temas para o *case* de investimento da Suzano?

- Alavancas para maior competitividade estrutural
- Perspectivas futuras do setor de papel e celulose
- Estratégia de alocação de capital

Uma cultura focada em **segurança**...

DIRECIONADORES DE CULTURA

Pessoas que
inspiram
e transformam

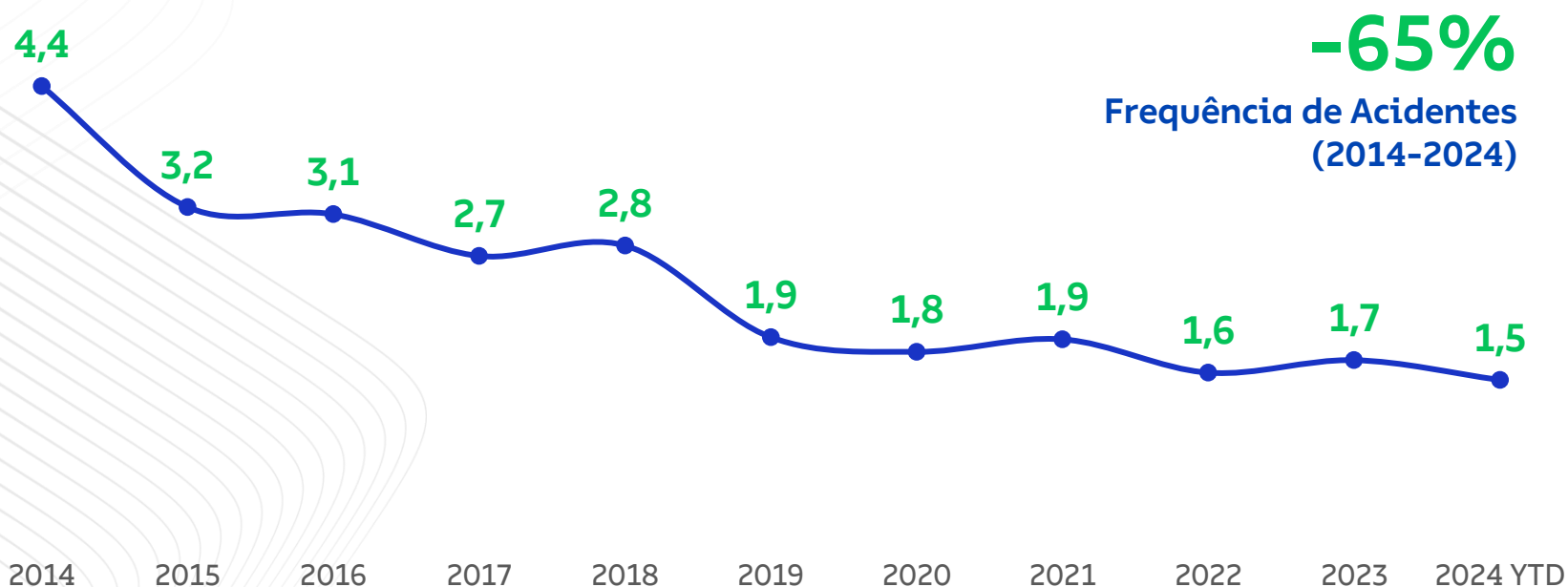


Criar e
compartilhar
valor



Só é bom para
nós se for bom para
o mundo

Taxa de Frequência de Acidentes com Afastamento¹



Meta para 2030:
zero acidentes
com afastamento
em atividades de
alto risco para
colaboradores e
contratados

com um forte compromisso com a **capacitação da liderança...**



DESENVOLVIMENTO DO TIME

RESULTADOS DA PESQUISA DE ENGAJAMENTO

	2023	2024	Mercado brasileiro ¹	Mercado global ¹
"Sinto que minha liderança imediata investe tempo no desenvolvimento da equipe"	74	▲78	73	69
"Eu tenho oportunidades de desenvolvimento na Suzano"	82	▲85	67	65

95%
têm orgulho de
trabalhar na Suzano

Ref. de mercado 90% 81%

95%
recomendam a Suzano
como um bom lugar para
trabalhar

86% 75%

94%
entendem como sua função
contribui para a estratégia da
companhia

90% 85%

Fonte: Pesquisa de Engajamento Suzano 2023 – Korn Ferry.

e diversidade de gênero

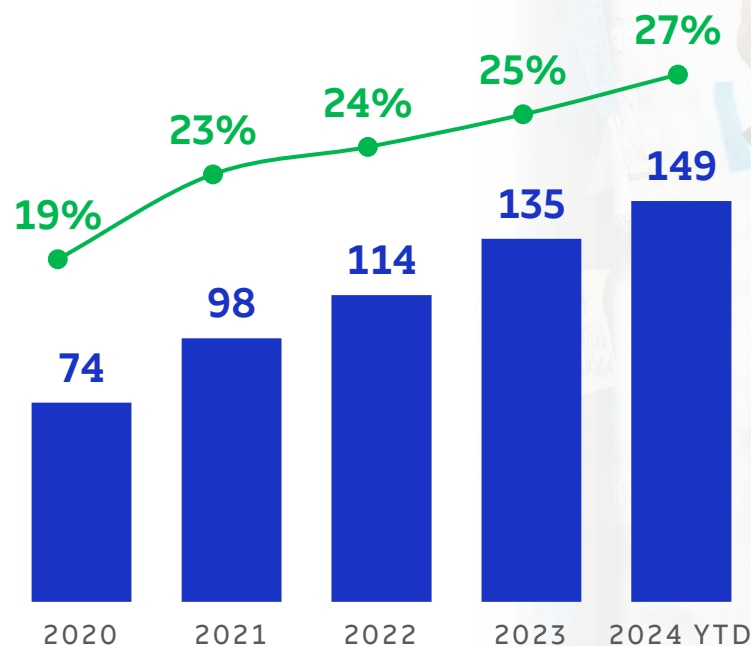
META PARA 2025:

30% DE MULHERES EM CARGOS DE LIDERANÇA¹

¹Gerente Funcional e acima

- Vínculo com a remuneração variável para 100% dos cargos de liderança
- Programas dedicados à atração e desenvolvimento de talentos femininos

Evolução da diversidade de gênero
% e cargos





SER ***"BEST-IN-CLASS"***
NA VISÃO DE
CUSTO TOTAL
DE CELULOSE



MANTER A
LEVÂNCIA EM
CELULOSE



AVANÇAR NOS ELOS
DA CADEIA, SEMPRE
COM VANTAGEM
COMPETITIVA



SER ARROJADO
NA EXPANSÃO
EM NOVOS
MERCADOS



Superando um ambiente desafiador

Uma jornada rumo à maior competitividade



**O que
temos
enfrentado**

**Disponibilidade
restrita de
madeira de eucalipto**

**Escassez de
mão de obra**

**Custos
logísticos
mais elevados**

**Mudanças
climáticas e
seus impactos**



**Como
estamos
enfrentando**

**Redução da
madeira de
eucalipto
de terceiros**

**Plantação
mecanizada
de eucalipto**

**Fazendas de
eucalipto mais
próximas das
nossas fábricas**

**Mais madeira
de eucalipto
por hectare**



Desafio: Mudanças climáticas e seus impactos

Sistema eficaz de combate a incêndios

Wildfires Spread and Reach all Regions of Brazil

Data from the National Institute for Space Research show weekly increases, peaking in August

Wildfires continue to rise in Brazil's main biomes in 2024



NATURE AND ENVIRONMENT | BRAZIL

Brazil faces worst fires in 14 years

CENTRAL DE TORRES DE MONITORAMENTO

Total de 133 torres em todos os sites

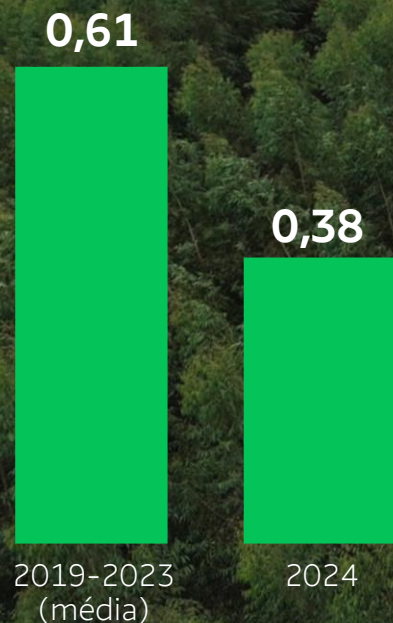
MONITORAMENTO EM TEMPO REAL

Cobertura de satélite em 100% da área

MODELOS DE PREVISÃO

Previsão da direção do fogo para melhor alocação da frota de brigadas de incêndio

% Área total afetada¹ (SP & MS)²



1. Inclui eucalipto e áreas nativas. 2. Os estados de SP e MS representam 58% da base territorial operacional da Suzano.



Desafio: Mudanças climáticas e seus impactos

Estratégia inovadora para aumento da madeira de eucalipto por ha

100

2023

Operações

+

Silvicultura

+

Melhoramento
Genético

107

a

113

Ambição
2034

R\$ 1 bi

VPL POR METRO CÚBICO DE
MADEIRA ADICIONAL/HA¹

Líder no manejo
florestal com
tecnologia de ponta

RESPOSTA ANTECIPADA PARA
LIDAR COM EVENTOS
INESPERADOS

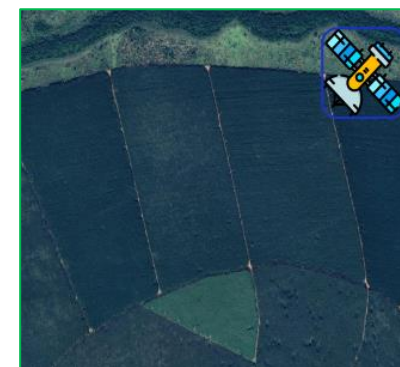
De...
Amostragem



Monitoramento em tempo
real por satélite para:

- Avaliação mais rápida da produtividade florestal
- Melhor controle de mato/doenças

...Para
100% de cobertura





Desafio: Escassez de mão de obra

Mecanização para lidar com o declínio da população rural

Nível de Mecanização Silvicultura (%)

58%



2024

85%



2030

2030

Redução de
intensidade de
trabalho
em **40%**



2024 - 2030



Viveiro automatizado



Plantadeira



Irrigação mecanizada

**Suzano
Ventures**

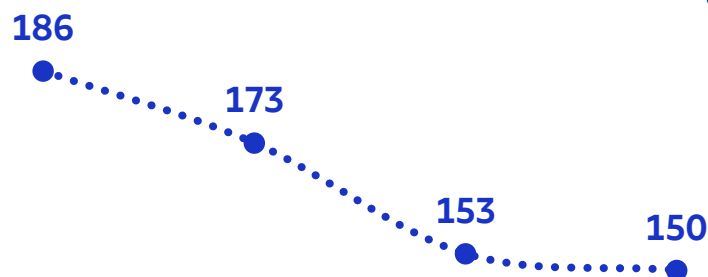
Acelerando o
desenvolvimento
através de investimentos
estratégicos em
startups de tecnologia
agrícola.



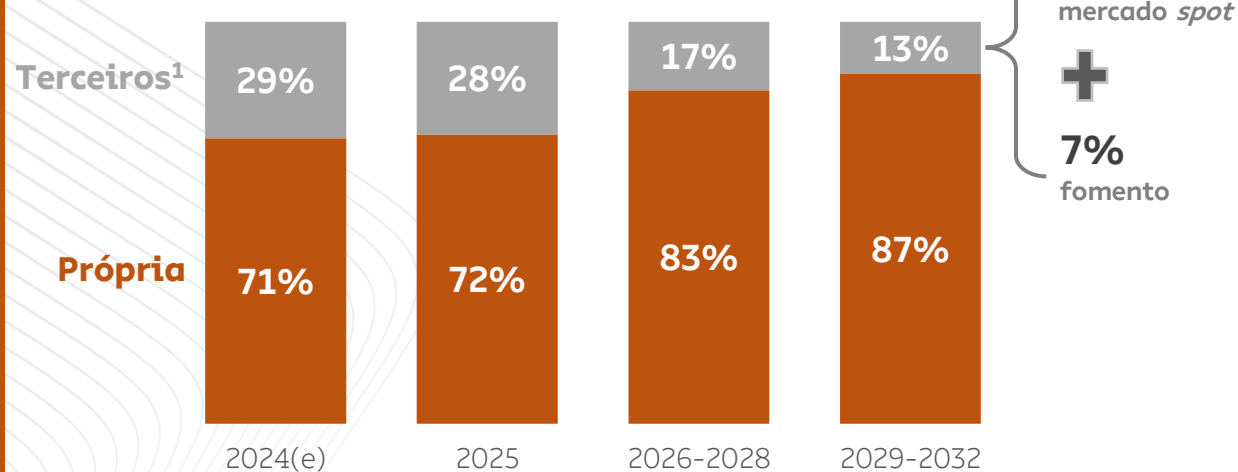
Desafios: Custos logísticos mais elevados e disponibilidade restrita de madeira

Menor distância média e maior autossuficiência de madeira

Distância média da fazenda à fábrica (km)

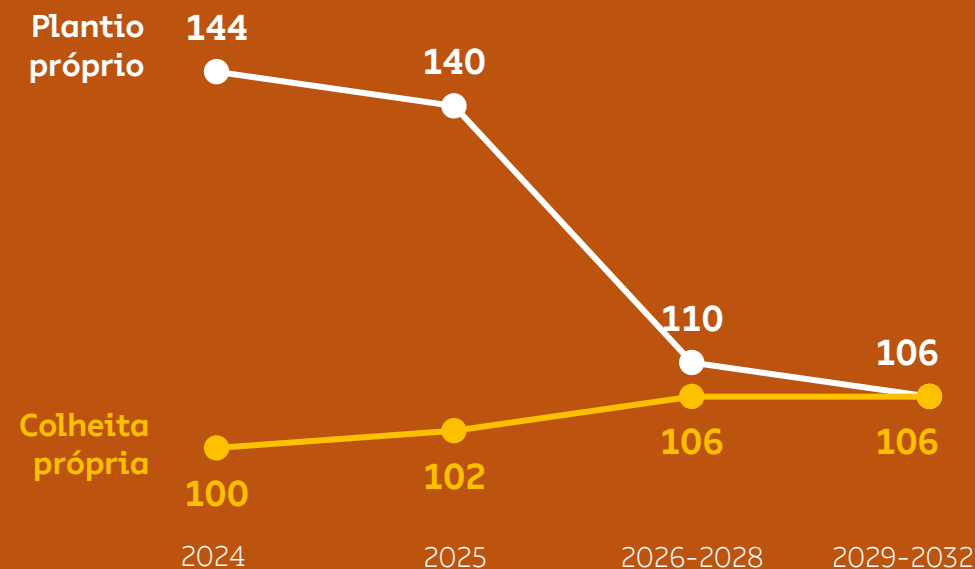


Breakdown da origem da madeira(%)



Plantio próprio vs. Colheita própria

(hectares – base 100)



1. Madeira de terceiros: mercado *spot* e fomento. 2. Considera os custos atuais de logística e combustível.



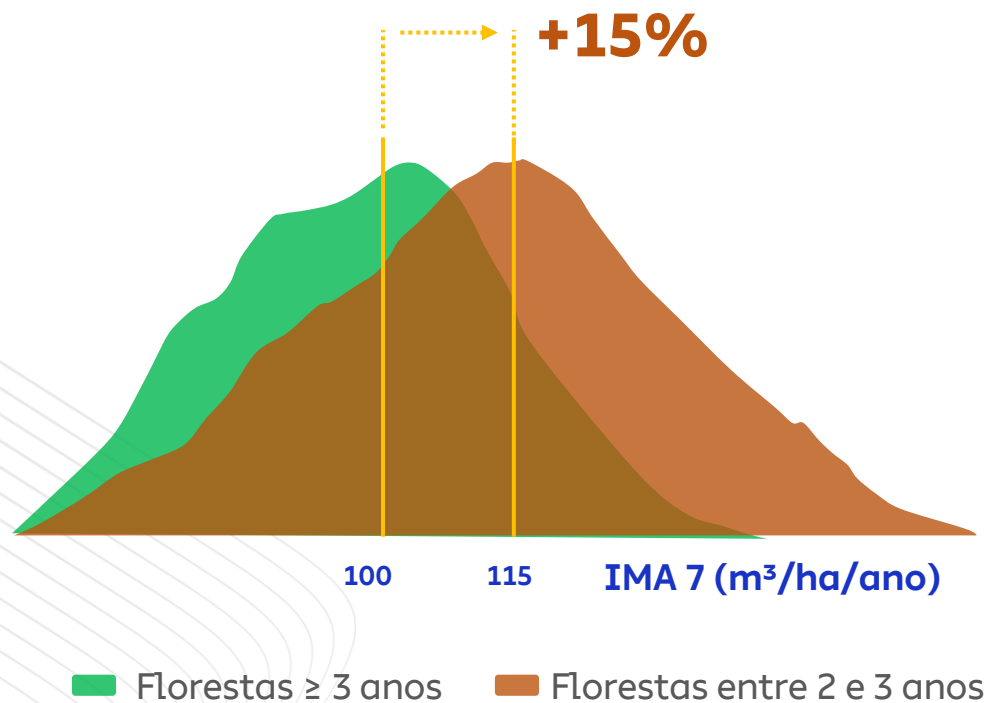


Todas as alavancas competitivas já estão se tornando realidade

Caso Mato Grosso do Sul: Ribas e Três Lagoas

MATO GROSSO DO SUL: DISTRIBUIÇÃO DA PRODUTIVIDADE FLORESTAL

Resultados do inventário do 3T24

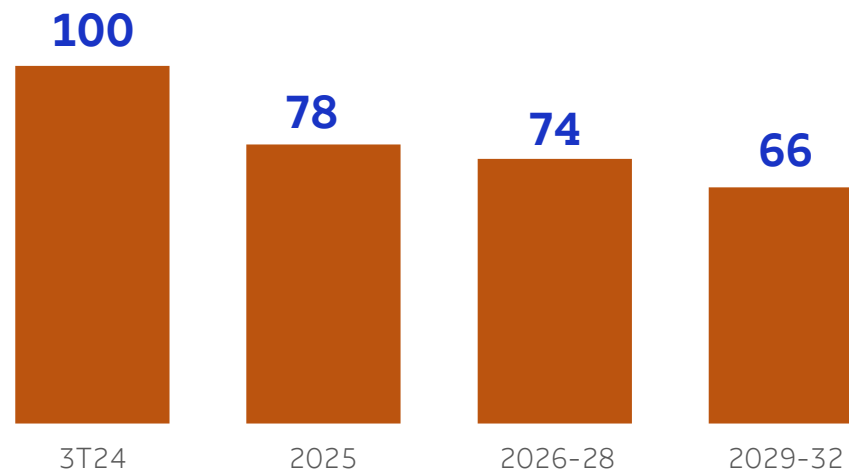


BASE FLORESTAL RIBAS DO RIO PARDO:

- ✓ Base florestal estrutural totalmente estabelecida
- Menor distância até a fábrica
- Maior índice de mecanização
- Mais produtividade com novos materiais genéticos

CUSTO CAIXA MADEIRA¹ - RIBAS

(R\$/t - base 100)



1. Em termos reais na moeda de 2025 – Inflação 2025 -> IPCA: 4,0%, IGPM: 4,0%, INPC: 3,0%. Outras premissas: Brent US\$ 70/barril; câmbio 5,35. IMA – Incremento médio anual



MANTER a
**Relevância em
celulose**



SER "BEST-IN-CLASS"
NA VISÃO DE
CUSTO TOTAL
DE CELULOSE



FORÇAR NOS ELIS
IDEIA, SEMPRE
A VANTAGEM
COMPETITIVA



SER ARROJADO
NA EXPANSÃO
EM NOVOS
MERCADOS



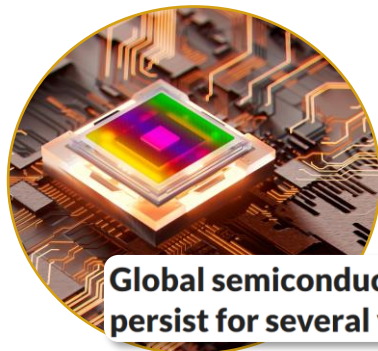
SER PROTEGIDO
E SUSTENTÁVEL



Ribas confirma excelência da Suzano na execução de projetos

Instabilidade do cenário global

Coronavirus confirmed as pandemic by World Health Organization



Global semiconductor shortage to persist for several years beyond 2022

Container shipping: Supply chains will remain disrupted well into 2022



Historic global steel price rally sweeps iron ore to all-time high

Peace in Europe 'shattered' as Russia invades Ukraine

Vergalhão de aço – R\$/t

6.000
5.000
4.000
3.000
2.000

Aprovação do projeto

Start-up

2020

out/2021

2022

2023

2024

jul/2024



Ribas confirma excelência da Suzano na execução de projetos

Complexidade operacional

56 milhões
de horas-homem
trabalhadas



1.983 fornecedores
de materiais e serviços
contratados

115 mil
equipamentos e
instrumentos
instalados

45 mil profissionais
ao longo do projeto
(pico de **11 mil pessoas** no site)

60 mil toneladas
de aço estrutural e
para construção



3 mil
colaboradores
contratados
(diretos e indiretos –
fábrica e florestal)

22 mil horas
de treinamento



380 mil m³
de concreto

Suficiente para
construir 4,7 estádios
do Maracanã



21 projetos sociais
implementados

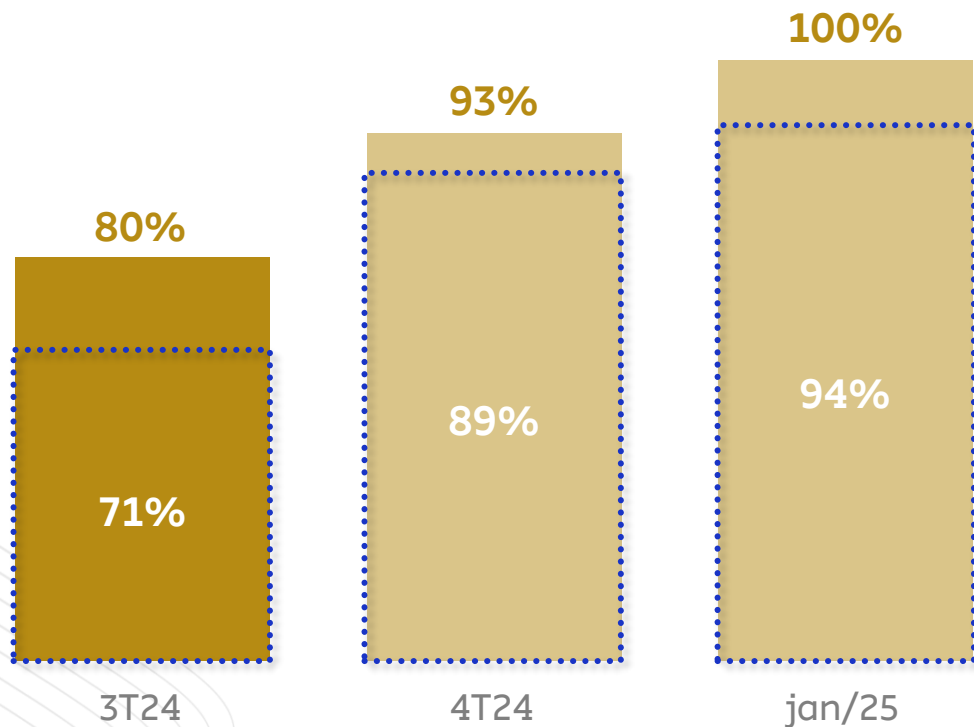
nas áreas de saúde, educação,
desenvolvimento social,
habitação e segurança pública.



Ribas confirma excelência da Suzano na execução de projetos

Plena capacidade antes do previsto

Progresso da curva de aprendizado (%)



■ Progresso alcançado ■ Progresso anteriormente esperado ■ Progresso atualmente esperado

Anterior: 9 meses

Atual: 6 meses
(+77 mil t)

Destaques da execução de Ribas do Rio Pardo:



Prazo de entrega



Curva de aprendizado

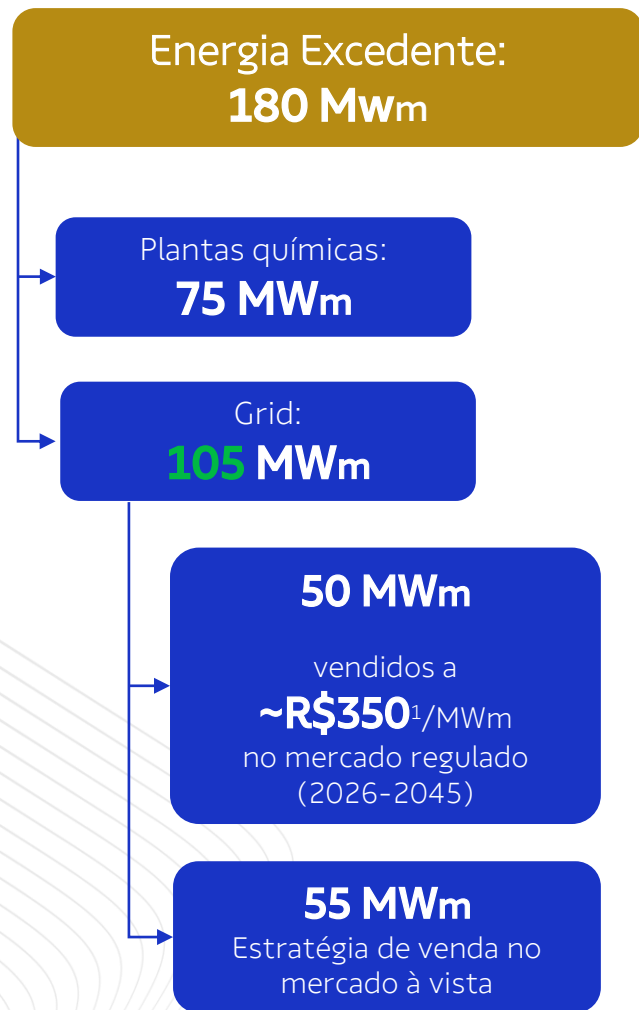


Custo caixa

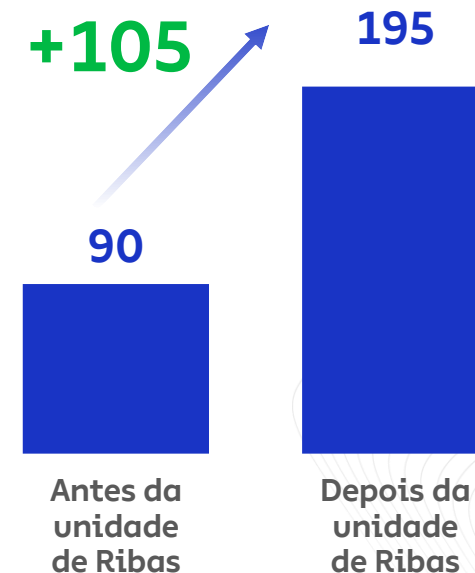


Maior excedente de geração de energia limpa

Uma estratégia de longo prazo bem definida



Total Suzano –
Energia excedente para o grid
(MW_m)

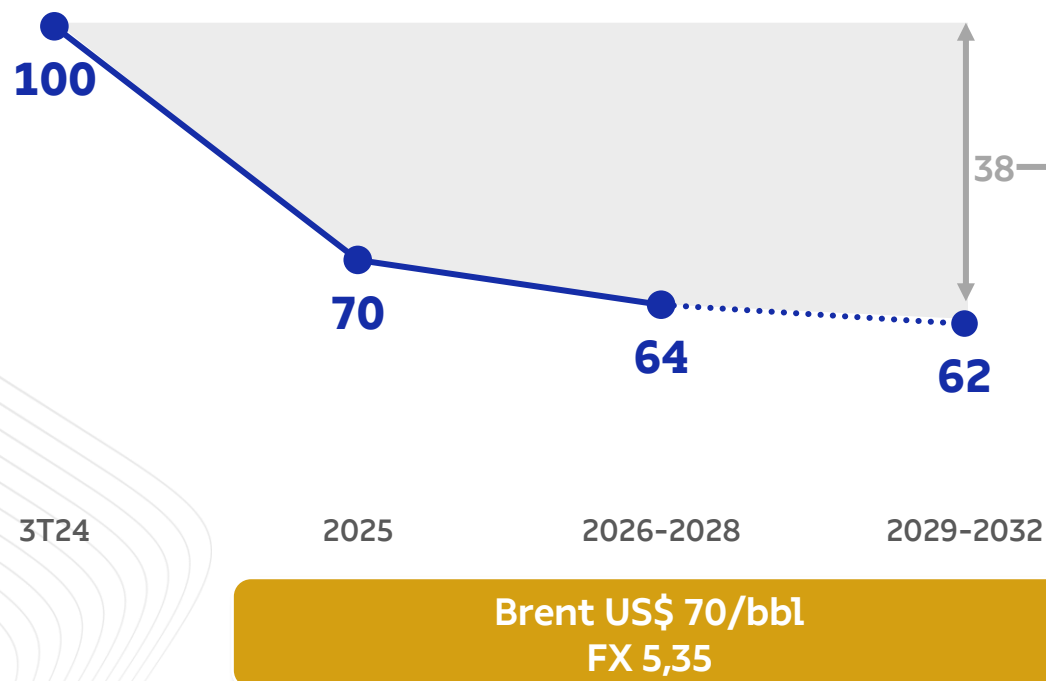


1. Conforme ajuste anual pelo IPCA – Comunicado ao Mercado de 27 de maio de 2022.

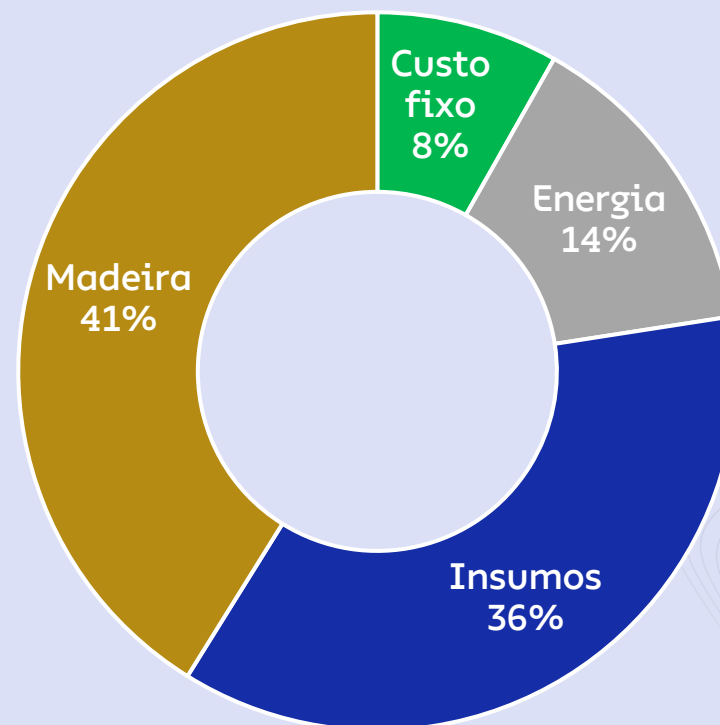


Competitividade única no custo caixa

Evolução do custo caixa¹ de Ribas ex-paradas (R\$/t – base 100)



Detalhamento da redução do custo caixa (3T24 vs. 2032)



1. Em termos reais na moeda de 2025 – Inflação 2025 -> IPCA: 4,0%, IGPM: 4,0%, INPC: 3,0%.



MANTER A RELEVÂNCIA EM CELULOSE

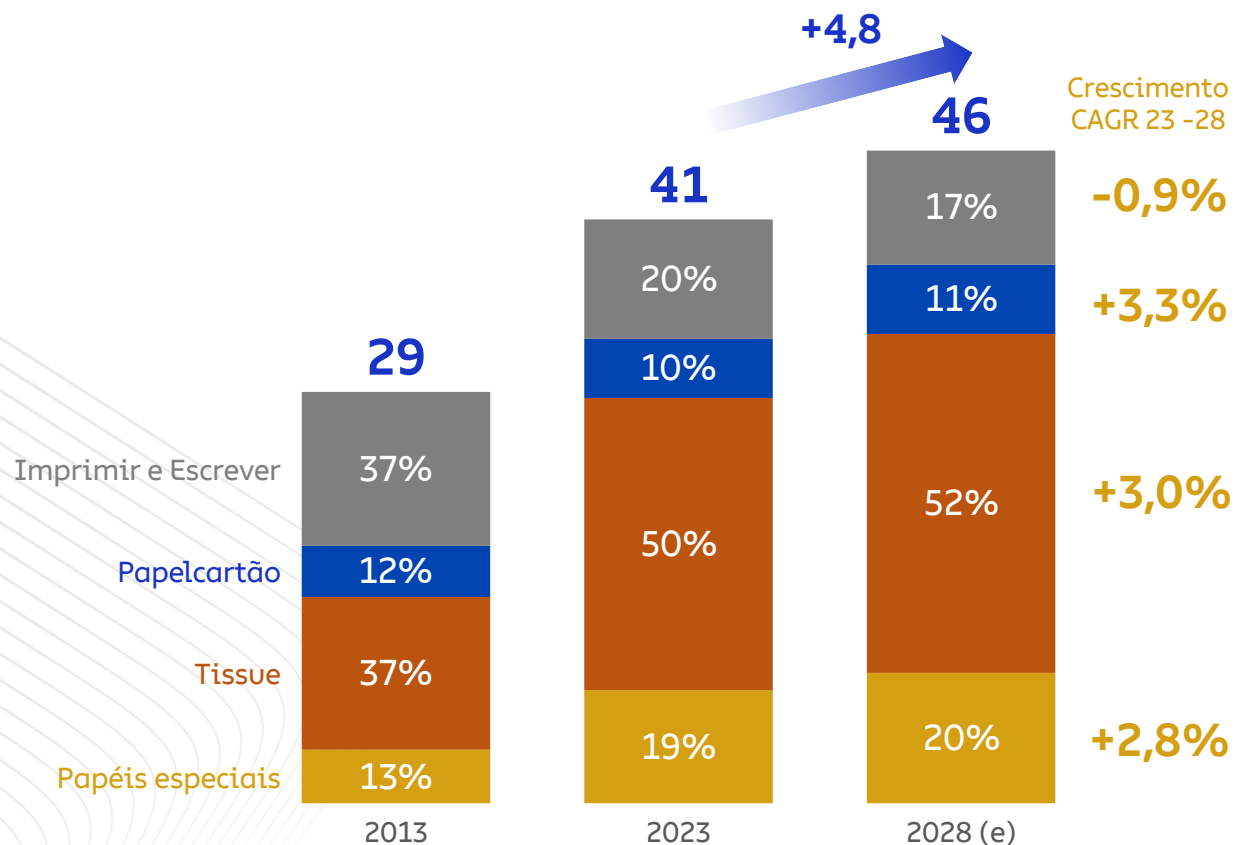
OVERVIEW CELULOSE



Direcionadores da demanda de BHKP: Crescimento orgânico

Mercado voltado para o consumidor com crescimento consistente ao longo do tempo

Demanda de BHKP no mercado global por segmento (Capacidade total em Mton e participação no segmento de papel em %)



Principais tendências:

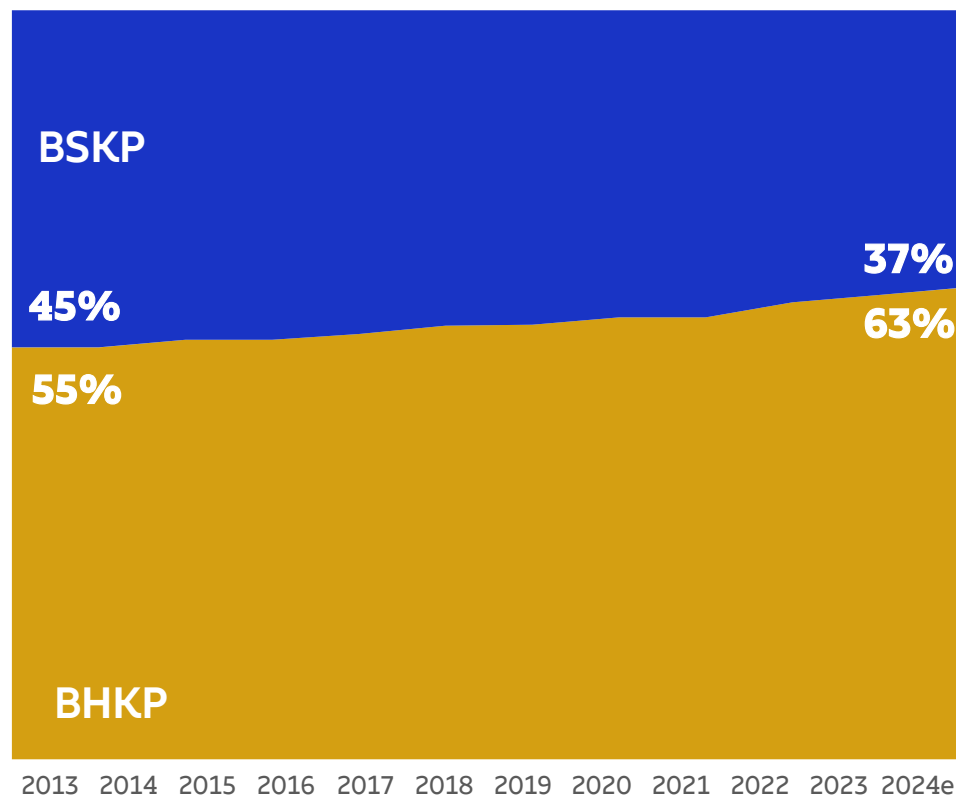
- A maior parte do aumento da demanda deve vir de **países asiáticos**
- Crescimento da demanda **chinesa** liderada por tissue, decorrente da **urbanização de cidades de níveis 2, 3 e 4** apesar do declínio demográfico
- A demanda potencial de **outros países na Ásia** é baseada na perspectiva de crescimento do PIB e da população



Direcionadores da demanda de BHKP: *Fiber-to-Fiber*

A fibra curta vem consistentemente ganhando participação de mercado

Participação na Demanda Mundial de
Celulose Química Branqueada (%)

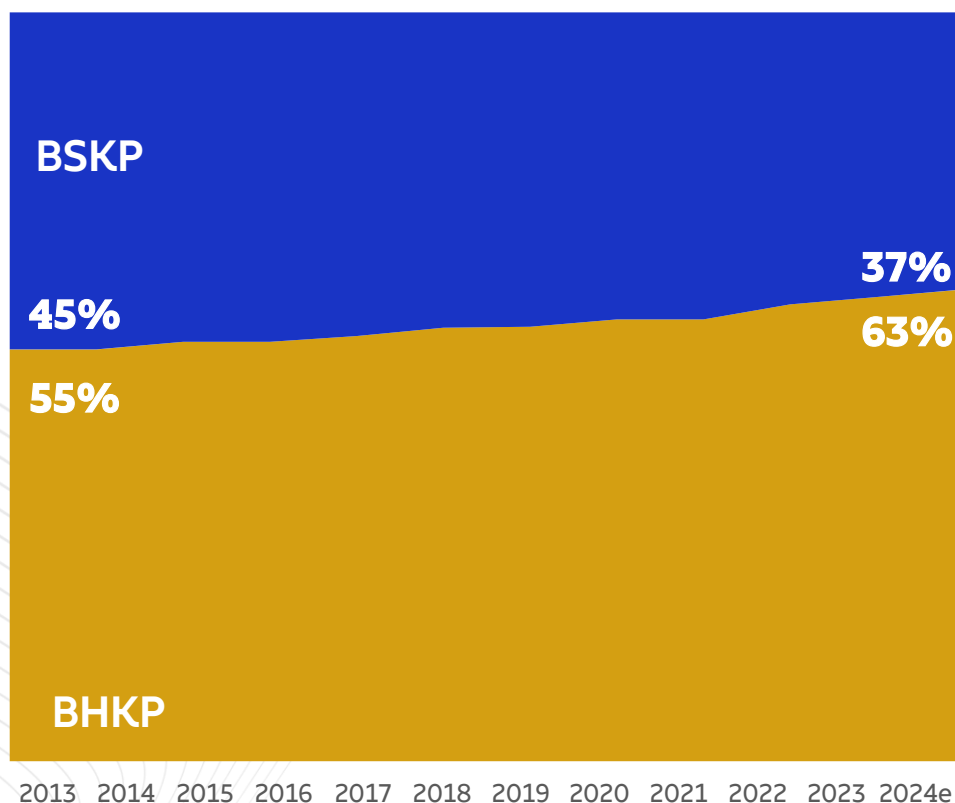




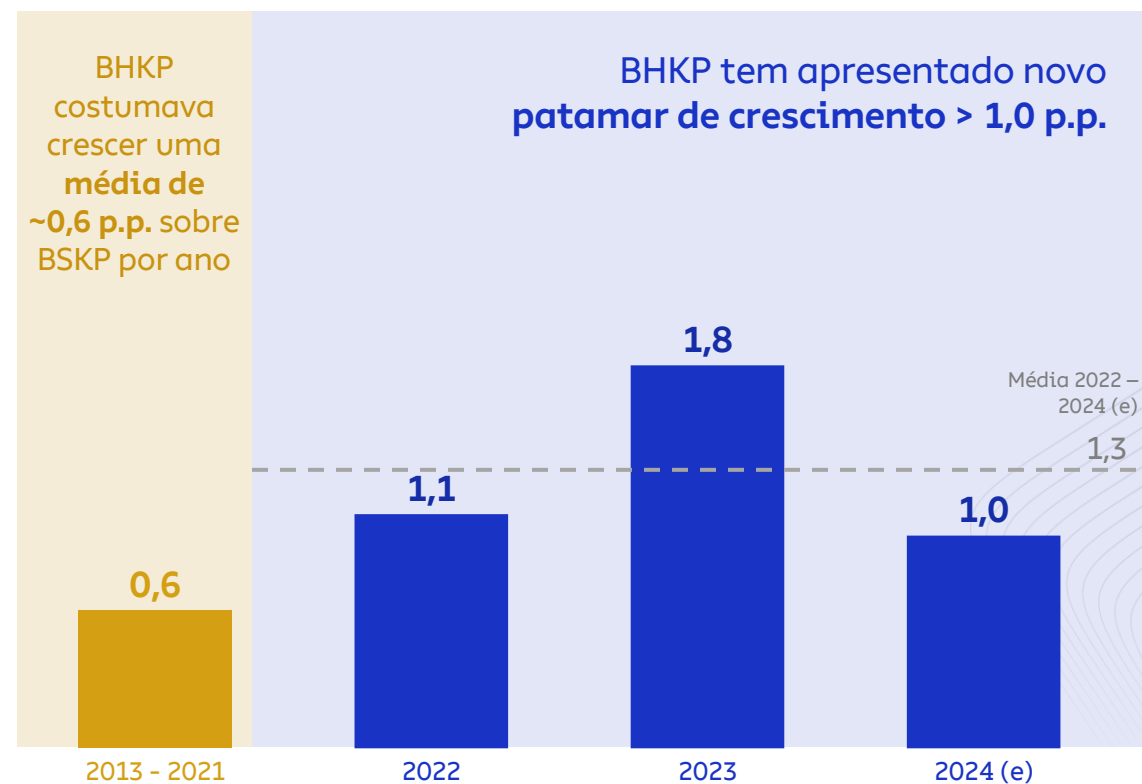
Direcionadores da demanda de BHKP: *Fiber-to-Fiber*

Uma tendência que vem claramente crescendo nos últimos anos

Participação na Demanda Mundial de Celulose Química Branqueada (%)



Crescimento anual de participação da BHKP sobre a BSKP





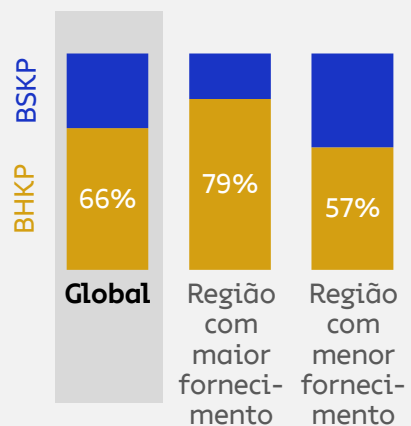
Direcionadores da demanda de BHKP: *Fiber-to-Fiber*

Uma visão aprofundada sobre a substituição de fibra longa por segmento de papel

BCP de Mercado
Participação¹ de
BHKP e BSKP (%)

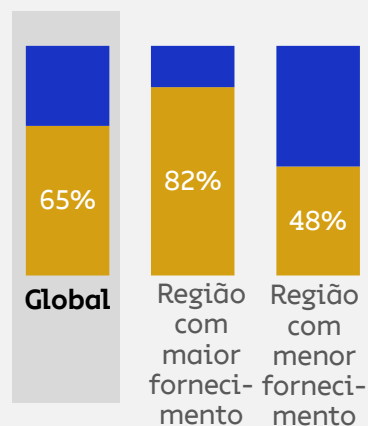
**Aumento da
demanda de
BHKP em 5 anos
para cada ganho
de +1 p.p. na
composição²**

Tissue



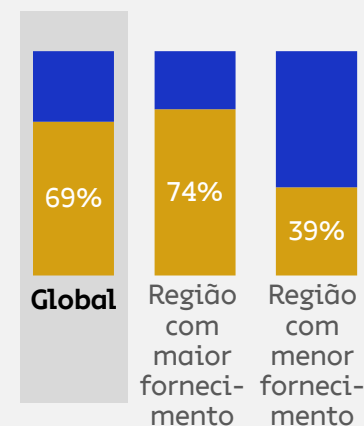
~ +1,6 Mt

Especiais



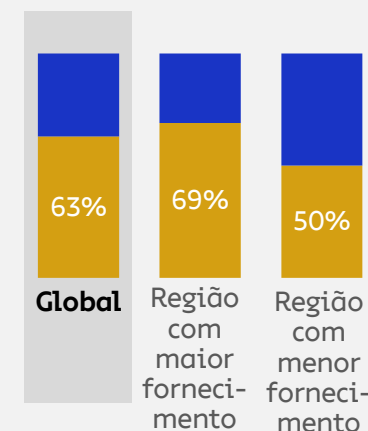
~ +0,6 Mt

I&E



~ +0,6 Mt

Papelcartão



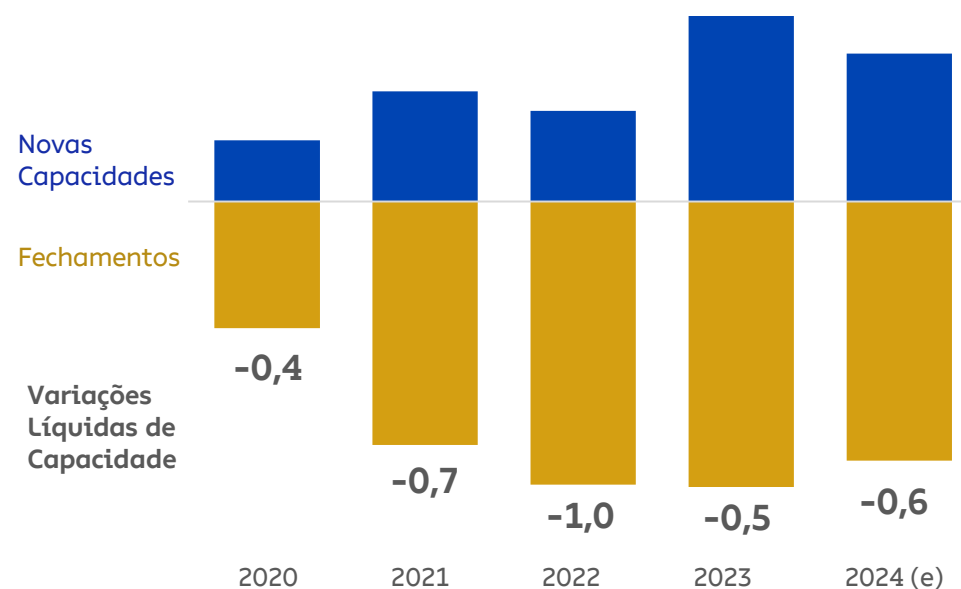
~ +0,3 Mt



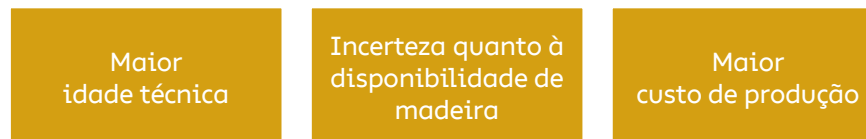
Direcionadores da demanda de BHKP: *Fiber-to-Fiber*

Substituição da BSKP incentivada por fechamento de capacidades e aumento do *spread* de preços

Variação Líquida na Capacidade de BSKP¹ (Mt)



Principais determinadores



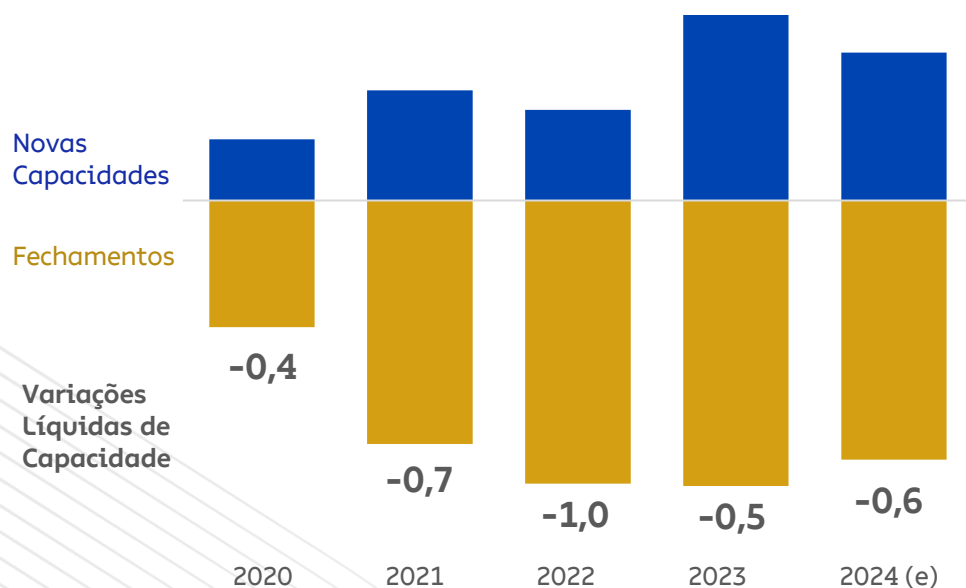
1. Afry. 2. Novas capacidades: Georgia Pacific 0,2 Mt; Ashdown (Domtar) 0,4 Mt; Monstera (Sodra) 0,1 Mt. Encerramentos: Birla -0,4 Mt; IP -0,4 Mt; Domtar -0,4 Mt; Georgia Pacific -0,2 Mt; Smurfit -0,1 Mt entre outros. BCP = BHKP + BSKP.



Direcionadores da demanda de BHKP: *Fiber-to-Fiber*

Substituição da BSKP incentivada por fechamento de capacidades e aumento do *spread* de preços

Variação Líquida na Capacidade de BSKP¹ (Mt)



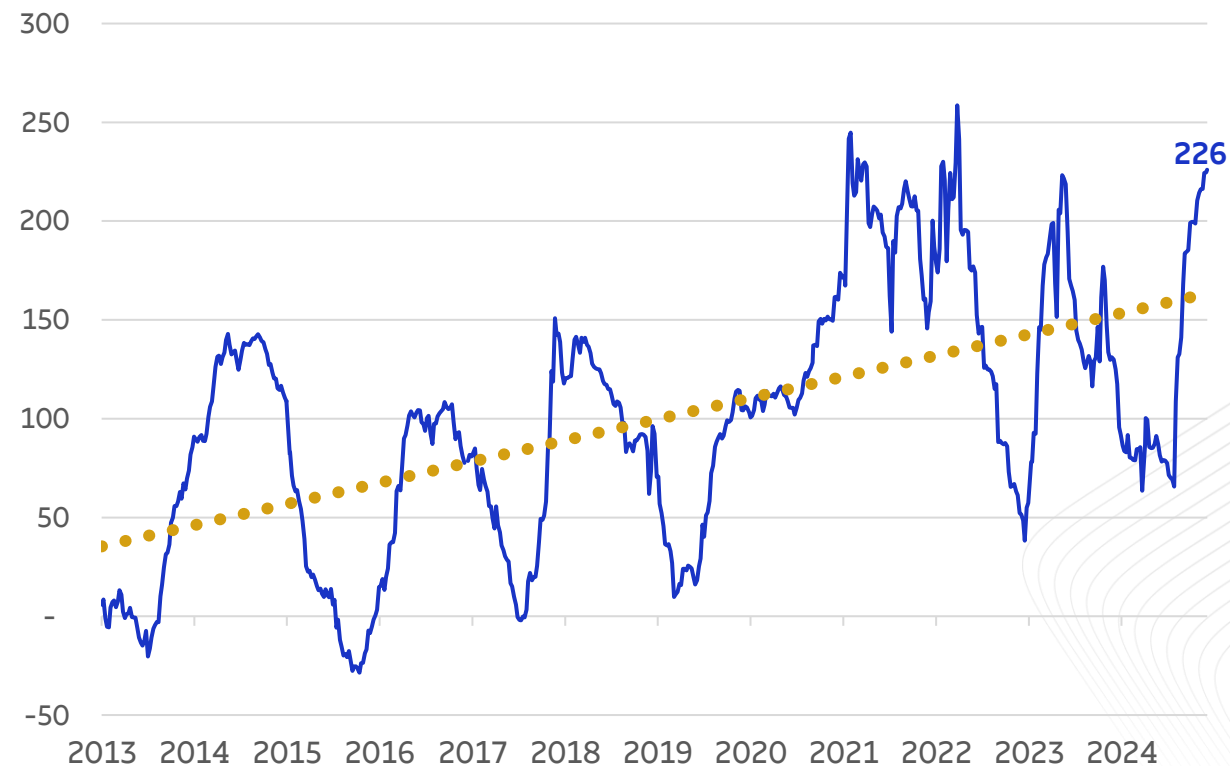
Principais determinadores

Maior
idade técnica

Incerteza quanto à
disponibilidade de
madeira

Maior
custo de produção

Spread de preço histórico³– BSKP vs. BHKP (\$/t)

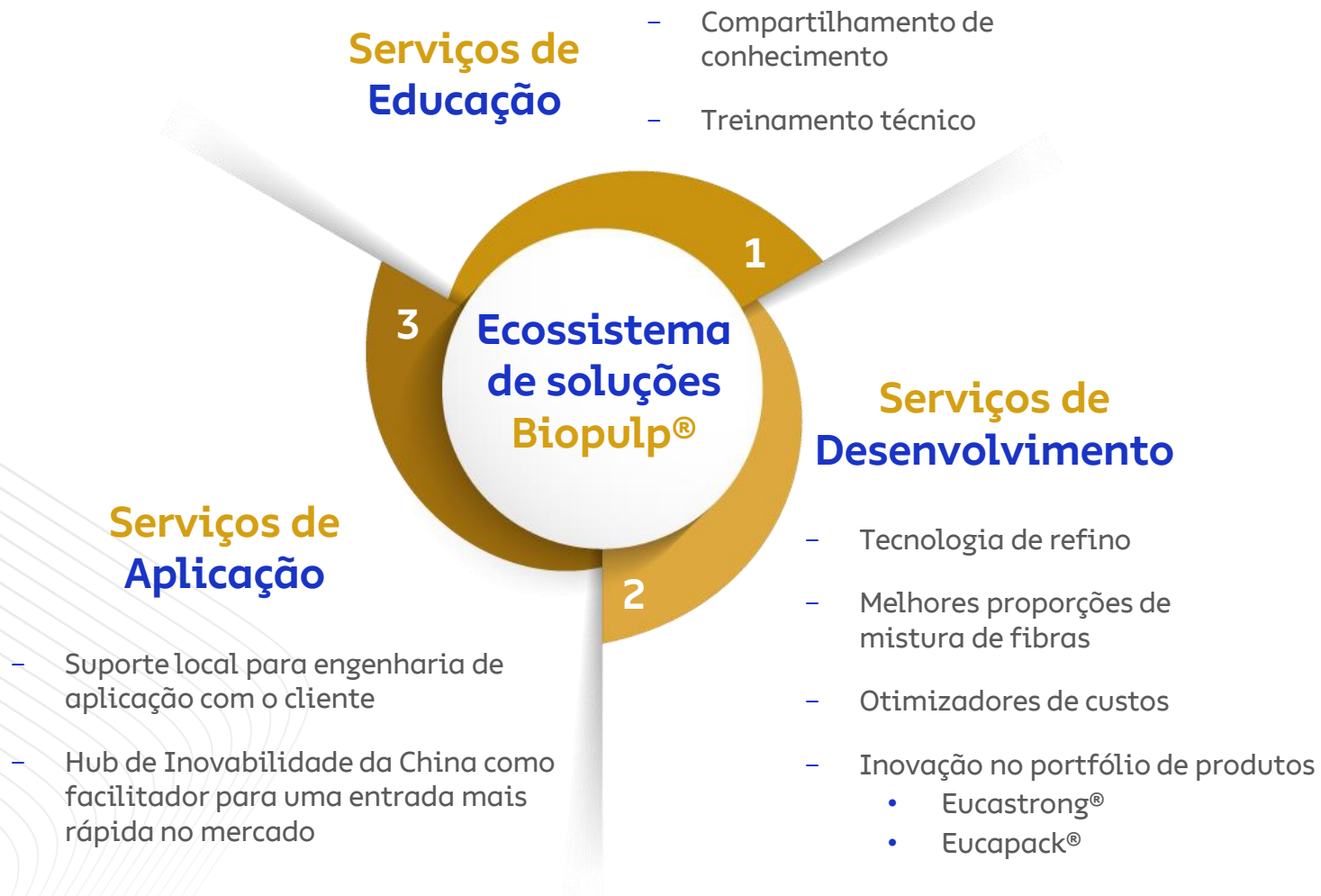


1. Afry. 2. Novas capacidades: Georgia Pacific 0,2 Mt; Ashdown (Domtar) 0,4 Mt; Monsteras (Sodra) 0,1 Mt. Encerramentos: Birla -0,4 Mt; IP -0,4 Mt; Domtar -0,4 Mt; Georgia Pacific -0,2 Mt; Smurfit -0,1 Mt entre outros. 3.FOEX



Direcionadores da demanda de BHKP: *Fiber-to-Fiber*

A Suzano está ativamente se engajando com clientes para promover a substituição de fibras



Engajamento em iniciativas *fiber-to-fiber* entre os Principais Clientes

América do Norte: 80%

Europa: 60%

Ásia: 70%

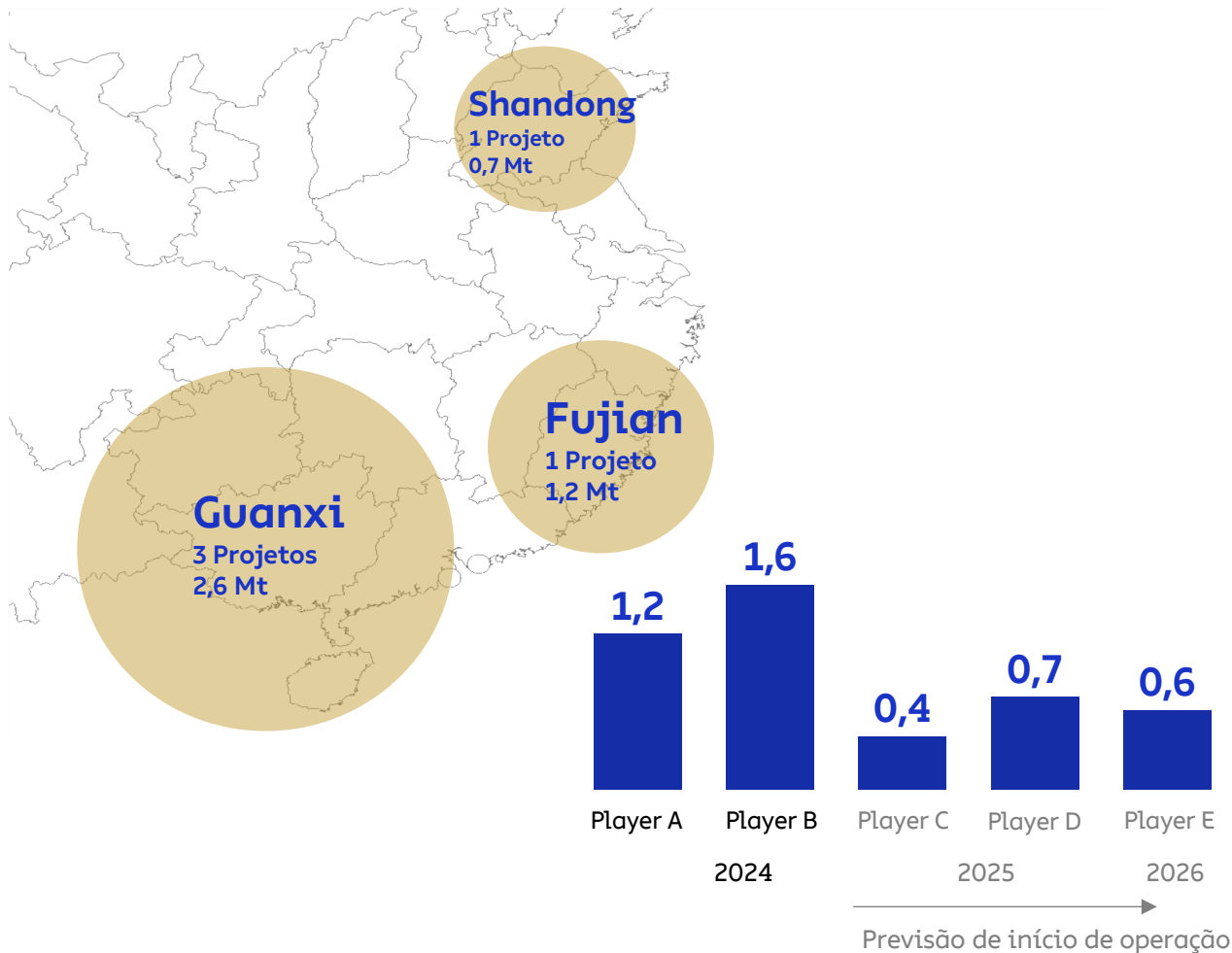
% dos 10 principais clientes em cada região



Novas capacidades integradas da China

Desafio da integração vertical na China enfrenta diversas incertezas

Novas capacidades integradas de BHKP - anunciadas para os próximos 5 anos (Mt)



Considerações sobre os fundamentos do mercado de celulose

NEGATIVA

Novos *players* integrados competindo com *players* não integrados podem, consequentemente, reduzir a demanda por celulose de mercado.

INCERTEZAS

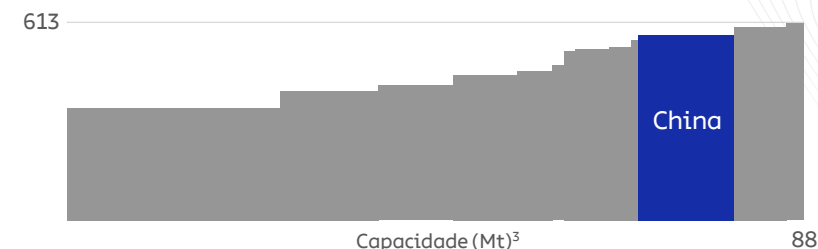
Datas de início de operação, curvas de aprendizado de produção e níveis de operação

POSITIVA

A dependência de madeira reduz a competitividade dos *players*

Curva de custo caixa²
(Produtores integrados e de mercado de BHKP)

Custo Caixa - \$/t

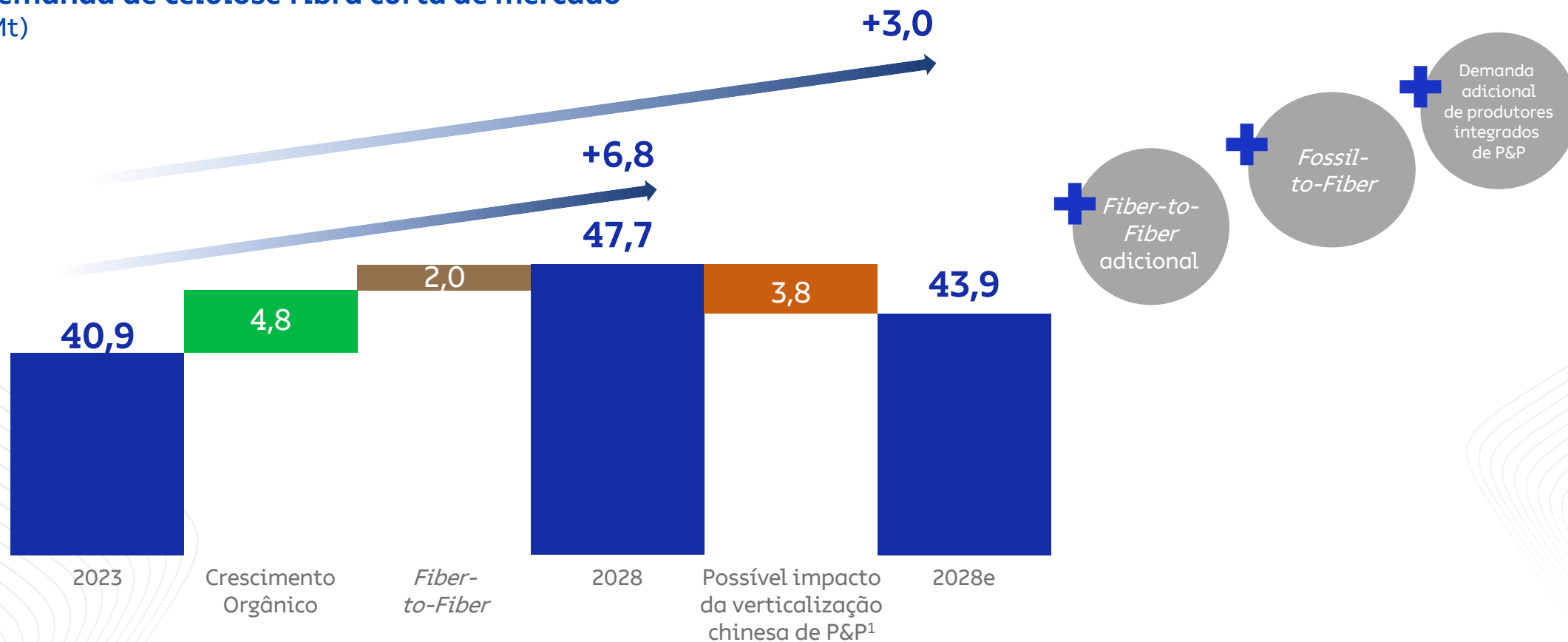




Direcionadores da demanda de BHKP

Crescimento líquido da demanda nos próximos anos potencialmente impulsionado por fatores adicionais positivos

Demanda de celulose fibra curta de mercado
(Mt)



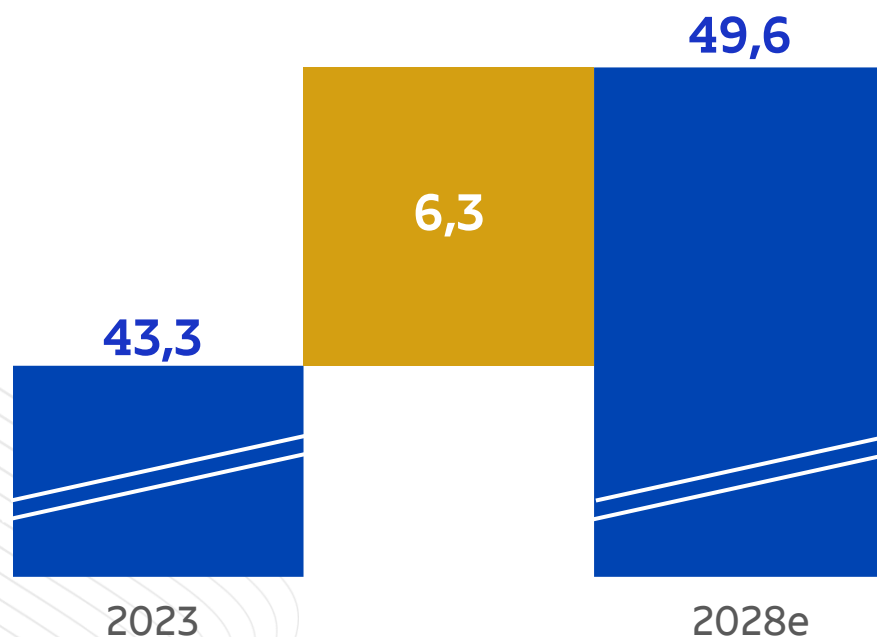
1. P&P = Pulp & Paper. Estimado com base nas premissas de O.R. da Suzano.



Perspectiva de oferta de BHKP

Novas capacidades parcialmente mitigadas por conversões esperadas

Estimativa de adição de oferta de BHKP de mercado¹:
(Mt)



Principais projetos anunciados²:

- Suzano Cerrado
- Fujian Liansheng
- APP OKI II
- Arauco Sucuriú

Principais conversões:

- Bracell para celulose solúvel
- Suzano Limeira para celulose fluff
- Altri Biotek para celulose solúvel

1. Novas capacidades alinhadas com as estimativas mais recentes e anúncios do mercado. Não considera possíveis aumentos em paradas de manutenção, eventos naturais, etc.

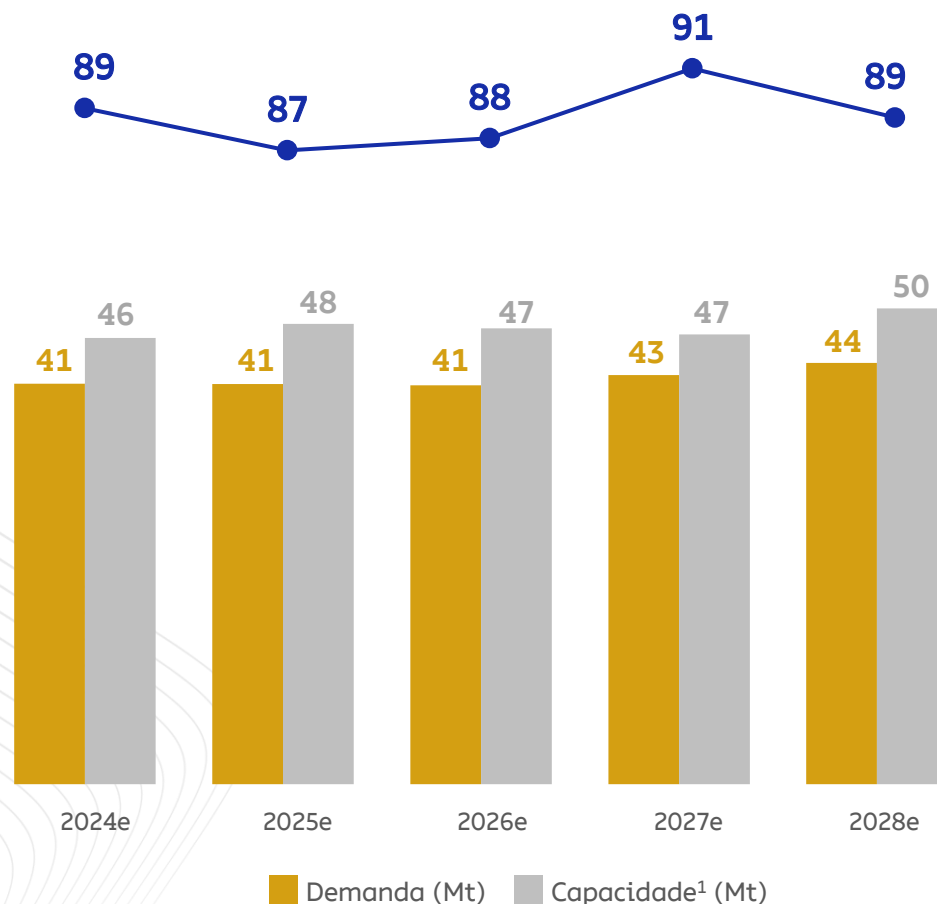
2. Outros projetos representativos: CMPC (Guaíba), UPM (Paso de Los Toros), Arauco (MAPA).



Balanço entre oferta e demanda

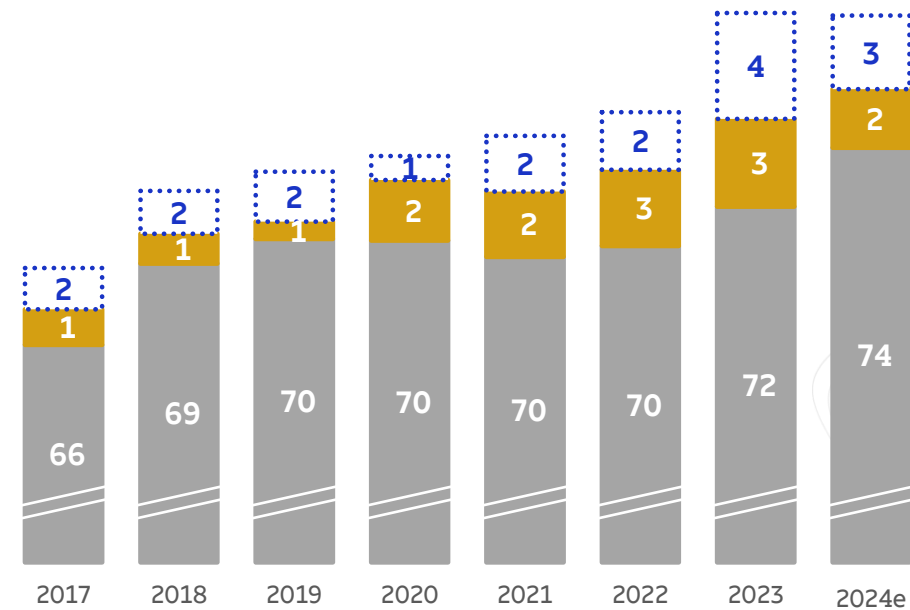
Apesar dos desafios com as novas capacidades, a relação entre O&D deve melhorar com a redução de oferta não planejada

BHKP - Relação entre Demanda e Capacidade (%)



Escassez de oferta não planejada – BCP (Mt)

- ⋯ Fechamentos permanentes
- Paradas inesperadas
- Capacidade total BCP (sem paradas inesperadas)



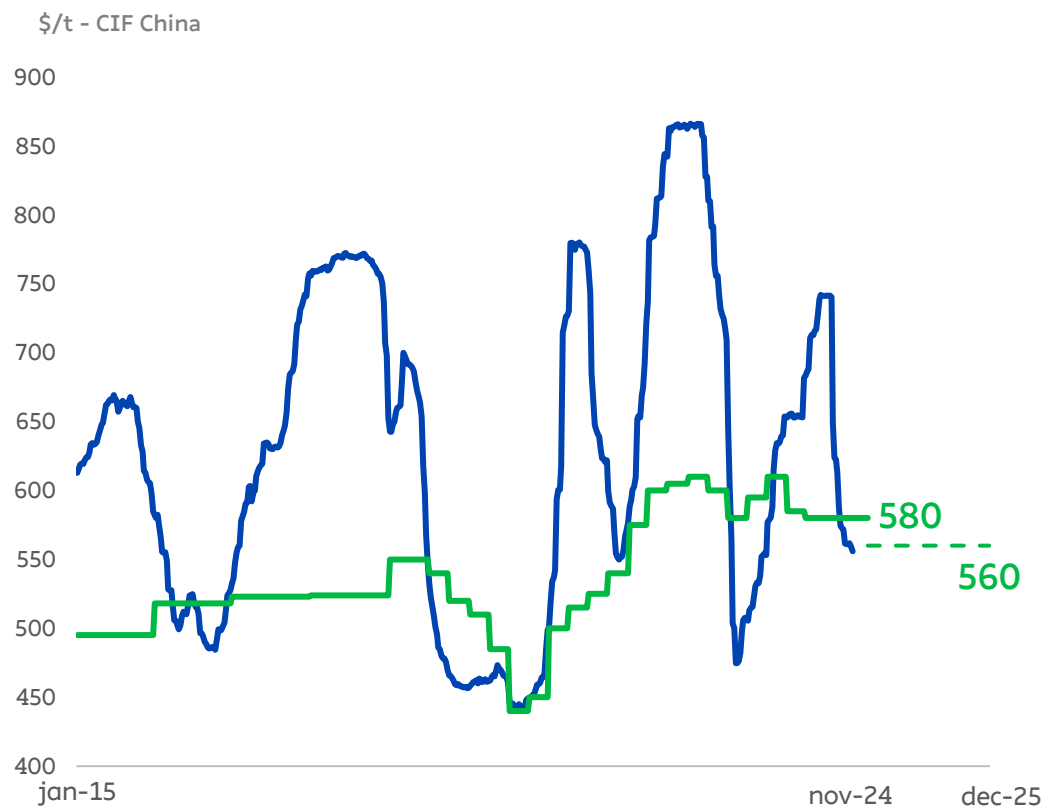


Balanço entre oferta e demanda para 2025

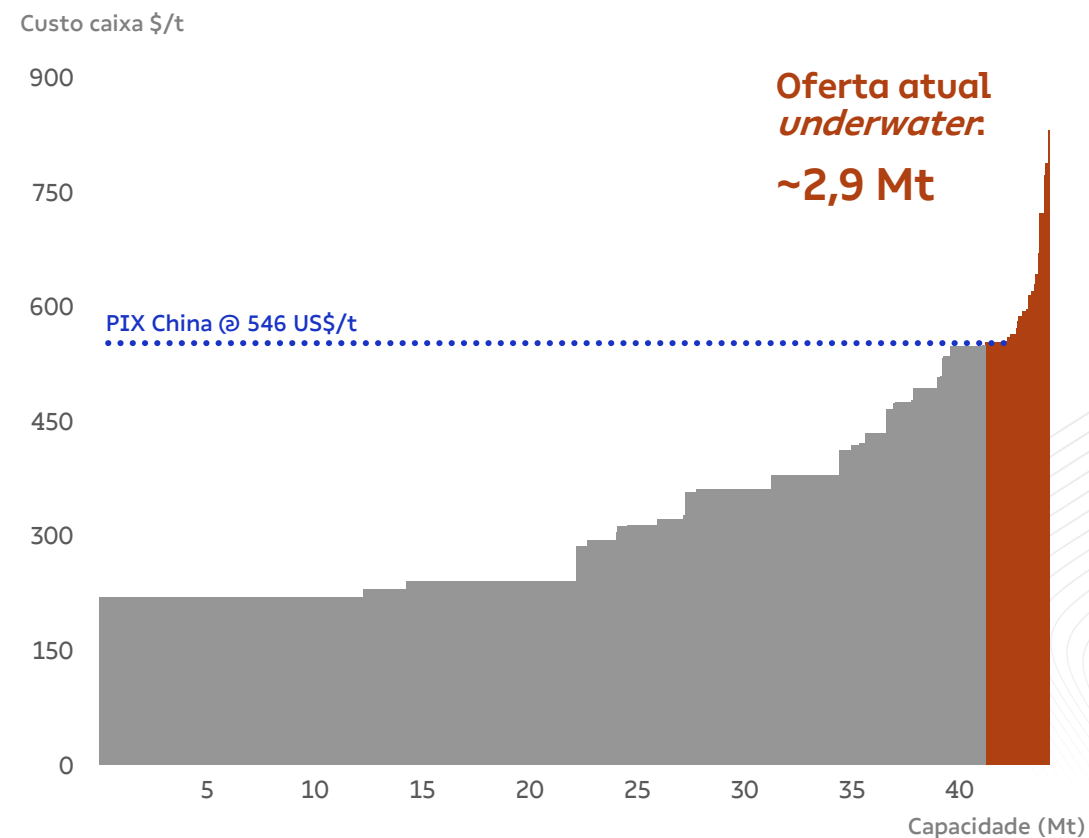
Apesar da volatilidade de mercado, o piso de preços deve ser sustentado pelo produtor de custo caixa marginal

Preço do BHKP, China

Custo marginal de produção de BHKP de mercado, CIF China



Curva de custo de produção caixa – BHKP de mercado





**AVANÇAR NOS ELOS
DA CADEIA, SEMPRE
COM VANTAGEM
COMPETITIVA**



“BEST-IN-CLASS”
NA
VISÃO DE
CUSTO TOTAL
DE CELULOSE



MANTER A
RELEVÂNCIA
DE CELULOSE



ARROJADO
A EXPANSÃO
EM NOVOS
MERCADOS



SER PROTAGONISTA
EM
SUSTENTABILIDADE



PAPEL e EMBALAGEM

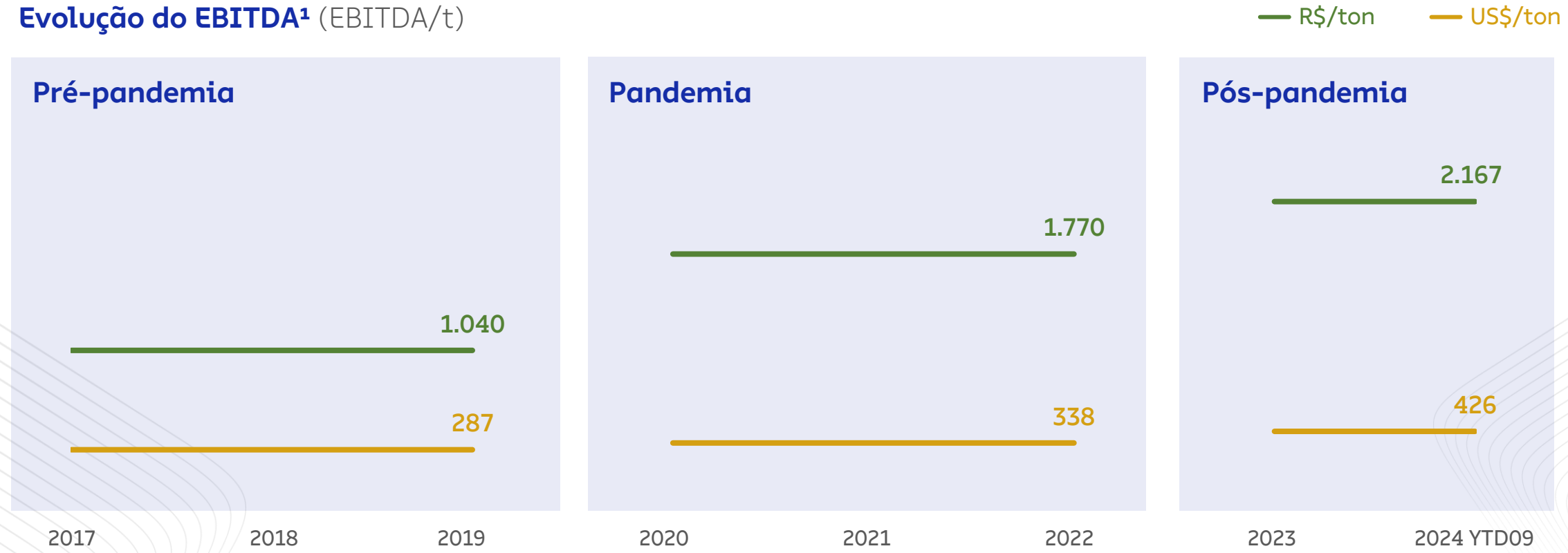


Melhorar a resiliência com custos competitivos e modelo *Go-To-Market*



Aumento do EBITDA acima dos níveis pré-pandemia

Evolução do EBITDA¹ (EBITDA/t)



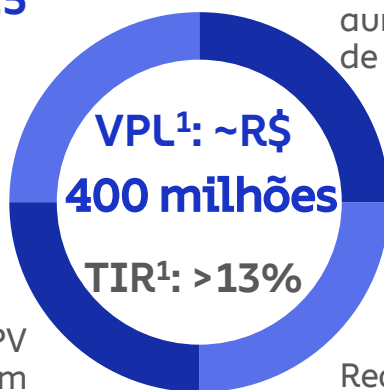
1. Excluindo Bens de Consumo e impacto da ILP da Administração. Números históricos sem ajuste pela inflação.



Novo investimento na maior fábrica de I&E impulsiona eficiência de custos e reduz as emissões de carbono

Start-up da 1ª fase no **4T25**

Investimento de **R\$ 300 milhões** para aumentar a competitividade de Limeira



Redução do CPV consolidado em **~R\$ 30/t** na unidade de papel

Redução de **~25 mil t de CO_{2eq}** por ano em emissões



Consumo de gás natural



Consumo de biomassa externa

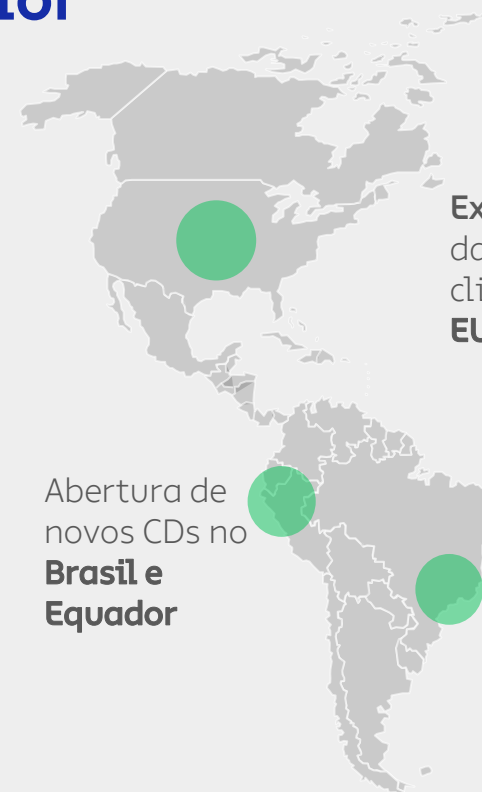


Ganhos de eficiência operacional

Maior rentabilidade garantida com avanços contínuos na cadeia de valor

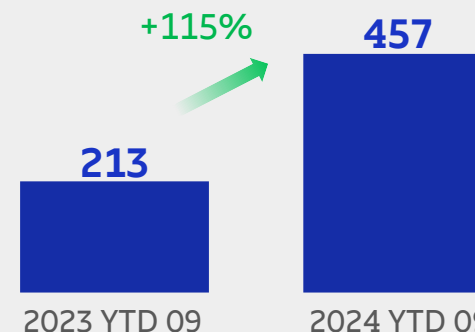


Suzano+ 3.0



Expansão da base de clientes nos **EUA**

Abertura de novos CDs no **Brasil e Equador**



Clientes com compras na América Latina (ex-Brasil) e América do Norte

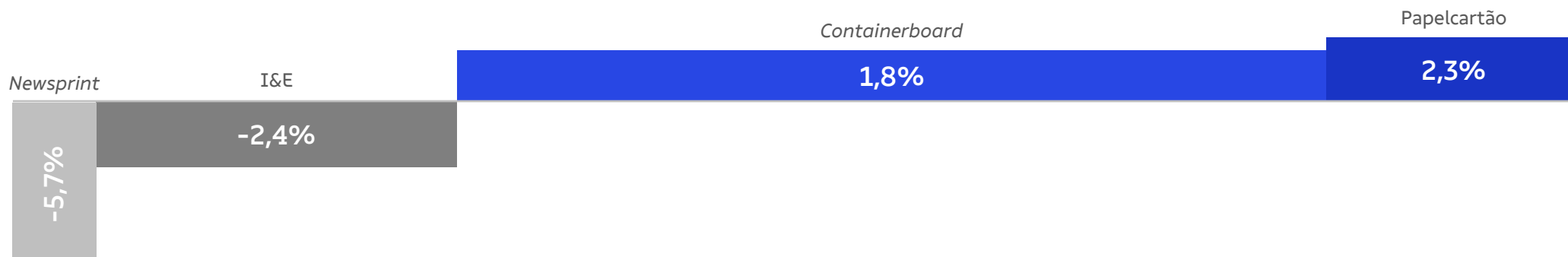


Intensificando o negócio de embalagens:

Potencializando os ativos existentes de I&E e expandindo a capacidade

Demanda global de papel e previsão de crescimento por segmento

Milhões de toneladas e %, 2022-2030E



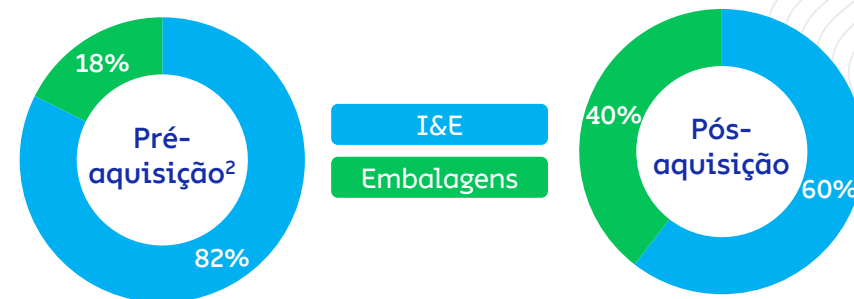
Uso de ativos existentes de I&E para avançar no mercado de embalagens com LIN¹

Caso: Máquina de papel B8 - mix de produção



Entrada no mercado norte-americano de papelcartão

Capacidade anual de produção unitária de papel (mil t/a)





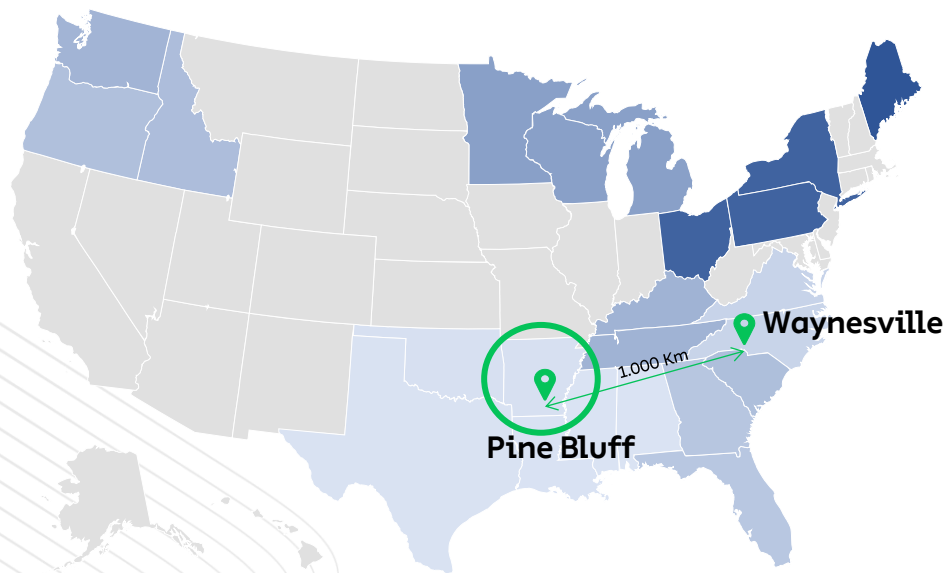
Aquisição de fábrica de papelcartão nos EUA

A maior capacidade de extrusão da região permite crescimento em *cupstock* e *food service*

Preço de aquisição (desembolso de caixa):

US\$ 80 milhões¹

Capacidade anual de papelcartão: 420 mil t integradas

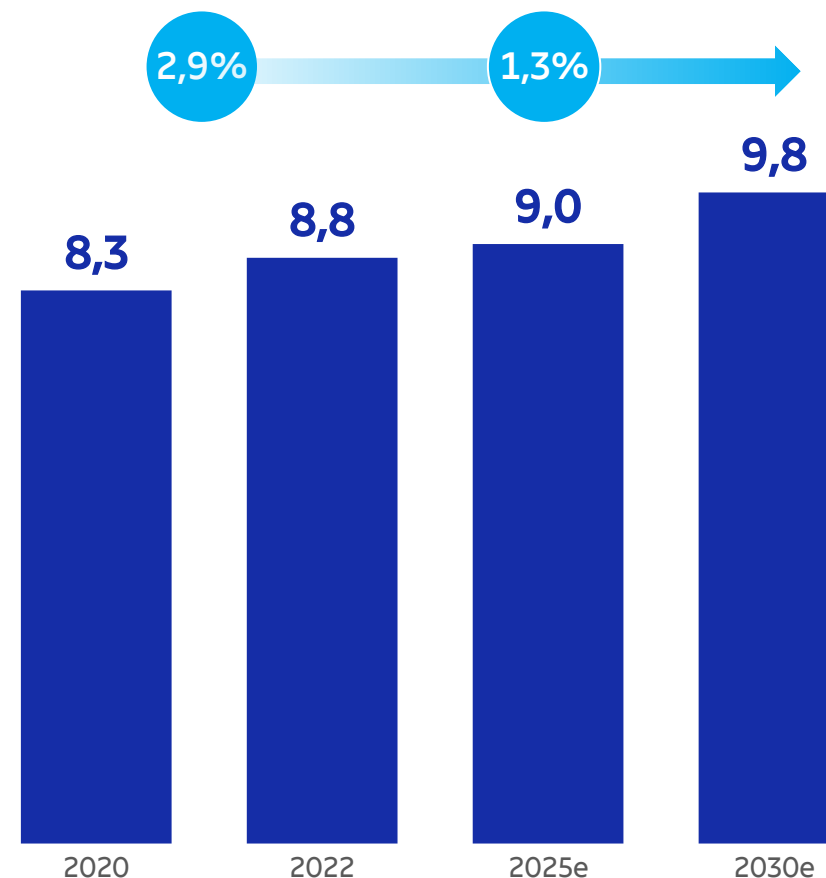


Região de consumo de madeira

Mapa de calor do preço do cavaco (US\$/t)

Consumo de Papelcartão nos EUA

Mt e CAGR %





Aquisição de fábrica de papelcartão nos EUA

Plano para Criação de Valor

Fase I Curto prazo – até 2 anos

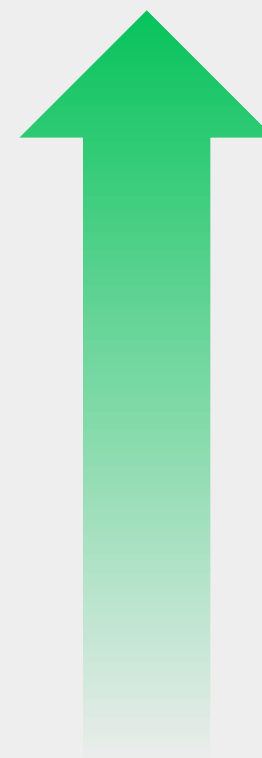
- Aumentar estabilidade operacional
- Reduzir custo caixa (custos fixos, compras, etc.)
- Renegociar contratos comerciais para LPB
- Aumentar o volume de vendas para *cupstock* e *food service* (mais rentáveis)

Fase II Médio prazo – até 3 anos

- Implementar projetos estruturais para redução do custo caixa
- Maximizar a produção de papel e celulose com os ativos existentes
- Explorar opcionalidade de Fiber-to-Fiber

Fase III Longo prazo – até 5 anos

- Opções de novas linhas de celulose e/ou papel, aproveitando:
 - Cesta de madeira local
 - Baixo custo de energia
 - Logística favorável
 - Disponibilidade física no local



**Aumento da
produção**

**Redução de custos
fixos e variáveis**

**Preço, mix e
margem melhores**



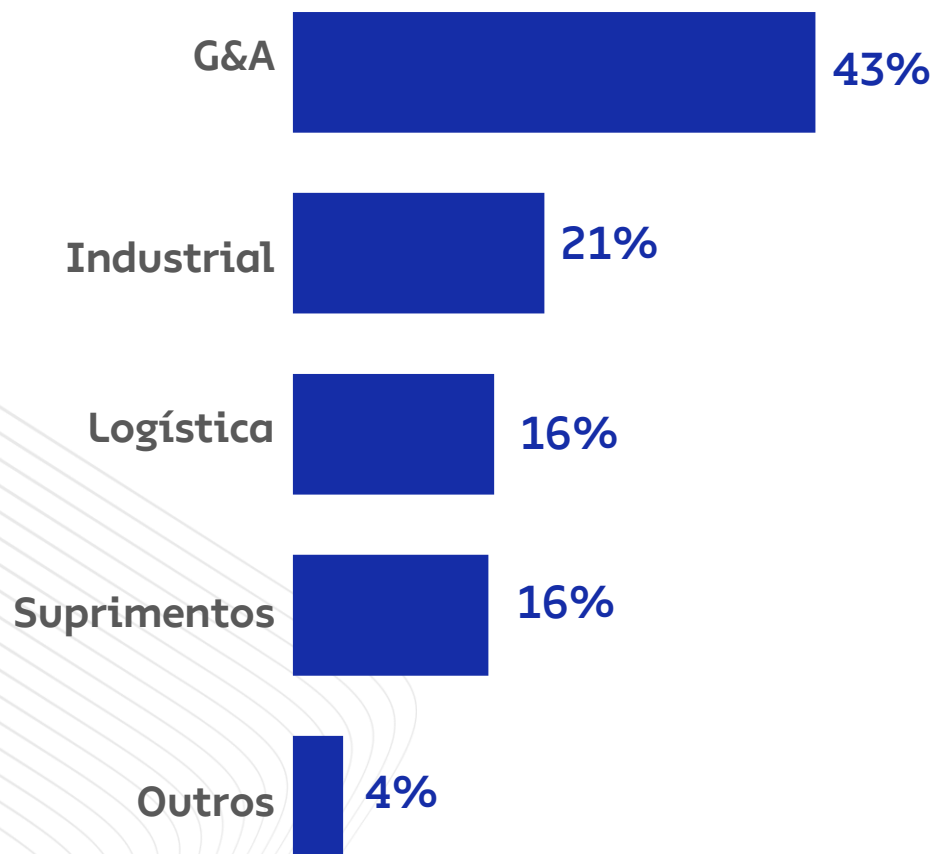
BENS DE CONSUMO



Sinergias dos ativos adquiridos da KC totalmente capturadas

Fortalecimento das principais vantagens competitivas

Breakdown das sinergias:



Liderança Consolidada¹

Papel higiênico

Participação de Mercado Brasil
Jul'Ago'24

24%

Evolução participação de mercado
Sul e Sudeste
vs. Pré-aquisição²

Sudeste

Sul

+ 1 p.p.

+2 p.p.

Expansão da Distribuição²

- Aumento de **6%** no número de pontos de venda nos últimos 12 meses.
- **Liderança** em Distribuição Ponderada (**94%**)

Ganho com Eficiência de Custo

Custo Caixa³ -Mogi das Cruzes
(R\$/t)

-46%

(Ativo adquirido da
Kimberly Clark)



Redução do consumo específico e do quadro de funcionários



Consolidação de sinergias e vantagens competitivas

Sustentando o crescimento do negócio

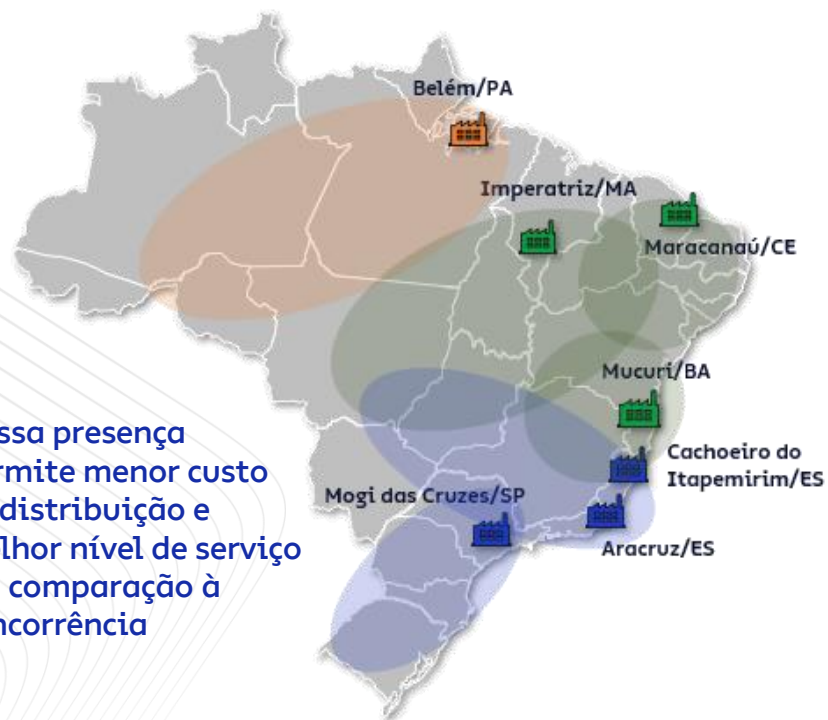
1. NOVA FÁBRICA DE TISSUE EM ARACRUZ (ES)

+60 mil ton/ano | +20% capacidade

TIR¹:
>18%

- Início das operações antecipado: de 1T26 para 4T25

Nossa presença permite menor custo de distribuição e melhor nível de serviço em comparação à concorrência





Consolidação de sinergias e vantagens competitivas

Sustentando o crescimento do negócio

1. NOVA FÁBRICA DE TISSUE EM ARACRUZ (ES)

+60 mil ton/ano | +20% capacidade

- Início das operações antecipado: de 1T26 para 4T25

TIR¹:
>18%

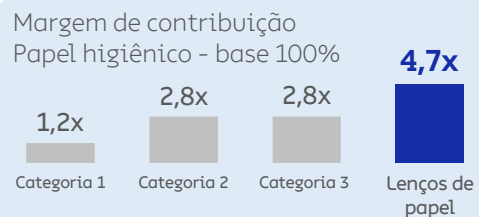


2. EVOLUÇÃO DO PORTFÓLIO



Expansão de categorias com maior rentabilidade:

1,0x
Papel higiênico



Inovação focada em Trade-up e Branding

Lançamento 2024
Neve folha quádrupla



Neve

PRÊMIO DA MARCA
TOP OF MIND 2024

PREÇO 40% ACIMA DA
MÉDIA DO MERCADO

Gestão FINANCEIRA



Estratégia de alocação de capital

Focada na criação de valor para os acionistas

Principal Alocação de Capital Suzano (ciclo de 2018+)



Principais Retornos³



Suzano: TSR = 21%



Parkia: TIR = 18%



Cerrado⁴: TIR = 15%



Recompra de ações: TSR⁵ = 21%

Estratégia de alocação de capital

Futuros M&As precisam agregar valor, manter IG e estarem alinhados com a estratégia de longo prazo

Diretrizes de M&A

Criação de valor

Histórico robusto de criação de valor

Sucesso comprovado na extração de sinergias

Valor de reserva pré-estabelecido para transações, garantindo negócios em condições atrativas

Compromisso com grau de investimento

A gestão da Companhia sempre garantirá que a classificação de grau de investimento seja mantida

Fit estratégico

Crescimento inorgânico focado em nosso plano estratégico de longo prazo

5 Avenidas Estratégicas da Suzano



Perfil de dívida robusto e eficiente

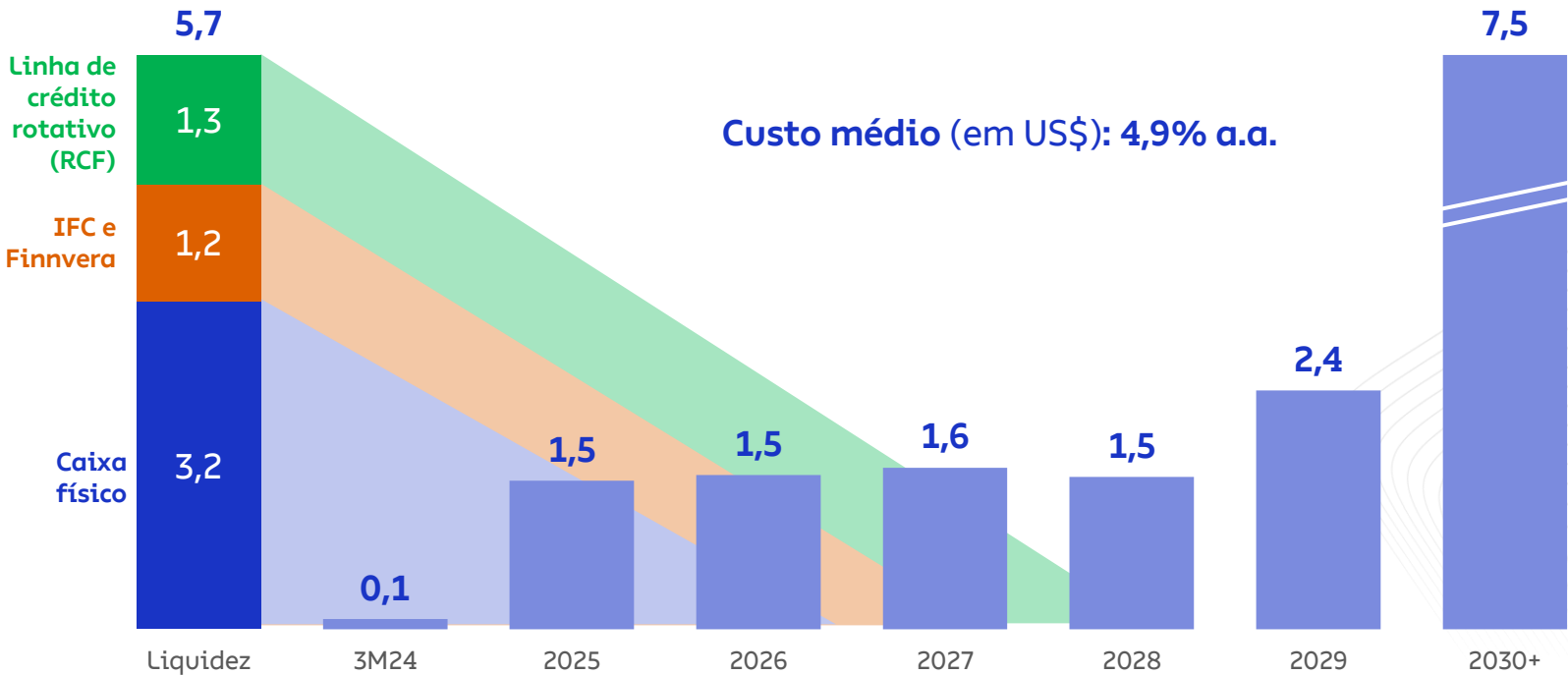
Foco constante na mitigação do risco de liquidez



Métricas de gestão financeira		Atual	
KPI	Diretrizes		
Prazo médio (meses)	>70	77	✓
Dívida vencendo em 36 meses	<30%	28%	✓
Cobertura de caixa de obrigações financeiras (número mínimo de meses)	24	29	✓
RCF para cenários extremos	Considerável, mais de 1 ano	Contratada	✓
Covenants financeiros	Nenhum	Nenhum	✓

Liquidez e perfil da dívida (US\$ bilhões)

Em 30 de setembro de 2024

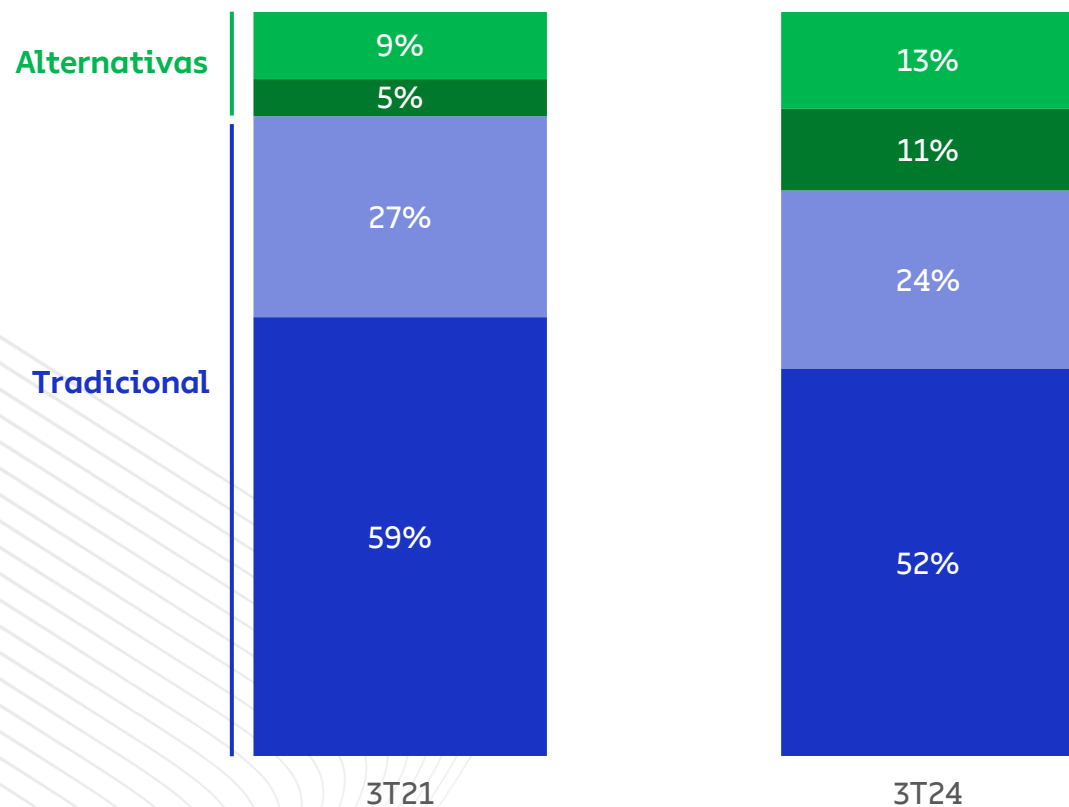


Perfil de dívida robusto e eficiente

Diversificação para reduzir custos e ampliar opções de financiamento

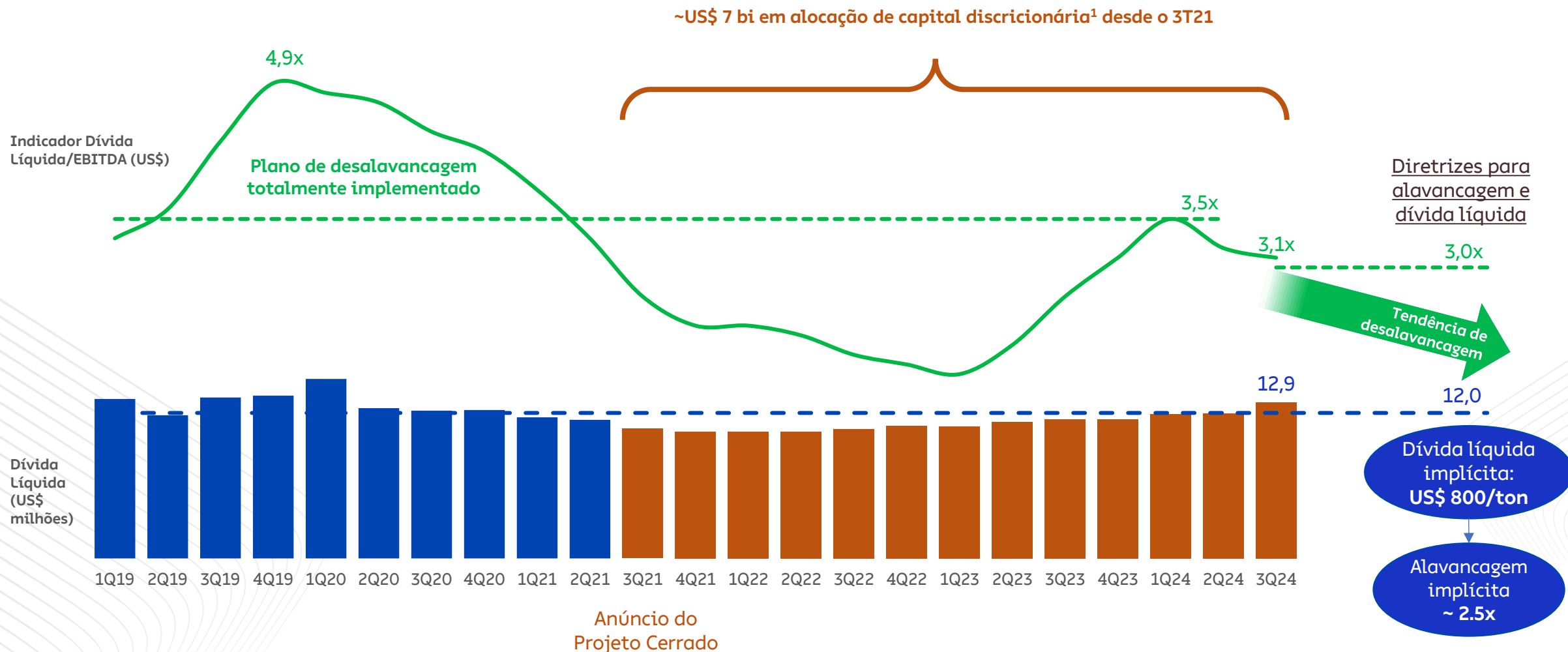
Detalhamento das fontes de financiamento

(% do total da dívida bruta)



Política financeira conservadora

Compromisso comprovado e tendência de um balanço ainda mais forte



1. Inclui aproximadamente US\$ 1 bilhão em recompra de ações e US\$ 6 bilhões de expansão, modernização, florestas e terras e Projeto Cerrado.

Política financeira conservadora

Visando a evolução do *rating*

Perfil empresarial forte

Posição de Mercado

- Líder global em celulose de mercado
- Aumento nos ganhos dos negócios ex-celulose

Posição Competitiva

- Base de ativos única
- Diversificação aprimorada: presença global e uso final

Eficiência

- Competitividade do custo estrutural maximizada pelo Projeto Cerrado

Posição financeira robusta

Fluxo de Caixa e Alavancagem

- Capacidade comprovada de geração de fluxo de caixa livre em qualquer ciclo de mercado

Financeira Política

- Forte crescimento mantendo alavancagem sob controle
- Disciplina na alocação de capital

Flexibilidade Financeira

- Liquidez robusta para enfrentar volatilidade
- Diversificação de financiamento global

GRAU DE INVESTIMENTO

pelas 3 principais agências

MOODY'S

Baa
Positivo

FitchRatings

BBB-
Estável

S&P Global

BBB-
Estável

DTO 9M24 vs. 2027¹ (R\$/t)

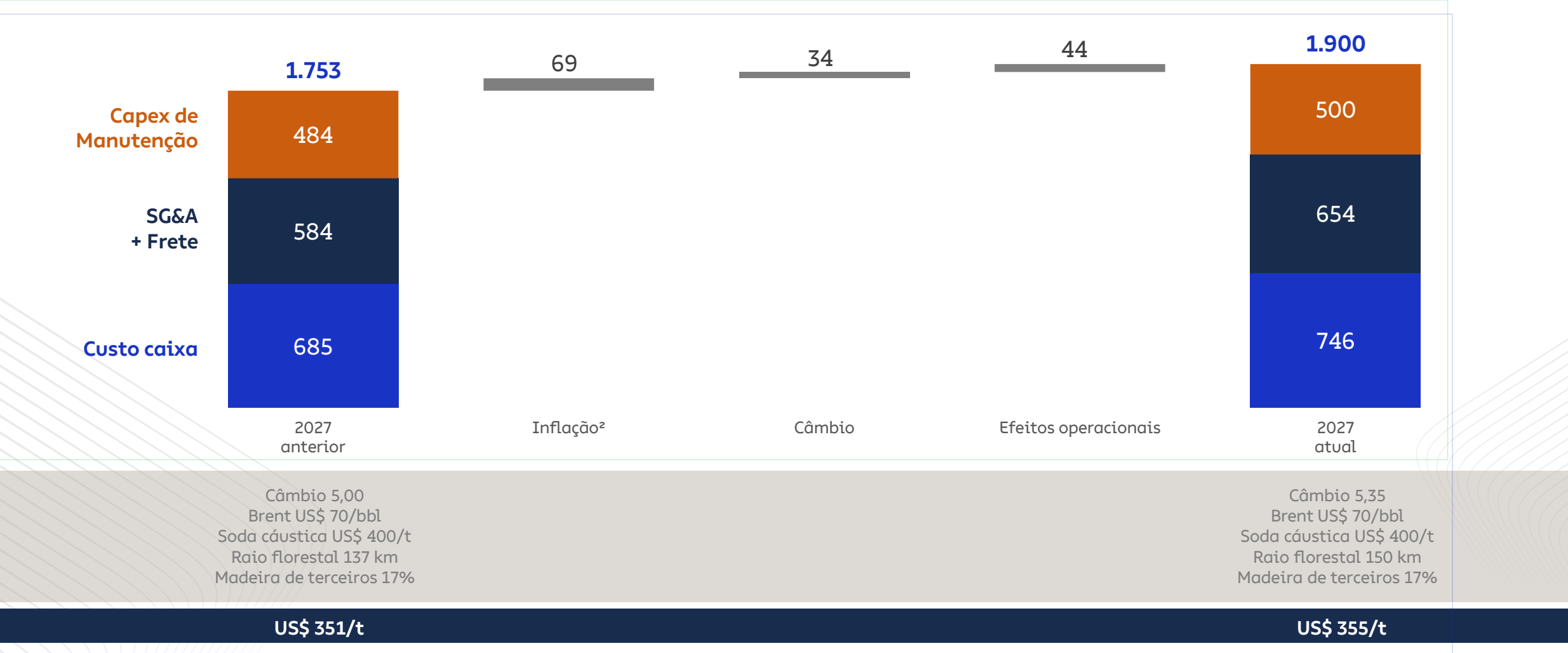


1. Desembolso total operacional na capacidade total, incluindo volumes de celulose integrada. Não inclui a planta da Suzano. Em termos reais na moeda de 2025. 2. Desvio da previsão de inflação para 2024 + taxas de inflação previstas para 2025. Inflação 2024 -> IPCA: 4,3%, INPC: 4,2%, IGPM: 4,3% | 2025 -> IPCA: 4,0%, INPC: 3,0%, IGPM: 4,0%.

Desembolso Total Operacional



DTO¹ 2027 atual vs. DTO 2027 anterior (R\$/t)



1. Desembolso total operacional total na capacidade total, incluindo volumes de celulose integrada. Não inclui a planta da Suzano. Em termos reais na moeda de 2025. 2. Desvio da previsão de inflação para 2024 + taxas de inflação previstas para 2025. Inflação 2024 -> IPCA: 4,3%, INPC: 4,2%, IGPM: 4,3% | 2025 -> IPCA: 4,0%, INPC: 3,0%, IGPM: 4,0%.

Takeaways



O que esperar nos próximos anos...



Q&A





suzano

INVESTOR **Day** 2024

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

OBRIGADO

[IR.SUZANO.COM.BR](https://ir.suzano.com.br)