



Suzano

INVESTOR **DAY** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE



Aviso Legal



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. Para obter informações adicionais sobre fatores que podem levar a resultados diferentes daqueles contemplados nesta apresentação, consulte nossos registros junto à U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), em especial os fatores discutidos em "Declarações Prospectivas" e "Fatores de Risco" em nosso relatório anual no Formulário 20-F.

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.



Suzano

INVESTOR **DAY** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

BETO ABREU
ceo

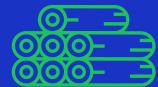
Novo cenário competitivo reforça a necessidade de metas mais focadas para impulsionar a geração de valor



- EXPANSÃO DA CAPACIDADE DE CELULOSE NA AMÉRICA LATINA E NA ÁSIA



- ACELERAÇÃO DA IMPLANTAÇÃO DE NOVAS CAPACIDADES NA CHINA



- A PRESSÃO DO CUSTO DA MADEIRA EM CERTAS REGIÕES E A MARGEM EBITDA REDUZIDA DURANTE UM LONGO PERÍODO COLOCAM CAPACIDADE SIGNIFICATIVA DE CELULOSE ABAIXO DA LINHA D'ÁGUA

Novo cenário competitivo reforça a necessidade de metas mais focadas para impulsionar a geração de valor



- EXPANSÃO DA CAPACIDADE DE CELULOSE NA AMÉRICA LATINA E NA ÁSIA



- ACELERAÇÃO DA IMPLANTAÇÃO DE NOVAS CÁPACIDADES NA CHÍNA



- A PRESSÃO DO CUSTO DA MADEIRA EM CERTAS REGIÕES E A MARGEM EBITDA REDUZIDA DURANTE UM LONGO PERÍODO COLOCAM CAPACIDADE SIGNIFICATIVA DE CELULOSE ABAIXO DA LINHA D'ÁGUA



ESTRATÉGIA DE GERAÇÃO DE VALOR



**ALAVANCAR A
COMPETITIVIDADE**

&

**CRESCIMENTO COM
DISCIPLINA**



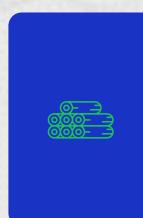
Novo cenário competitivo reforça a necessidade de metas mais focadas para impulsionar a geração de valor



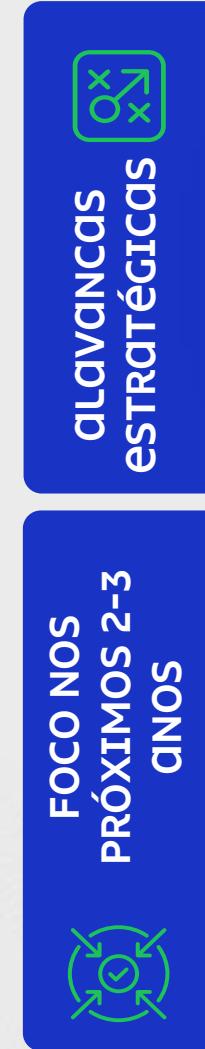
- EXPANSÃO DA CAPACIDADE DE CELULOSE NA AMÉRICA LATINA E NA ÁSIA



- ACELERAÇÃO DA IMPLANTAÇÃO DE NOVAS CAPACIDADES NA CHÍNA



- A PRESSÃO DO CUSTO DA MADEIRA EM CERTAS REGIÕES E A MARGEM EBITDA REDUZIDA DURANTE UM LONGO PERÍODO COLOCAM CAPACIDADE SIGNIFICATIVA DE CELULOSE ABAIXO DA LINHA D'ÁGUA



ESTRATÉGIA DE GERAÇÃO DE VALOR

ALAVANCAR A COMPETITIVIDADE



REDUÇÃO DO DTO¹



- Desalavancar para < 2,5²



CRESCIMENTO COM DISCIPLINA



- EXTRAI VALOR DE ALOCAÇÕES DE CAPITAL REALIZADAS ANTERIORMENTE
- ACELERAR A ESTRATÉGIA FIBER-TO-FIBER



Suzano

INVESTOR **DAY** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

LEONARDO GRIMALDI

*Vice-Presidente
Executivo de Comercial e
Logística Celulose*



Crescimento orgânico: o mercado de BHKP continua apresentando trajetória favorável impulsionada pelo sólido desenvolvimento nos mercados emergentes

Crescimento orgânico de BHKP (Mt)

CAGR 2024-2029 (%)

+4,5
↗
+2,1%

41,4

45,9

2024

2029e

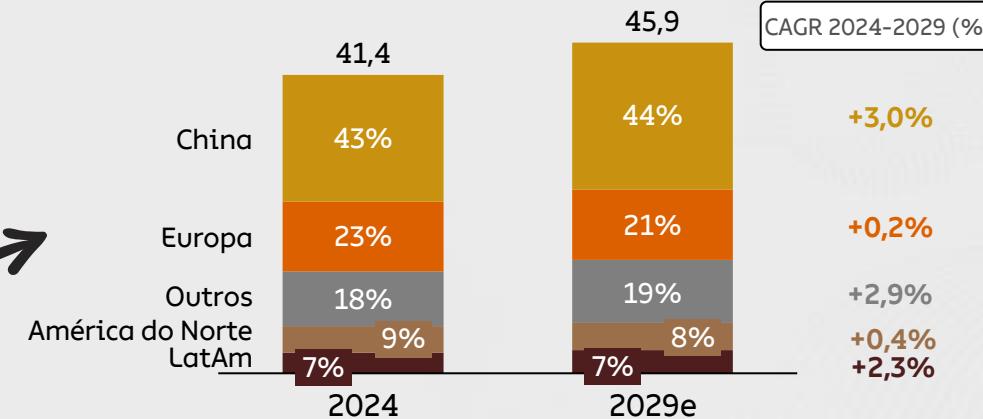


Crescimento orgânico: o mercado de BHKP continua apresentando trajetória favorável impulsionada pelo sólido desenvolvimento nos mercados emergentes

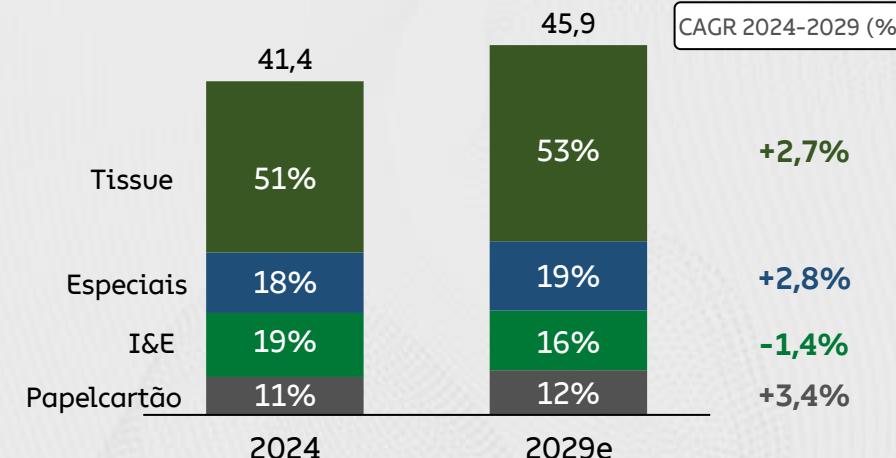
Crescimento orgânico de BHKP (Mt)



Crescimento orgânico (Mt) por Região

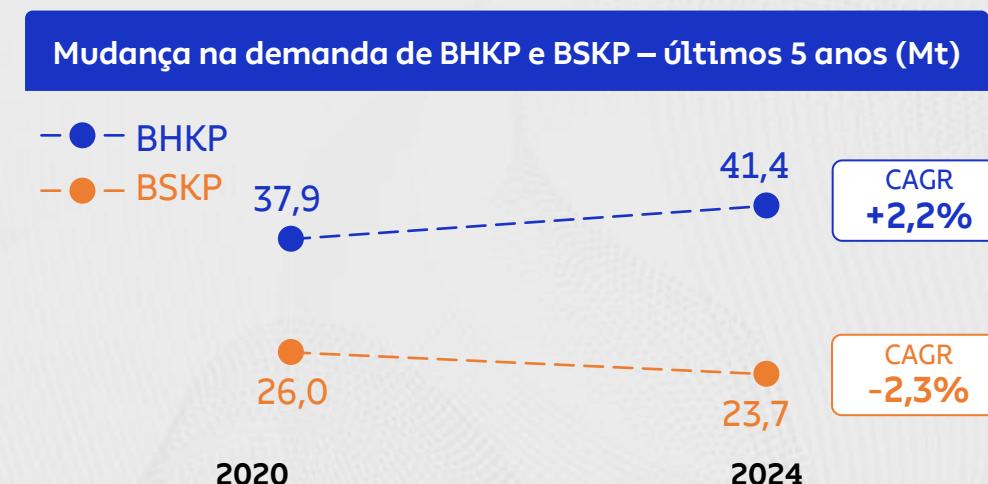
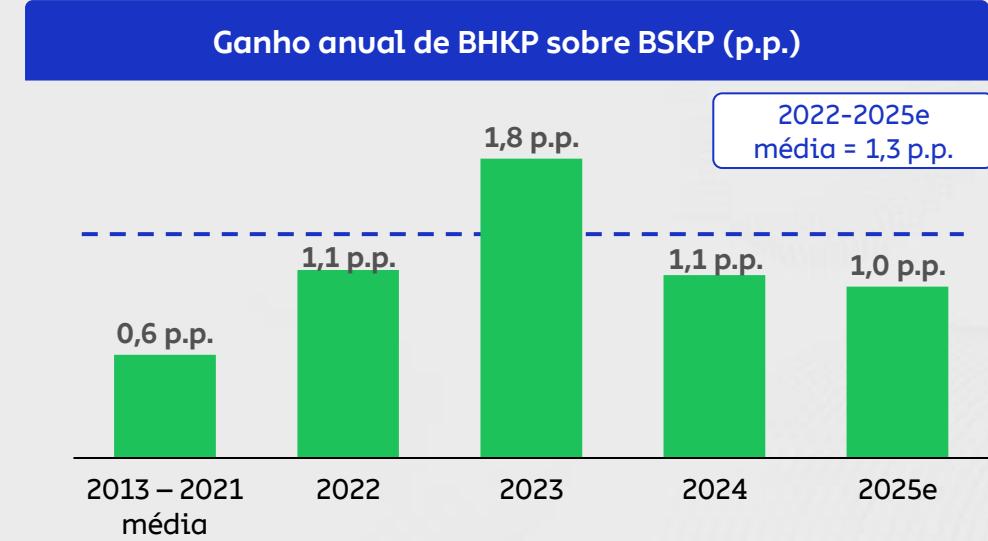
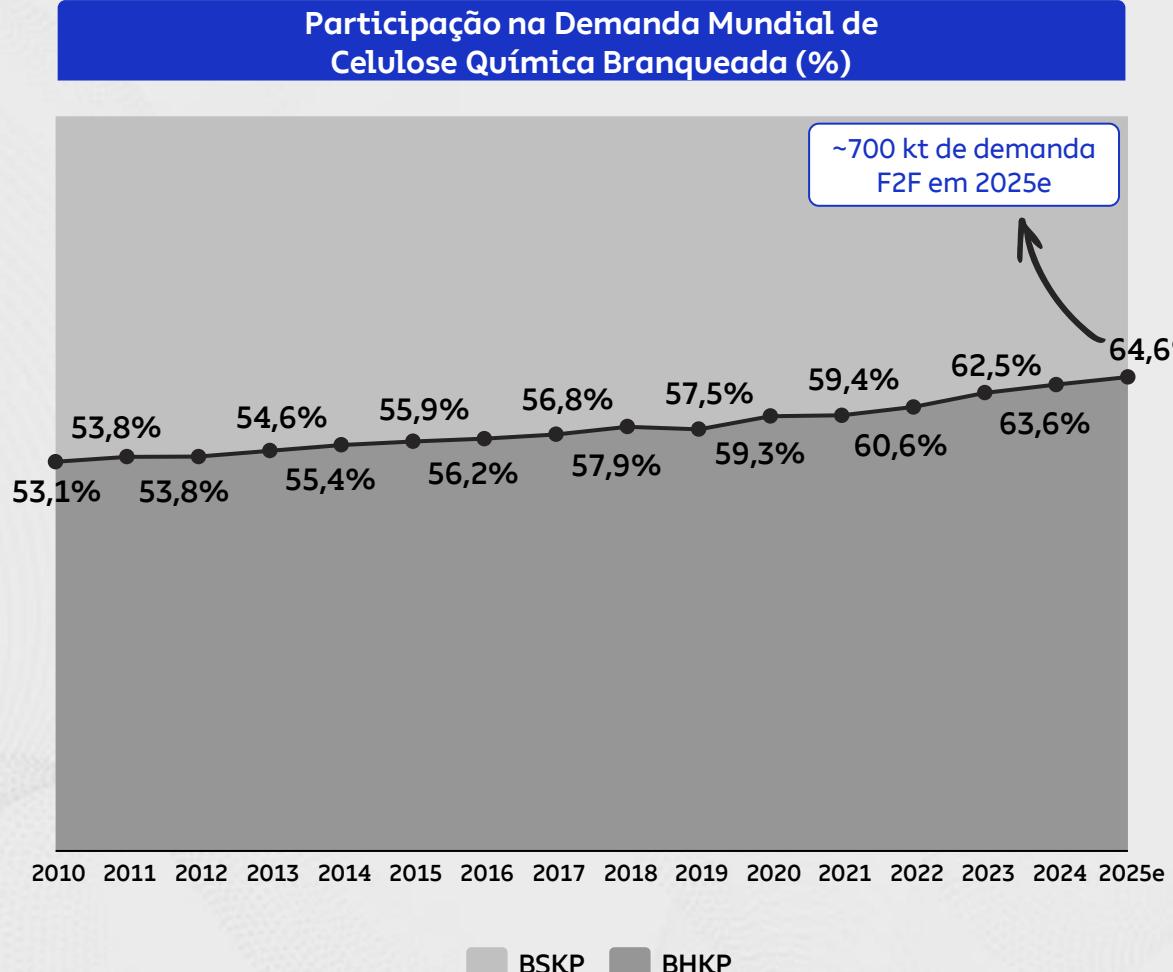


Crescimento orgânico (Mt) por Segmento





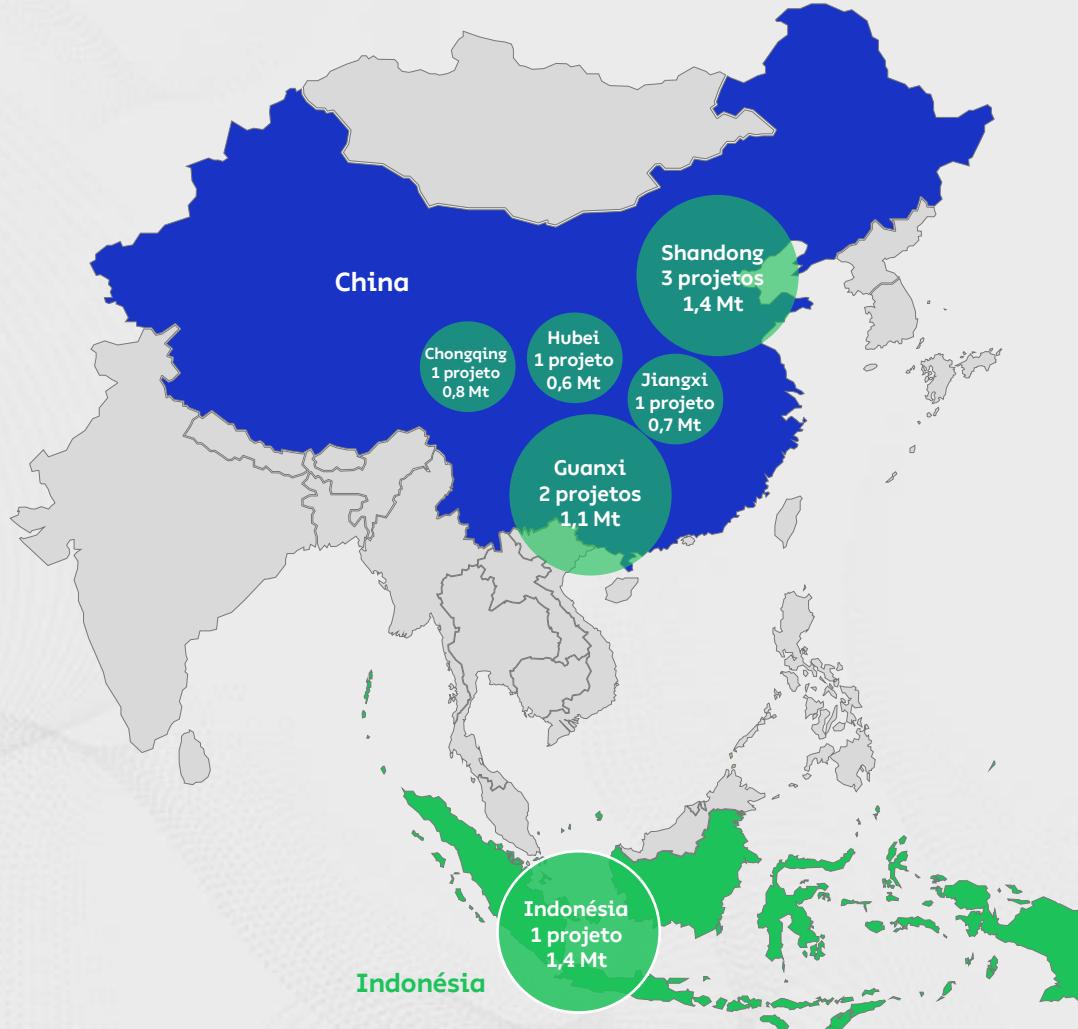
Tendência F2F: BHKP continua ganhando participação de mercado em BCP



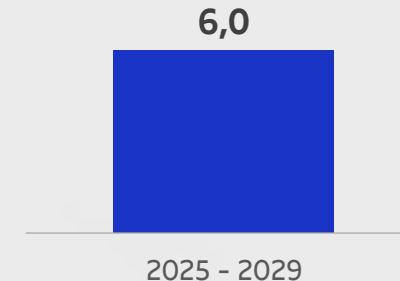


Apesar das incertezas quanto aos *operating rates* e pressões de custo, espera-se que a integração vertical na Ásia continue crescendo nos próximos anos

PROJETOS CONFIRMADOS DE BHKP 2025 - 2029



NOVAS CAPACIDADES CONFIRMADAS DE BHKP (Mt)¹



CONSIDERAÇÕES SOBRE OS FUNDAMENTOS DO MERCADO



NEGATIVA

- Novas capacidades integradas competindo com *players* não integrados devem reduzir a demanda por celulose de mercado



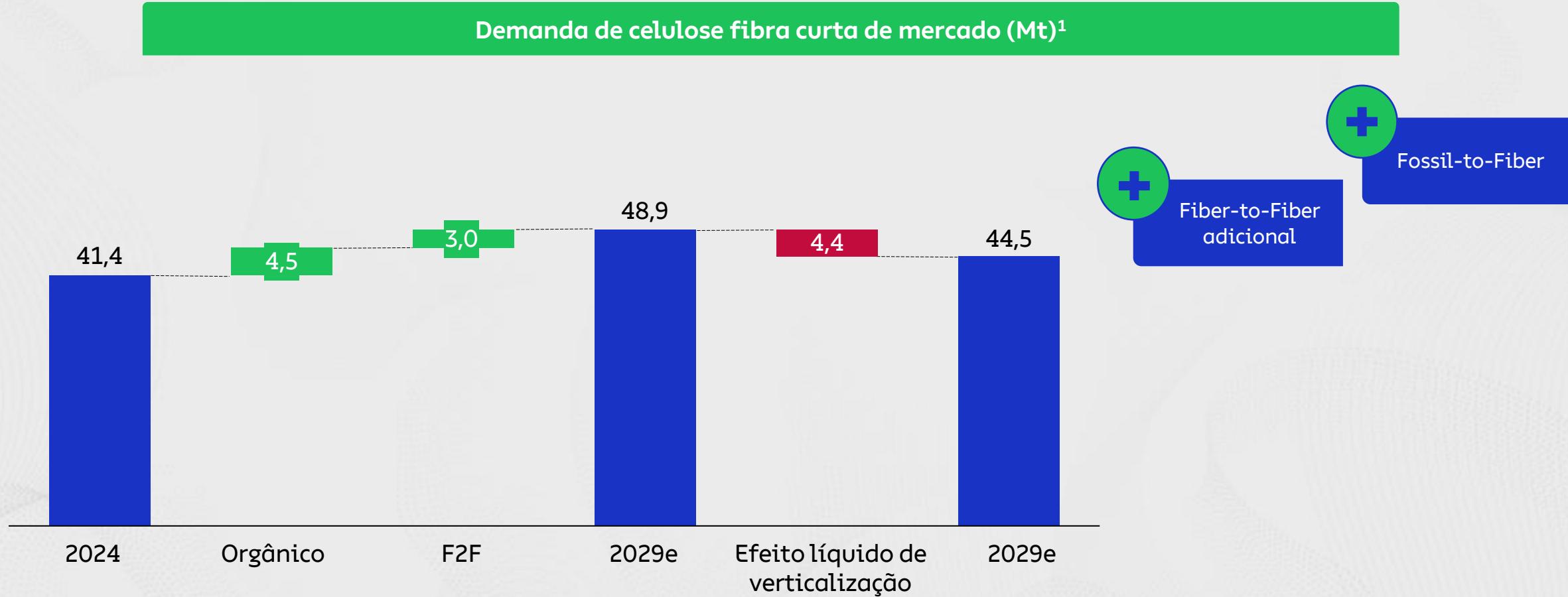
INCERTEZAS

- Datas de *start-up*, curvas de aprendizado de produção
- Níveis de OR inferiores aos padrões ocidentais
- Dependendo das condições de mercado, *players* integrados também podem se tornar compradores de celulose de mercado
- Preço do cavaco de madeira pode pressionar o custo caixa chinês



Demanda BHKP de mercado

Crescimento líquido da demanda nos próximos anos potencialmente impulsionado por *upsides* adicionais



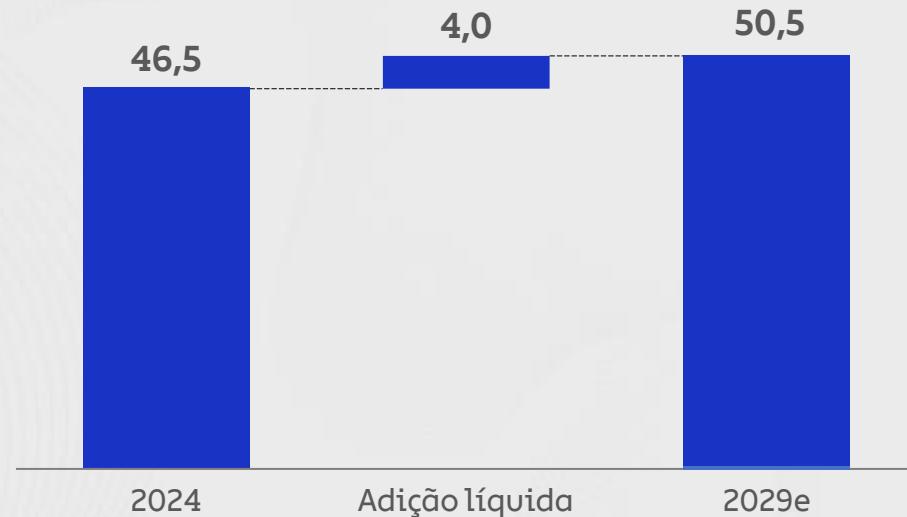
¹Premissa de O.R. integrados na Ásia = 75% de projetos confirmados. Premissa de O.R integrados no Resto do Mundo = 90%. Fechamentos estimados em 0,3 Mt/ano, baseado na média histórica de 2018-2023.



Adição de oferta de BHKP e demanda sobre capacidade

Capacidades que entrarão em operação parcialmente mitigadas por conversões confirmadas. Estimativas de *operating rates* claramente insustentáveis

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



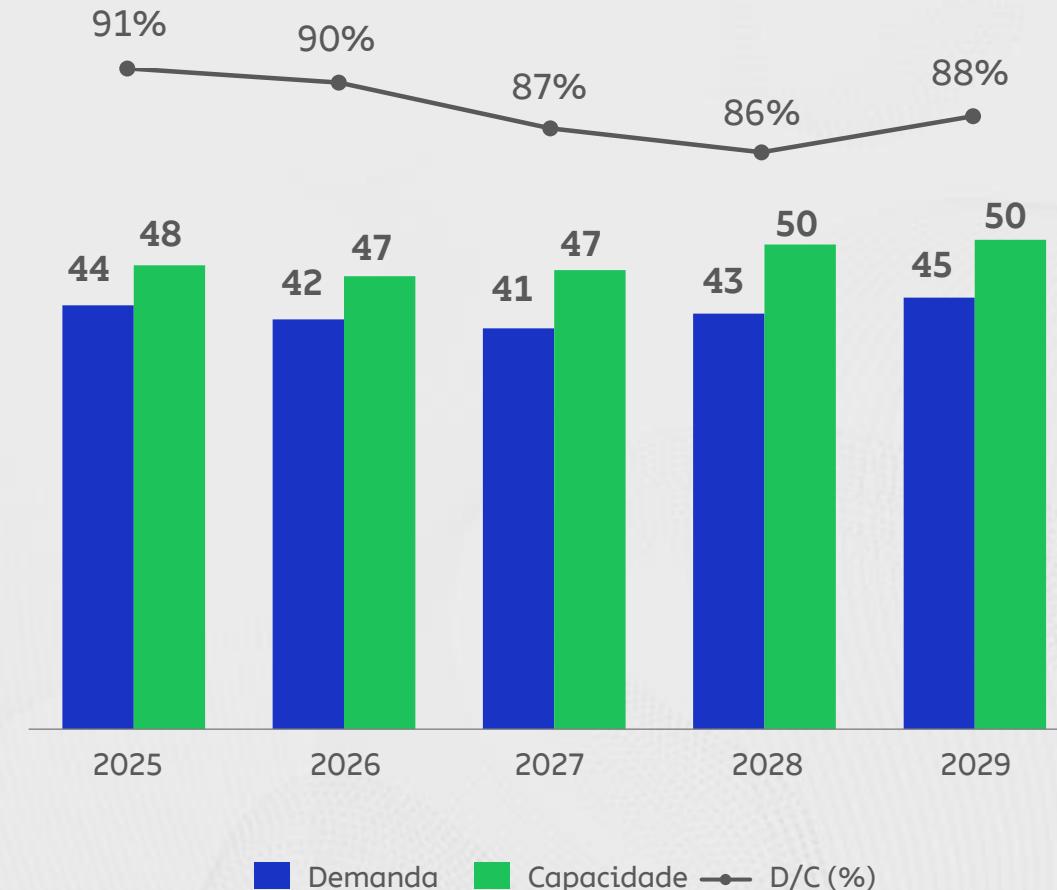
Principais projetos
anunciados:

- APP OKI II
- Arauco Sucuriú

Principais
conversões:

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

Oferta (Mt), Demanda (Mt) e D/C (%)





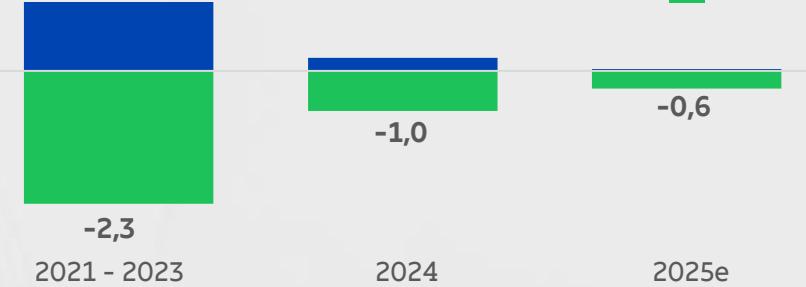
O que deve ser esperado para equilibrar o cenário de excesso de oferta?

FECHAMENTOS PERMANENTES PODEM
VOLTAR AOS NÍVEIS HISTÓRICOS

VARIAÇÃO LÍQUIDA DA CAPACIDADE DE
BHKP^{1,2} (Mt)

Novas capacidades
Fechamentos

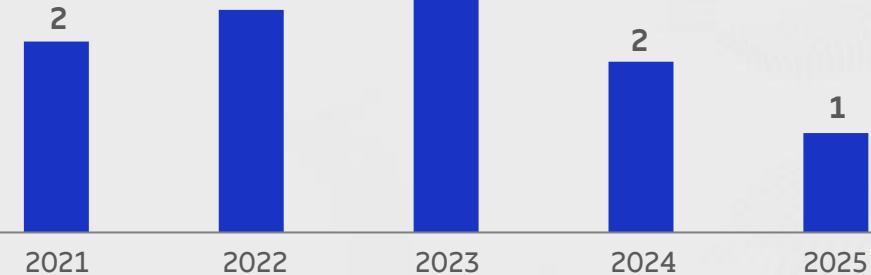
Variação
líquida da
capacidade



DEVE-SE OBSERVAR MAIOR NÍVEL DE PARADAS
INESPERADAS/COMERCIAIS

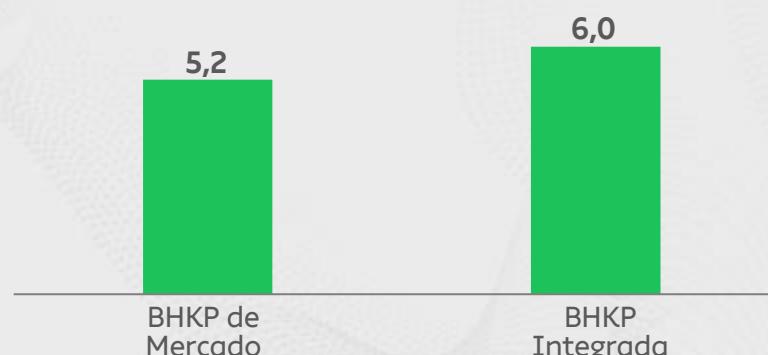
PARADAS NÃO PLANEJADAS BCP¹ (Mt)

BCP – Não planejados



PRAZO PARA LANÇAMENTO DOS PROJETOS É INCERTO

IMPACTO DA NOVA CAPACIDADE BHKP¹ (Mt) | 2025 a 2029



COMPETITIVIDADE DOS PLAYERS INTEGRADOS NOS
MERCADOS OCIDENTAIS ESTÁ DESAFIADA

CONSUMO DE CELULOSE VIRGEM² (Mt)

108

38

25

25

14

2

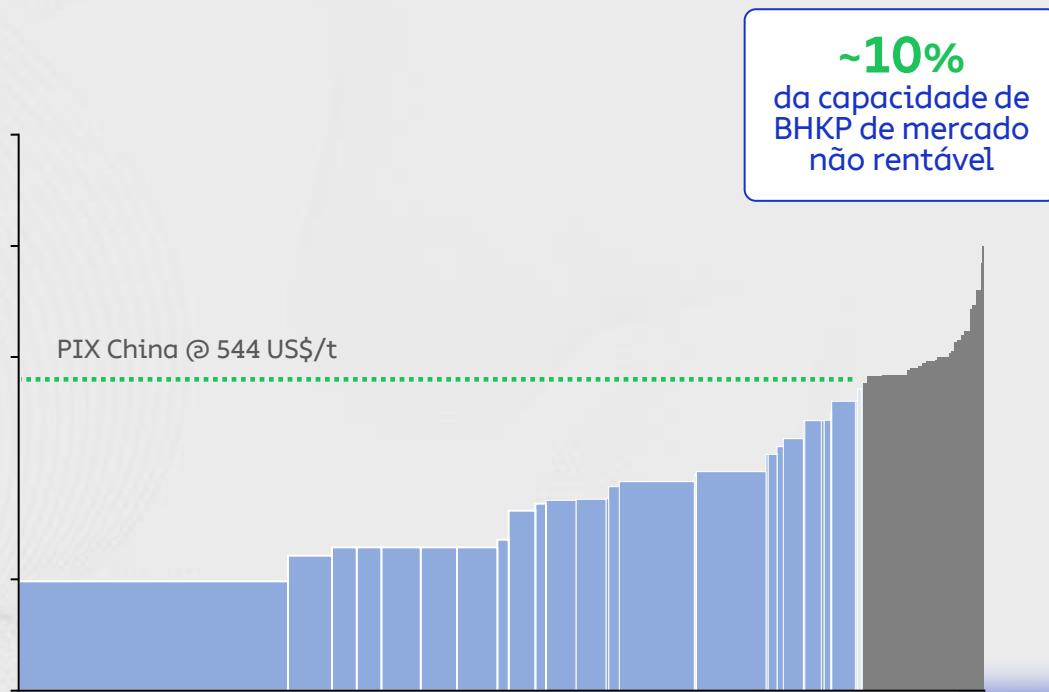
5

América do Norte
Europa
China
Outro Asia
América Latina
Outros

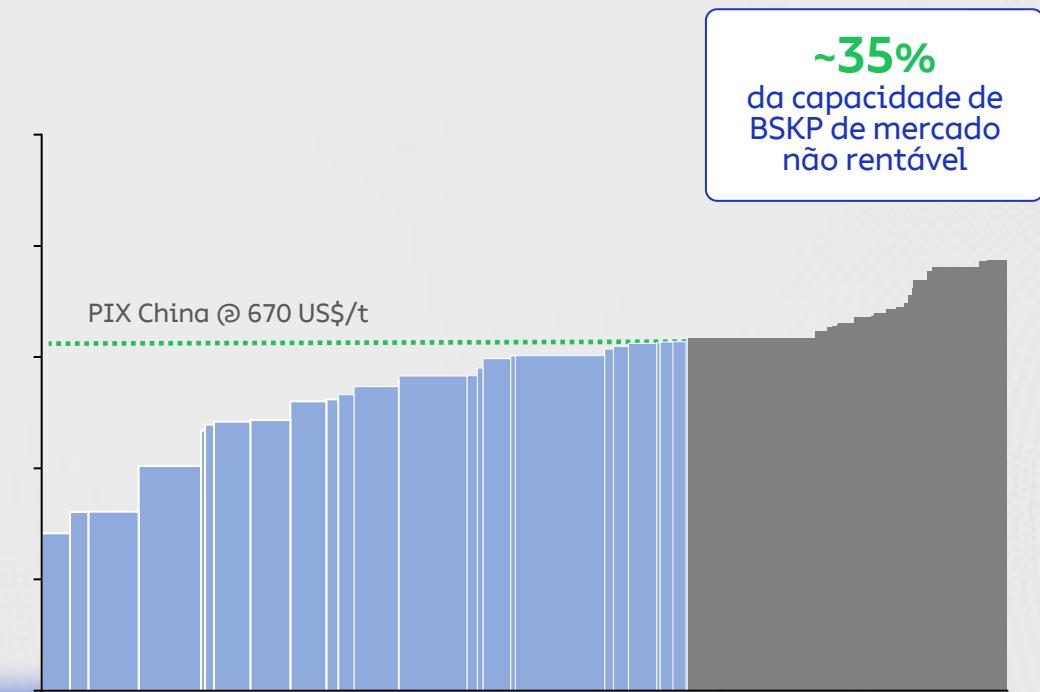


Integração vertical e nova capacidade de celulose de mercado trarão pressão nos próximos anos

CIF China – Custo Caixa & prejuízo por *player* | BHKP



CIF China – Custo Caixa & prejuízo por *player* | BSKP



~14,5 Mt de capacidade de
BCP de mercado não rentável

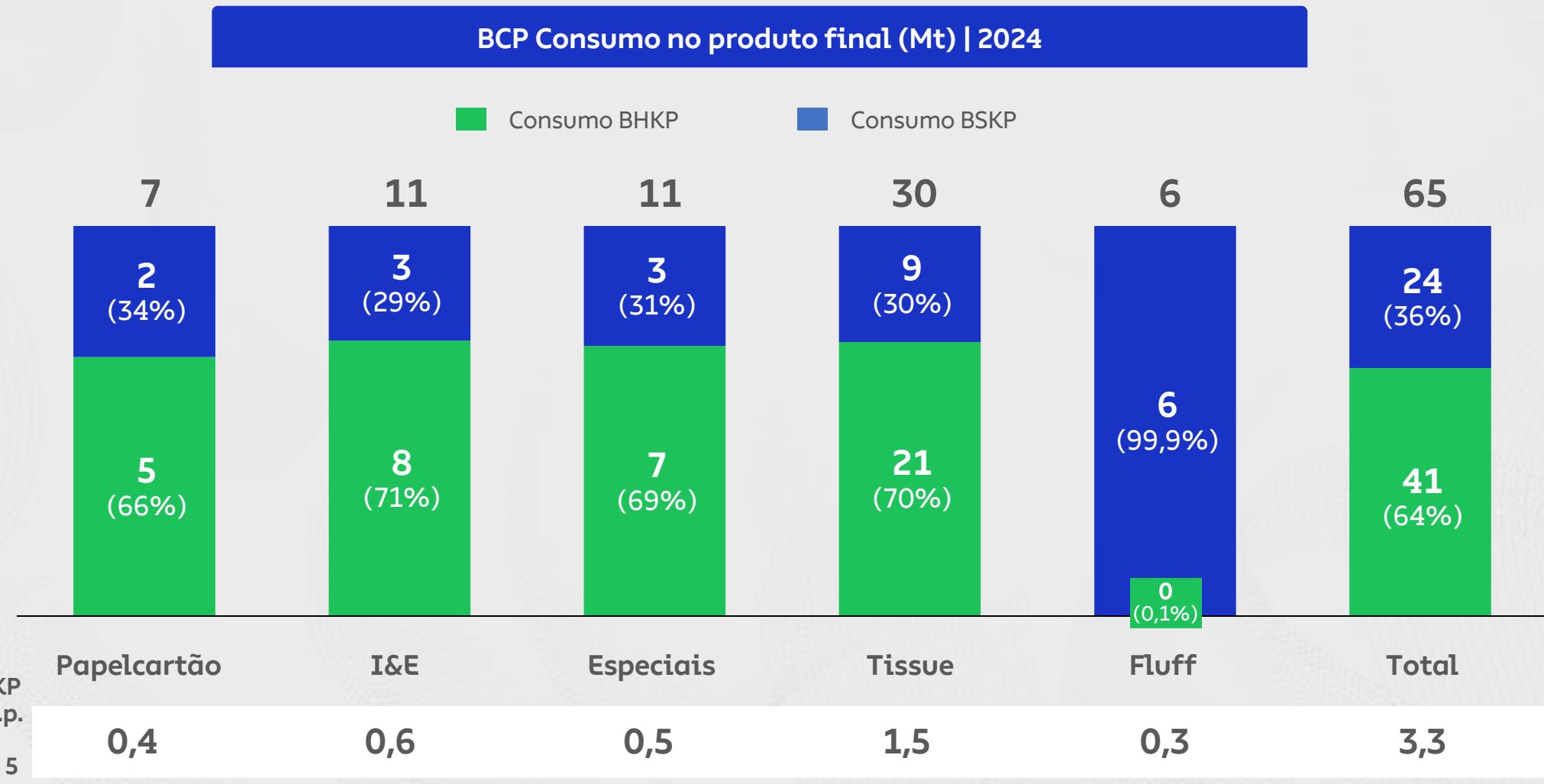


SUZANO COMO
PROTAGONISTA PARA
AMPLIAR O MERCADO
ENDEREÇÁVEL DE **BHKP**
COM
F2F





Há potencial para o BHKP ampliar participação em todos os segmentos





Terceiro ano de evolução em abordagem estruturada para liderar a agenda de substituição de fibra

...com um portfólio abrangente e distinto de serviços



Parceiros na transição de fibra



CLIENTES



FÁBRICAS

2024	2025
25	>70
<50	>100

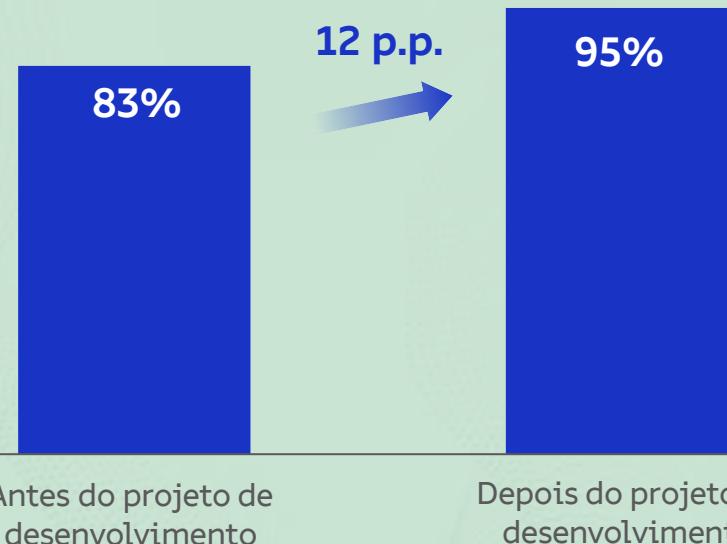
Suzano está comprometida em tornar-se a parceira preferida na substituição de fibra por meio da **Plataforma de Soluções Biopulp**



A Suzano colabora em diversos projetos, criando casos de destaque e entregando histórias de sucesso completas que geram resultados mensuráveis e de alto impacto

Projetos no setor de papel higiênico no ano 2025

Aumento médio de HW em um grupo selecionado de clientes que desenvolvem projetos com Suzano (%)



Substituição de fibras que gerou até 5% de economia no **custo final da fibra**

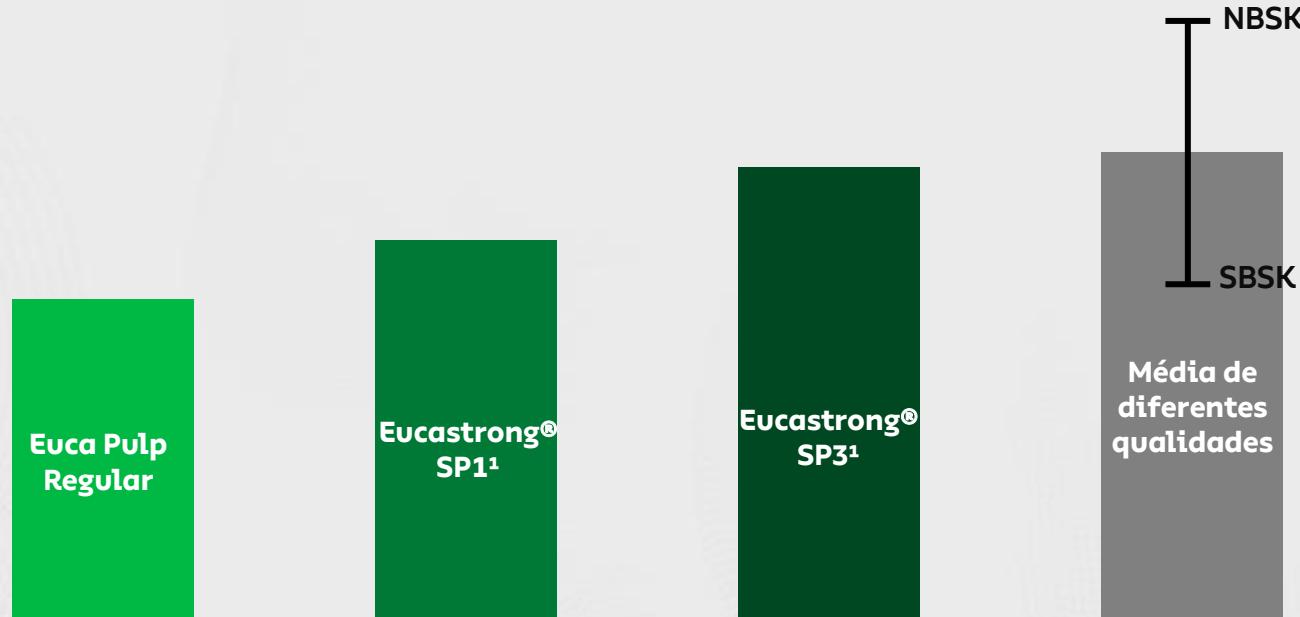


Aprimoramentos no processo que proporcionaram uma **economia de energia no refino de até 35%**.



As plataformas de inovação da Suzano permitem melhor substituição de fibras, à medida que novos produtos se aproximam cada vez mais dos atributos da fibra longa

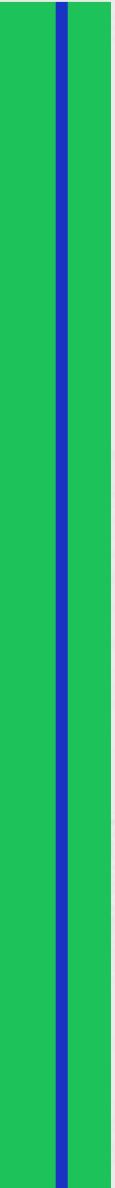
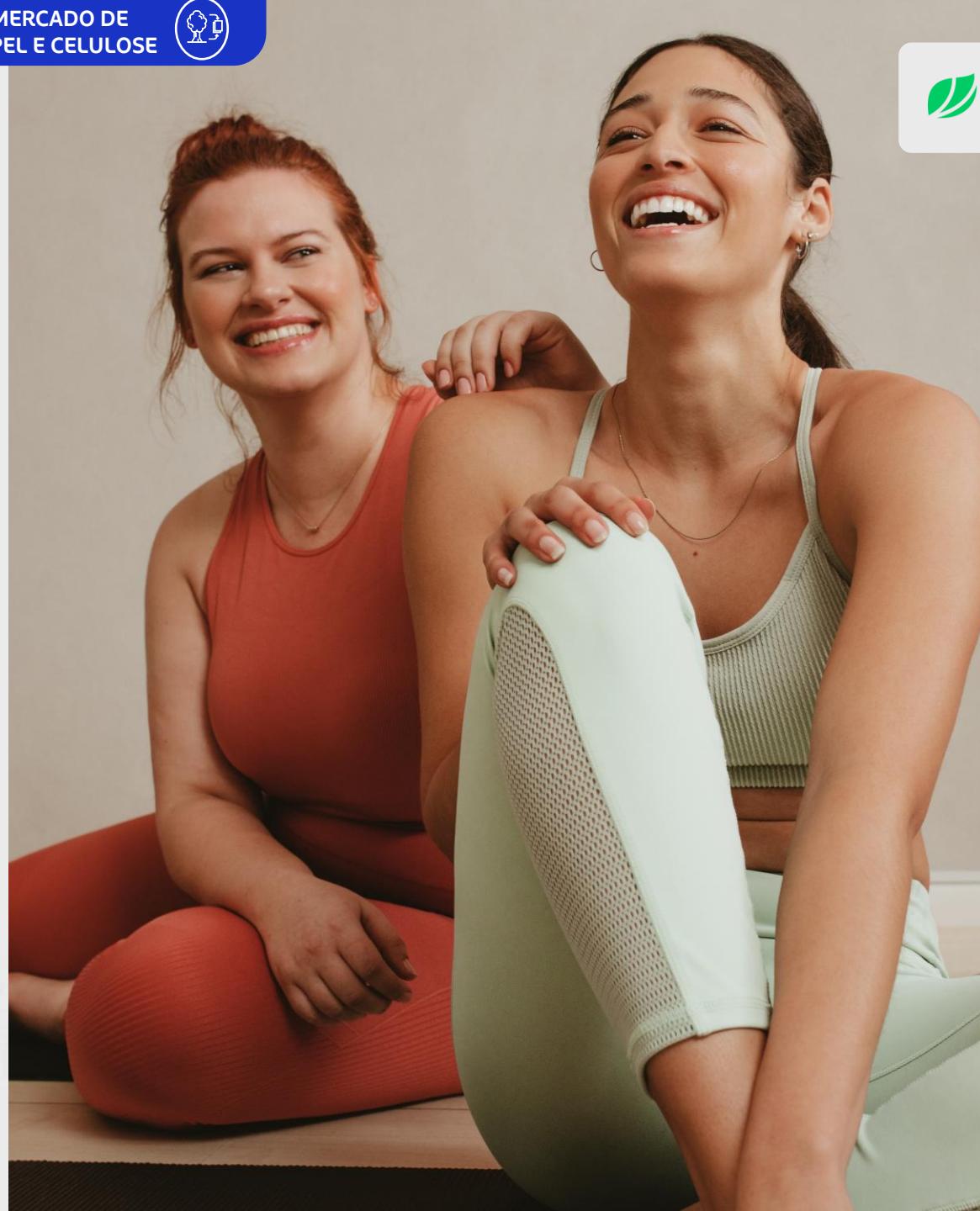
Índice de tração (Nm/g)



A plataforma **Suzano Eucastrong** está em constante evolução, aproximando-se cada vez mais das especificações da fibra longa de mais alto desempenho do mercado



SUZANO ASSUME PAPEL
de LÍDER NO MERCADO
endereçável de **BHKP**
IMPULSIONADA PELA
FLUFF





Eucafluff®

10 anos de inovação, do pioneirismo à expansão



EXPANSÃO: NO PRAZO e DENTRO DO ORÇAMENTO

PROGRESSO FÍSICO: **98%**

PROGRESSO FINANCEIRO: **91%**



4X MAIS CAPACIDADE DE PRODUÇÃO:
340 KT/ANO DE VOLUME ADICIONAL

CONCLUSÃO DO PROJETO: dez/25



FOCO DE 2026: PROCESSO DE HOMOLOGAÇÃO



HOW DOES EUCAFLUFF® MAKE A
DIFFERENCE IN REWET PERFORMANCE?



Suzano

INVESTOR **DAY** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

LUIS BUENO

*Vice-Presidente Executivo
de Bens de Consumo*



Negócio Brasil

Apesar da entrada de novas capacidades no mercado em 2025, a Suzano mantém sua posição de liderança em participação de mercado e precificação

Participação de Mercado

Valor (R\$) | BRASIL¹



Suzano²

VOLUME (t)

+3%

RECEITA (R\$)

+5%

Preço/Rolo

(R\$/rolo) | BRASIL¹



Região

NORTE/NORDESTE

YTD'24

#1

YTD'25

#1

SUDESTE

#1

#1

CENTRO-OESTE

#2

#2

SUL

#5

#3

A SER
APRIMORADO
COM A NOVA
FÁBRICA DE
ARACRUZ
(+60 kt)

INÍCIO DE
OPERAÇÃO
3T25



OTIMIZAÇÃO
DO FOOTPRINT
(R\$/t)

-30%

REDUÇÃO ESPERADA NO
CUSTO DE TRANSFERÊNCIA
DE PRODUTOS
SEMICABADOS

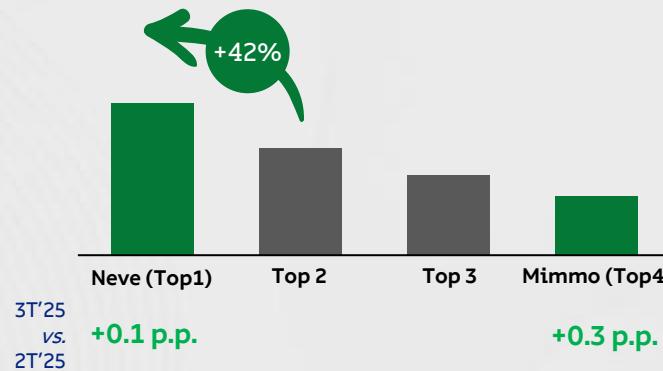


Negócio Brasil

Fortalecendo vantagens competitivas, ancoradas em eficiência operacional e nos principais direcionadores de rentabilidade

1

ELEVAR FORÇA DA MARCA

PODER DA MARCA¹

2

POTENCIALIZAR INOVAÇÃO

2a) NOVAS TECNOLOGIAS ELEVANDO PERFORMANCE E PERCEPÇÃO DE VALOR



9,3/10
NOTA

Neve Toque das Ondas
Nova tecnologia *tissue*

* Tecnologia exclusiva da Suzano no Brasil

CONSUMIDORES APROVAM A EXPERIÊNCIA COM O PRODUTO²

2b) DESENVOLVER CATEGORIAS DE ALTO VALOR AGREGADO



LENÇO UMEDECIDO
NEVE ON THE GO

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO
VS. PAPEL HIGIÉNICO

+12%



LENÇO DE PAPEL
MIMMO LENÇOS

+129%

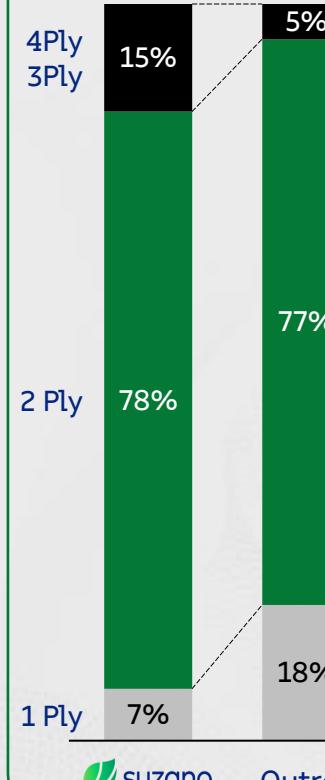


PANOS
SCALA PANOS

+119%

3

APRIMORAMENTO DE PORTFÓLIO

Mix de Valor (%)³

Preço Index³
Mercado

135% (3Ply / 4Ply)

100% (2Ply)

87% (1Ply)



Joint venture com K-C: Visão geral do negócio

O 8º maior *player* global de *tissue*¹

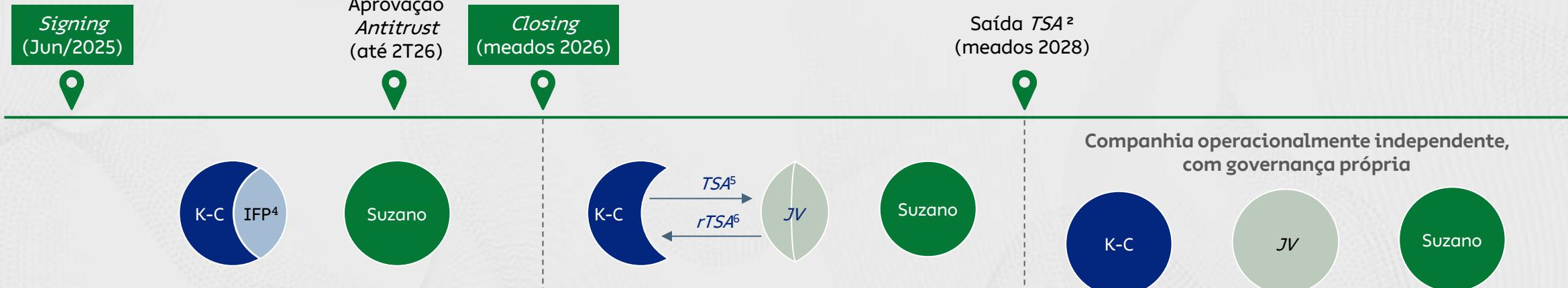
ESTRUTURA DA JV



VISÃO GERAL

 1,0 Mt Capacidade Total de Tissue	 ~US\$ 3,3 bi Receita Líquida Pro Forma ²
 ~US\$ 0,5 bi EBITDA Ajustado Pro Forma ²	 ~9.000 Funcionários

CRONOGRAMA E MODELO DE NEGÓCIO



¹Considera a capacidade de volume Suzano + K-C. ²Receita líquida pro forma e EBITDA ajustado 2024 consideram efeitos não recorrentes e ajustes no escopo do negócio da JV. ³Acordo firmado pela Suzano International Holding B.V. ⁴International Family Care and Professional. ⁵TSA - Transition Services Agreement. ⁶rTSA - Reversed Transaction Services Agreement.



JV com K-C: ambição de criação de valor

Refinando estimativas pré-*Signing*, conduzidas principalmente por alavancas industriais e de suprimentos

PRINCIPAIS RISCOS COMUMENTE OBSERVADOS EM OPERAÇÕES DE M&A

(Forbes 500 CFO Survey)

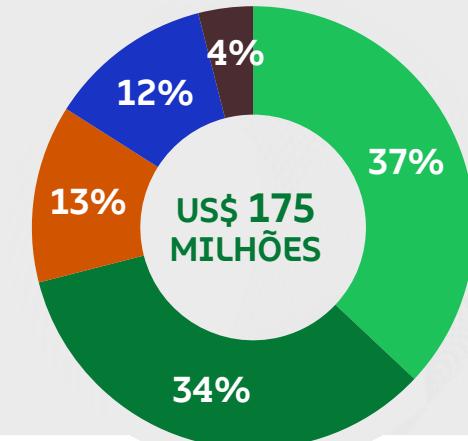
TOP 5 ERROS CRÍTICOS NA CAPTURA DE SINERGIAS¹

- 1 CULTURAS INCOMPATÍVEIS
- 2 INCAPACIDADE DE GERIR A EMPRESA-ALVO
- 3 INCAPACIDADE DE IMPLEMENTAR MUDANÇAS
- 4 SINERGIAS NÃO EXISTENTES OU SUPERESTIMADAS
- 5 NÃO ANTECIPAR EVENTOS PREVISÍVEIS

67% das fusões enfrentaram atrasos na captura de sinergias devido a diferenças culturais

POTENCIAIS GANHOS OPERACIONAIS¹ A SEREM CAPTURADOS NOS PRÓXIMOS 3 ANOS:

Criação de Valor



EFICIÊNCIA²

MELHORIAS DE OEE (MÁQUINAS, CONVERSÃO E MIX DE PRODUTOS)

CUSTO VARIÁVEL & MIX

ENERGIA & QUÍMICOS
FIBER STRATEGY

CUSTO FIXO

MANUTENÇÃO & OTIMIZAÇÃO DE CAPEX

SUPPLY CHAIN

FRETE & OTIMIZAÇÃO DE NETWORK

SG&A

BENCHMARK DAS MELHORES PRÁTICAS DO SETOR PARA OTIMIZAÇÃO



Nova Cultura



Processo de Gestão

Principais Facilitadores



Sistema de Incentivo



Gestão de Desempenho



P&L Accountability por região

¹Estimativas preliminares, sujeitas a ajustes com base na avaliação contínua de refinamento. ²Visão consolidada por país e capacidade produtiva em desenvolvimento.



Suzano

INVESTOR **DAY** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

FABIO ALMEIDA

*Vice-Presidente
Executivo de Papel e
Embalagens*

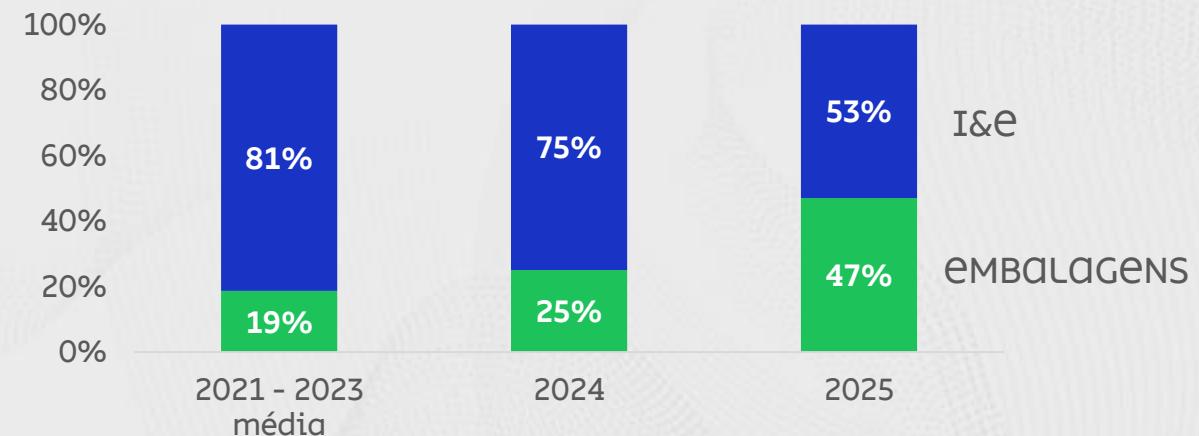


Overview do negócio de papel e embalagens

Modelo único de entrada no mercado e competitividade do custo de caixa impulsionando a transição para embalagens



QUASE **METADE** DA RECEITA LÍQUIDA DA UNIDADE DE NEGÓCIO É IMPULSIONADA PELO **SEGMENTO DE EMBALAGENS¹**



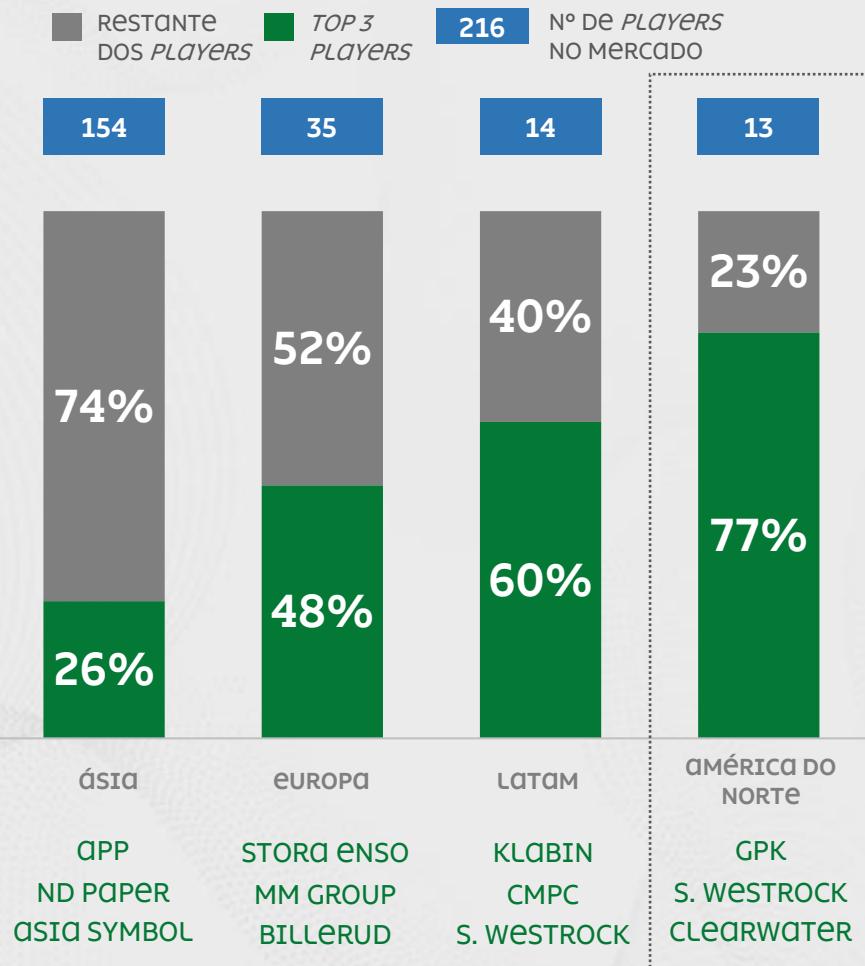
¹Embalagem inclui produtos fabricados na máquina de cartão, em Pine Bluff, e produtos de liner.



O mercado norte-americano de Papelcartão é o melhor lugar para se estar

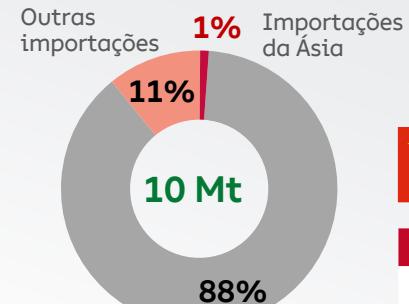
Mercado consolidado, preços mais elevados e forte barreira a entrada

CAPACIDADE POR REGIÃO¹ - Mt



OVERVIEW DOS EUA²

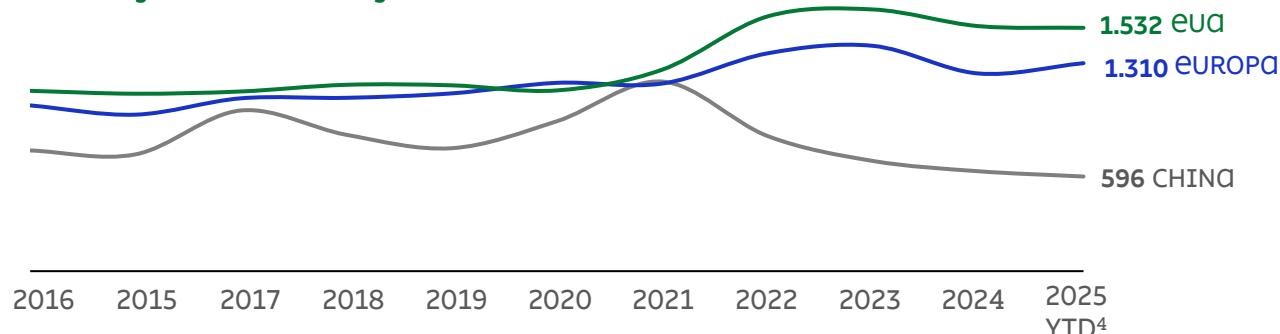
PERFIL DE CONSUMO



IMPORTADOS, EM 2025, FORAM RESPONSÁVEIS POR APENAS 12% DA DEMANDA DOS EUA, SENDO A ÁSIA RESPONSÁVEL POR APENAS 1%³

PRINCIPAIS EXPORTADORES COM TARIFAS MAIS ALTAS EM NOVEMBRO DE 2025 (~15%) EM COMPARAÇÃO COM NOVEMBRO DE 2024 (0%)

EVOLUÇÃO DOS PREÇOS POR REGIÃO - US\$/t





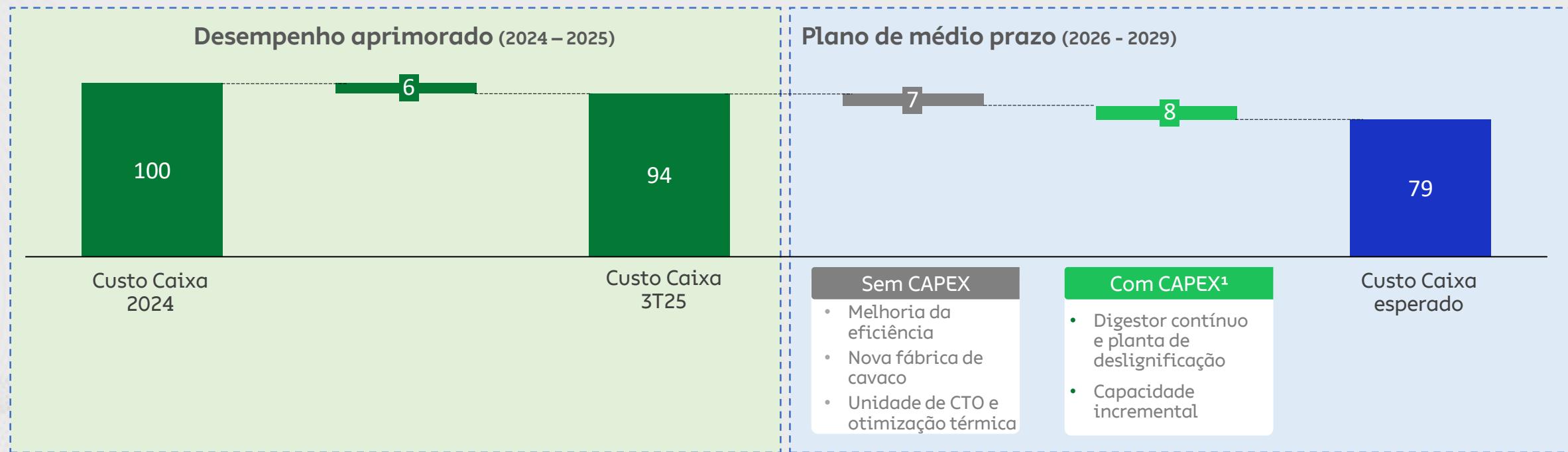
As operações nos EUA estão definidas para uma estratégia de médio e longo prazo

A modernização impulsiona a redução do custo caixa, enquanto as oportunidades potenciais de crescimento visam fortalecer a posição da Suzano no mercado norte-americano



Maior eficiência operacional:

Índice do custo caixa industrial (base 100)



Criando oportunidades de crescimento orgânico e/ou inorgânico

¹Portfólio de projetos ainda sujeito à aprovação.



Iniciativas de redução de custos

Impulsionando a competitividade por meio de duas frentes principais: alavancando a inteligência artificial e otimizando processos para reduzir custos

OTIMIZAÇÃO DA REDE LOGÍSTICA

Promovendo a eficiência do transporte de mercadorias e a otimização da logística através de uma **gestão eficaz dos contratos**

FÁBRICA DE LIMEIRA

Reduzindo custos através de **eficiência operacional**, incluindo economia de energia



Otimização Inteligência Artificial

2026

R\$ 80M a R\$ 115M
em redução total de custos¹

DIGESTORES

Otimizando o **desempenho do digestor** e capturando reduções de custo



PRODUÇÃO DE PAPEL

Aproveitando a otimização avançada de **receitas, gramatura e rendimento das máquinas de papel** das fábricas de celulose





Suzano

INVESTOR **DAY** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

DOUGLAS LAZARETTI

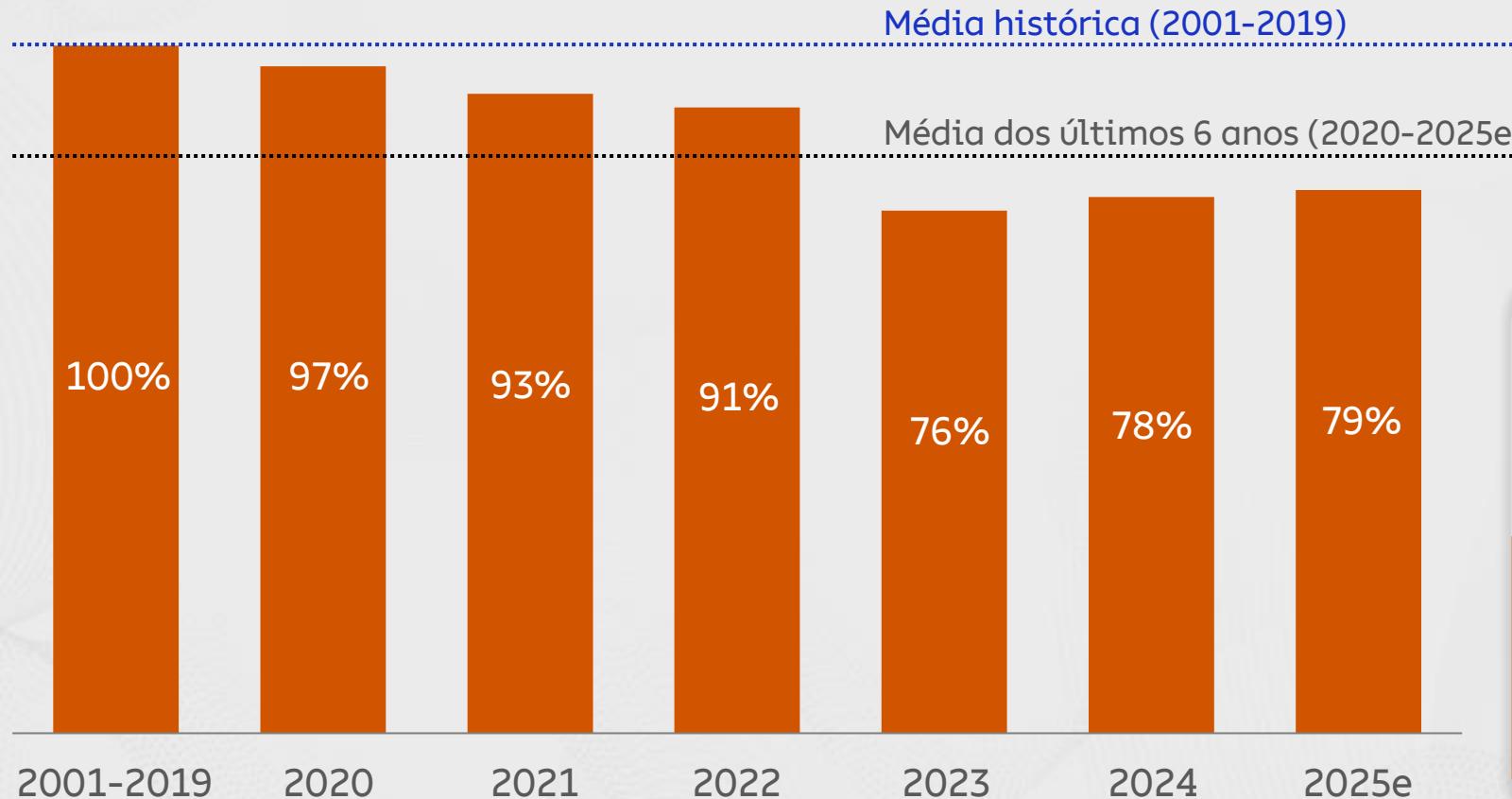
*Vice-Presidente
Executivo Florestal*



Mudanças climáticas: risco de redução da produtividade de Eucawood por hectare

Alteração significativa no índice anual de chuvas nos últimos anos em relação à média histórica

ÍNDICE ANUAL DE CHUVAS – REGIÕES FLORESTAIS DA SUZANO (mm - base 100)



180 mm



REDUÇÃO DE **180 mm/ano**
EM UM CICLO FLORESTAL DE 6 ANOS

PERDA POTENCIAL DE EUCAWOOD
POR HECTARE
~7m³/ha/year¹



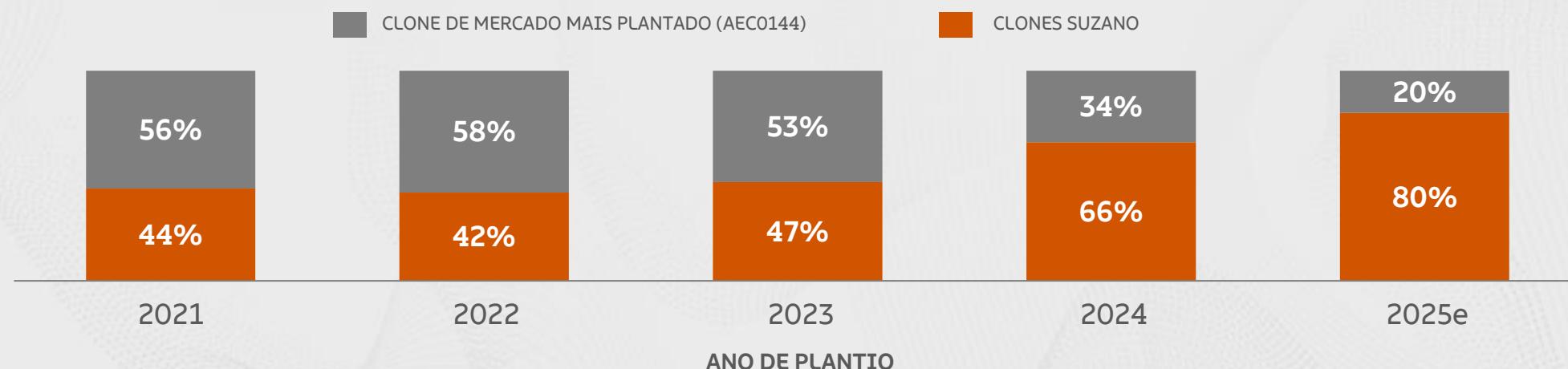
Primeiro Pilar: Capacidade florestal singular

Novas tecnologias e abordagens para aumentar a produtividade de Eucawood por hectare



CASO DE ESTUDO DO MATO GROSSO DO SUL

Maior participação de clones proprietários, elevando a produtividade de Eucawood por hectare e resiliência florestal

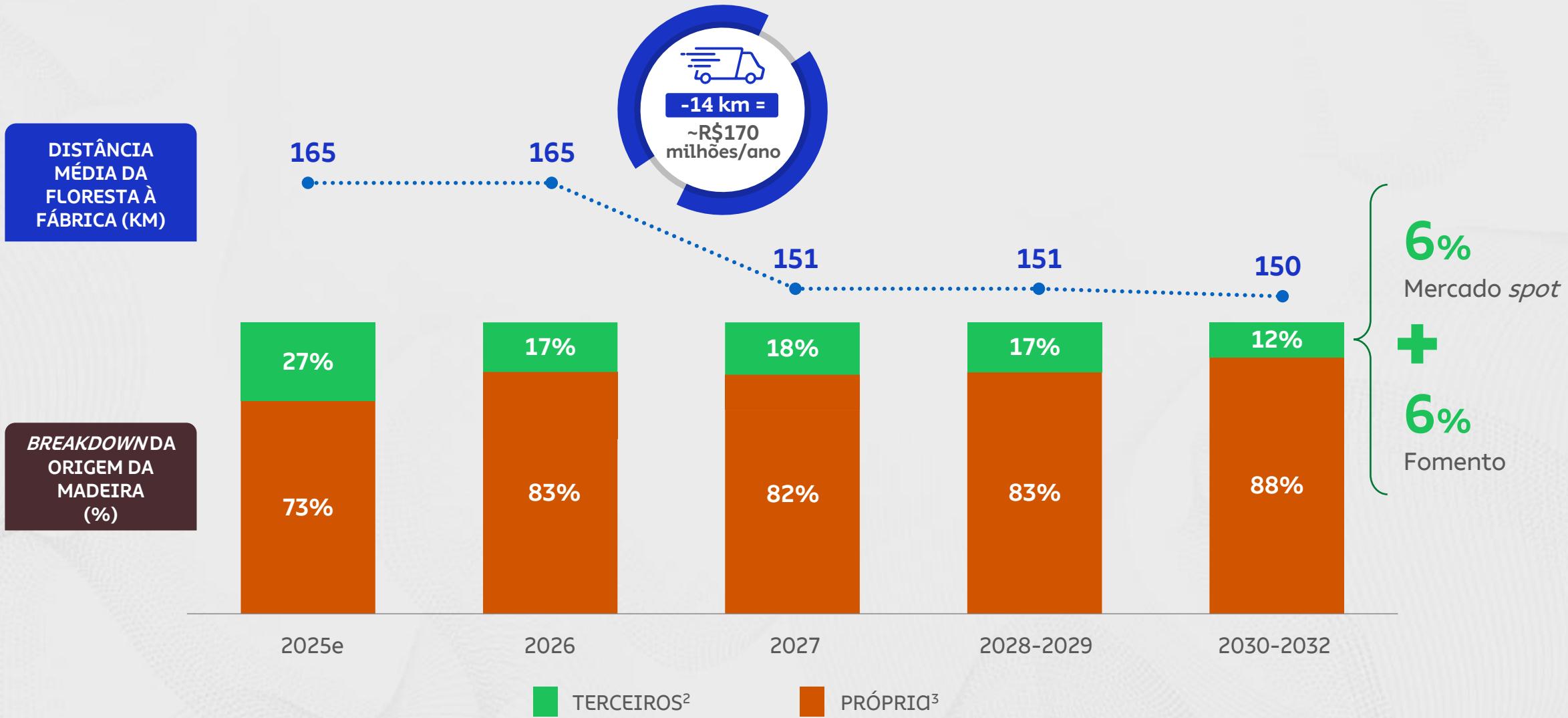


¹Produtividade consolidada da base florestal ajustada para eliminar o efeito da expansão desigual da área plantada por região e garantir a comparabilidade histórica.



Segundo Pilar: Disciplina de execução

Maior autossuficiência e menor distância média, com foco na otimização do DTO¹



¹Desembolso Total Operacional. ²Madeira de terceiros: mercado spot e fomento. ³Inclui operação de swap de madeira com a Eldorado, conforme divulgado em Fato Relevante de 6 de agosto de 2025.



Terceiro Pilar: Identificação e exploração de oportunidades estratégicas

Operação de *swap* de Eucawood com a Eldorado gera retorno atrativo

- ↳ 18 MILHÕES DE M³ DAS FLORESTAS DA ELDORADO SERÃO COLHIDOS PELA SUZANO ENTRE 2025 E 2027
- ↳ A ELDORADO COLHERÁ O MESMO VOLUME DE EUCAWOOD DAS FLORESTAS DA SUZANO ENTRE 2028 E 2031

Ganho líquido de **18%** no volume em pé de Eucawood

+1,1 ano na idade média das florestas, gerando benefícios de longo prazo no Mato Grosso do Sul

OPCIONALIDADE DE **AUMENTAR A PRODUÇÃO DE CELULOSE** NA FÁBRICA DE RIBAS NOS PRÓXIMOS ANOS



~13% REDUÇÃO DA ÁREA ANUAL DE COLHEITA

~3% MENOR CONSUMO ANUAL DE MADEIRA

~7% REDUÇÃO NO PROGRAMA ANUAL DE PLANTIO

OPEX
CAPEX

~20% TIR¹



Suzano

INVESTOR **DAY** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

AIRES GALHARDO

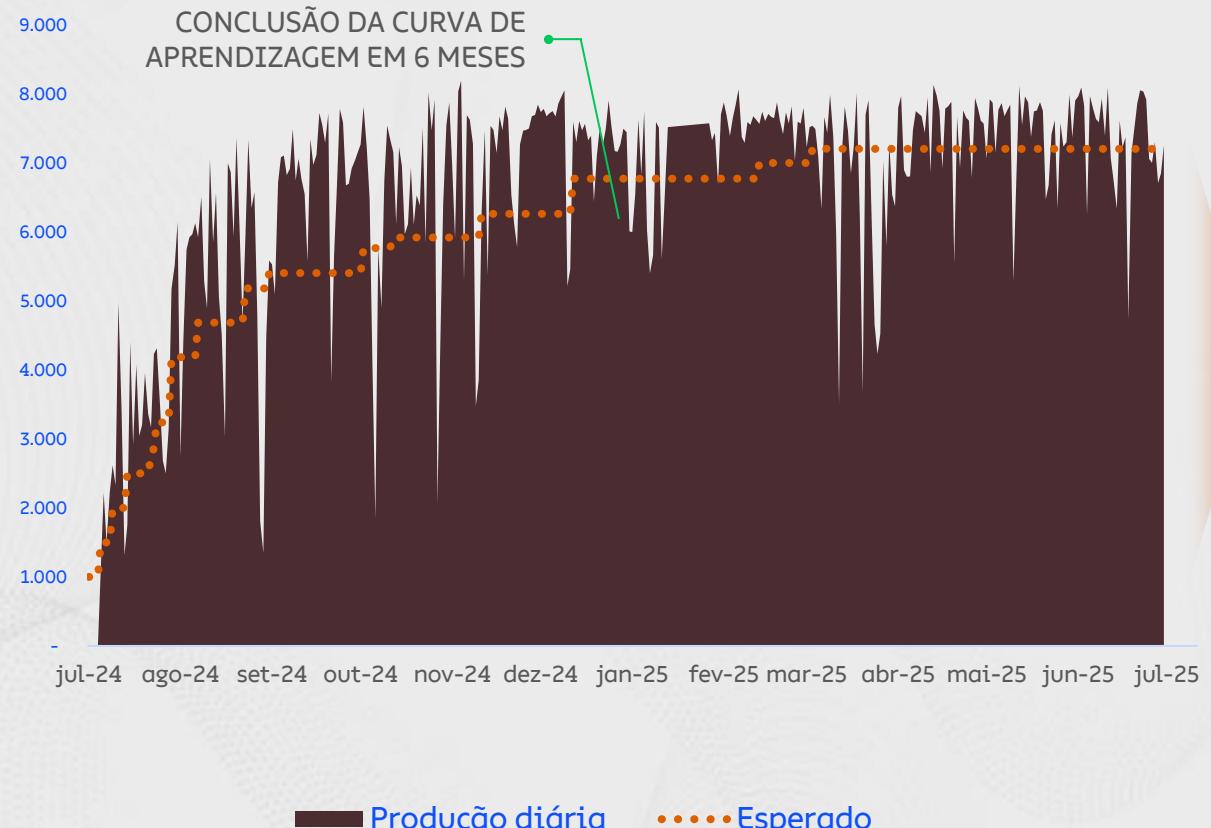
*Vice-Presidente Executivo
de Operações Celulose*



Fábrica de Ribas de Rio Pardo: desempenho operacional

Eficiência acima do esperado e potencial para mais

PRODUÇÃO DIÁRIA - PRIMEIROS 12 MESES¹



PRIMEIROS 12 MESES DE PRODUÇÃO:

esperado @start-up:
2,0 MT

realizado:
2,3 MT

+16%

¹Não inclui a parada programada ocorrida em fevereiro de 2025.



Fábrica de Ribas de Rio Pardo: desempenho operacional

Eficiência acima do esperado e potencial para mais

PRODUÇÃO DIÁRIA - PRIMEIROS 12 MESES¹



ATUALIZAÇÃO DA CAPACIDADE (KT)



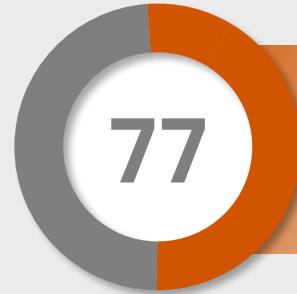
¹Não inclui a parada programada ocorrida em fevereiro de 2025.



Programa de aceleração da competitividade

Ambição: acelerar e ampliar a competitividade estrutural da Suzano

INICIATIVAS
IDENTIFICADAS



INICIATIVAS
PRIORIZADAS



Curto prazo

2026

Médio prazo

2027

Longo prazo

2028+

Número de iniciativas
por período

37%

33%

30%

DIVIDIDO em 8 JORNADAS DE VALOR ao LONGO de TODA a CADEIA

1



Genética e
estratégia de
plantio

2



Transformação operacional
das operações florestais e de
colheita

3



Logística
floresta-fábrica-
porto

4



Indústria: sistemas,
pessoas e
performance

5



Desempenho na
logística de
expedição

INICIATIVAS INTEGRADAS

6



Inteligência estratégica da cadeia
de suprimentos de ponta a ponta

7



Estrutura organizacional e de
processos

8



Gestão de Suprimentos



Projeto de aceleração da competitividade

Exemplos de iniciativas prioritárias com captura relevante de DTO¹ e cronograma de implementação

Modelo de operação do viveiro

JORNADA

Genética e estratégia de plantio

GANHO ESTIMADO

18-29 R\$/t

2028+



Redução do tempo para lançamento de clones, aumentando a aderência clone-site

Estratégia, planejamento e modelo operacional para logística rodoviária

JORNADA

Logística floresta-fábrica-porto

GANHO ESTIMADO

31-49 R\$/t

2027



Aprimoramento do modelo de contratação, perfil de carreira e otimização do planejamento

Aprimoramento das operações logísticas offshore

JORNADA

Desempenho na logística de expedição

GANHO ESTIMADO

6-14 R\$/t

2027



Melhoria da gestão de S&OE² para eficiência de custos offshore

Otimização das despesas corporativas

JORNADA

Inteligência estratégica da cadeia de suprimentos de ponta a ponta

GANHO ESTIMADO

13-16 R\$/t

2026

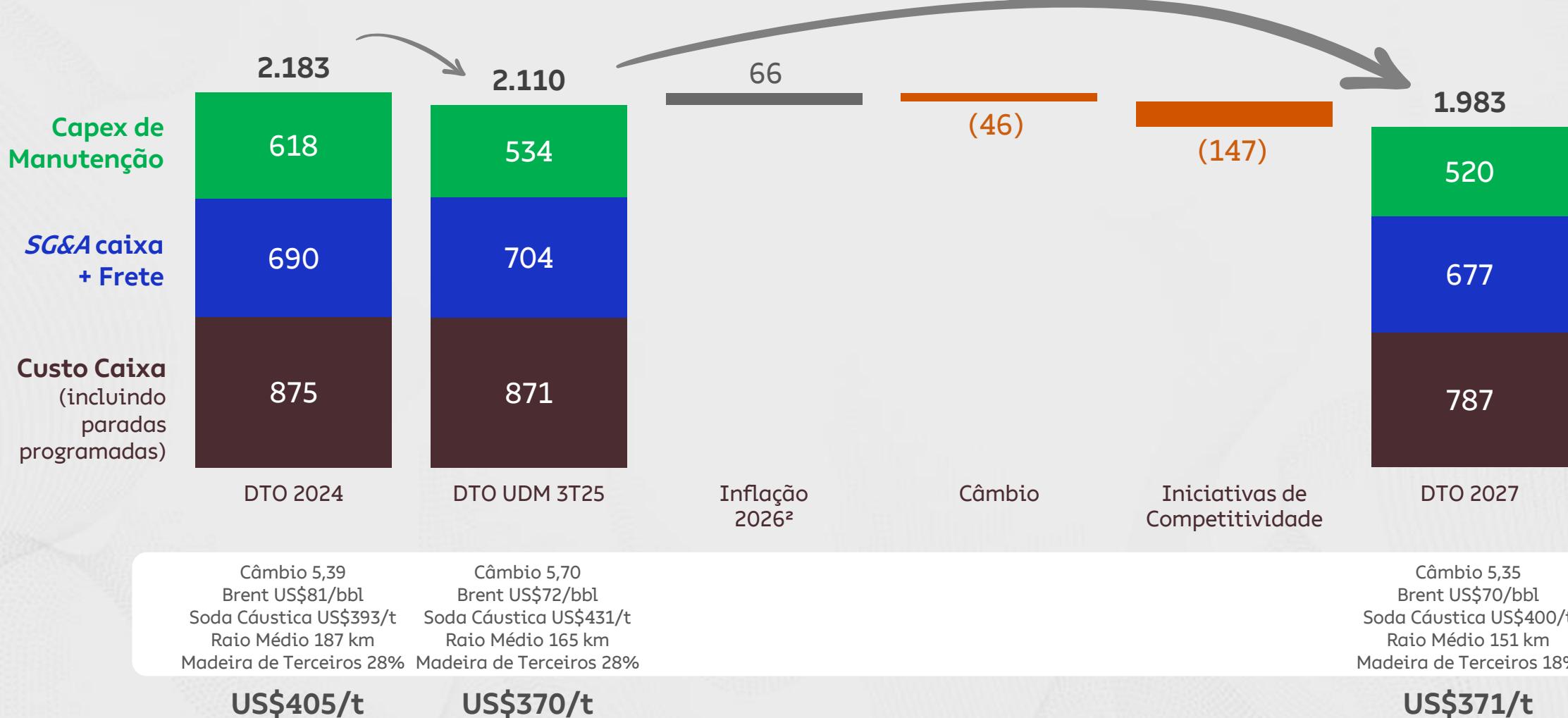


Estrutura baseada em governança para otimização e controle de custos



Desembolso Total Operacional (DTO¹)

(R\$/t)



Câmbio 5,39
Brent US\$81/bbl
Soda Cáustica US\$393/t
Raio Médio 187 km
Madeira de Terceiros 28%

Câmbio 5,70
Brent US\$72/bbl
Soda Cáustica US\$431/t
Raio Médio 165 km
Madeira de Terceiros 28%

Câmbio 5,35
Brent US\$70/bbl
Soda Cáustica US\$400/t
Raio Médio 151 km
Madeira de Terceiros 18%



Desembolso Total Operacional (DTO¹)

(R\$/t)



Câmbio 5,35
Brent US\$70/bbl
Soda Cáustica US\$400/t
Raio Médio 150 km
Madeira de Terceiros 17%

US\$355/t

Câmbio 5,35
Brent US\$70/bbl
Soda Cáustica US\$400/t
Raio Médio 151 km
Madeira de Terceiros 18%

US\$371/t

¹Desembolso Total Operacional, incluindo volumes integrados de celulose. Considera o volume de produção esperado com aumento de capacidade da unidade de Ribas (+150 kt). Não inclui a unidade Suzano;

²Desvio da previsão de inflação para 2025 + projeção das taxas de inflação para 2026 (valores em termos reais na moeda de 2026) → IPCA: 5,1%, INPC: 4,9%, IGP-M: 2,2%.



Suzano

INVESTOR **DAY** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

MARIA LUIZA PAIVA

*Vice-Presidente Executivo
de Sustentabilidade,
Comunicação e Marca*



A sustentabilidade está incorporada ao nosso modelo de negócio por meio de três pilares interconectados:

**ECOEFICIÊNCIA
INDUSTRIAL E
LOGÍSTICA:**
REDUÇÃO DE EMISSÕES

BASE FLORESTAL:
INOVAÇÃO GENÉTICA E
GESTÃO PARA POTENCIALIZAR
A CAPTURA DE CARBONO



- **ESTRATÉGIA DA NATUREZA:**
AÇÕES QUE FORTALECEM O
NEGÓCIO E RESTAURAM
ECOSSISTEMAS
- **DESENVOLVIMENTO LOCAL:**
VALOR COMPARTILHADO PARA
FORTALECER A RESILIÊNCIA DOS
TERRITÓRIOS E DO NEGÓCIO

GESTÃO DE FORNECEDORES:
PARCERIAS PARA MITIGAÇÃO DE RISCOS E CRIAÇÃO DE VALOR SOCIOAMBIENTAL

TICKET TO PLAY:

CERTIFICAÇÕES

REGULAÇÕES

PADRÕES INTERNACIONAIS ESG



Foco em temas que ampliam o impacto socioambiental positivo

CUIDAR DA ÁGUA

REDUZIR EM **15%** A ÁGUA CAPTADA EM NOSSAS OPERAÇÕES INDUSTRIAIS ATÉ 2030.

PROGRESSO: **73%**

AUMENTAR A **DISPONIBILIDADE DE ÁGUA** ATRAVÉS DE AÇÕES DE MANEJO FLORESTAL EM TODAS AS BACIAS HIDROGRÁFICAS CRÍTICAS NAS NOSSAS ÁREAS DE OPERAÇÃO NO BRASIL ATÉ 2030.

PROGRESSO: **19%**

COMBATER A CRISE CLIMÁTICA

REDUZIR EM 15% A INTENSIDADE DAS EMISSÕES DE GEE (ESCOPOS 1 E 2) POR TONELADA DE PRODUÇÃO ATÉ 2030.

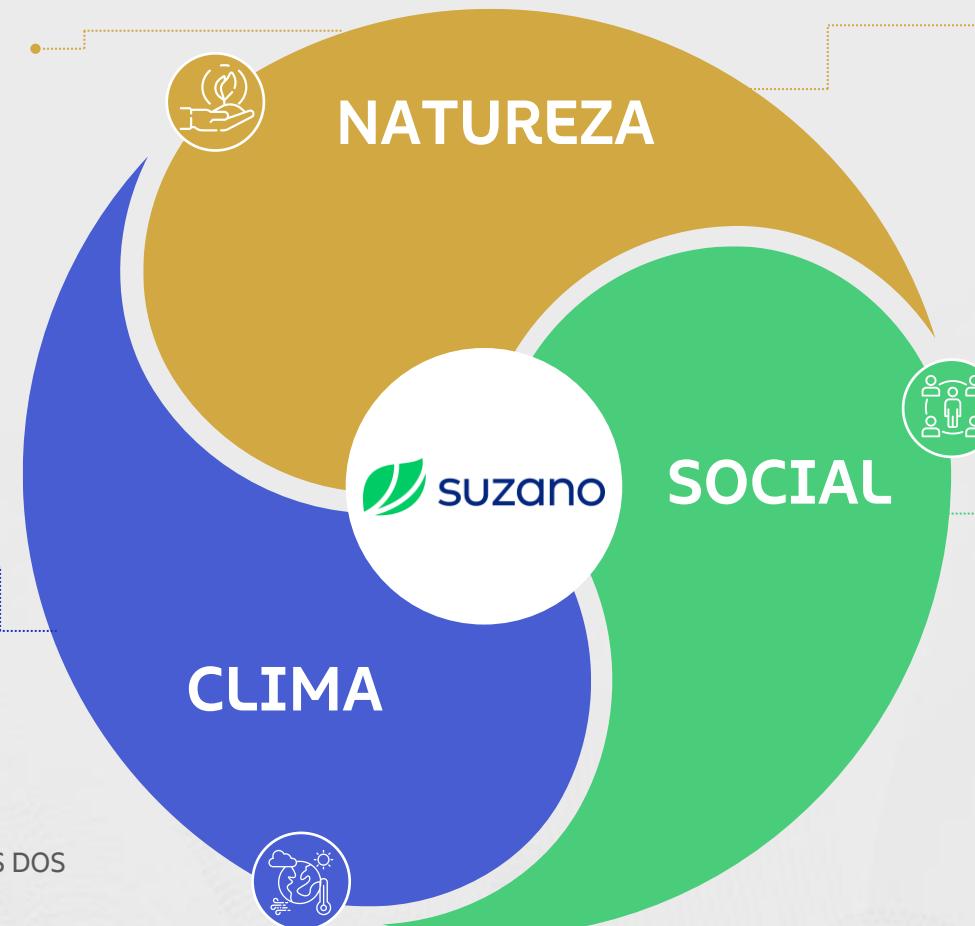
PROGRESSO: **58%**

METAS APROVADAS
EM JUNHO DE 2025



REDUZIR EM **50,4%** DAS EMISSÕES DOS ESCOPOS 1 E 2 ATÉ 2032.

CONTAR COM **80%** DE NOSSOS FORNECEDORES E CLIENTES COMPROMETIDOS COM METAS CLIMÁTICAS BASEADAS NA CIÊNCIA ATÉ 2028.



- **CONSERVAR A BIODIVERSIDADE**

CONECTAR **500 MIL** HECTARES DE CERRADO, MATA ATLÂNTICA E FRAGMENTOS DA AMAZÔNIA ATÉ 2030.

PROGRESSO: **32%**

- **PROMOVER A INCLUSÃO PRODUTIVA**

CONTRIBUIR PARA RETIRAR **200 MIL** PESSOAS DA SITUAÇÃO DE POBREZA EM NOSSAS ÁREAS DE OPERAÇÃO ATÉ 2030.

PROGRESSO: **49%**



Suzano

INVESTOR **DAY** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

MARCOS ASSUMPÇÃO

*Vice-Presidente Executivo
Financeiro e Relações com
Investidores*

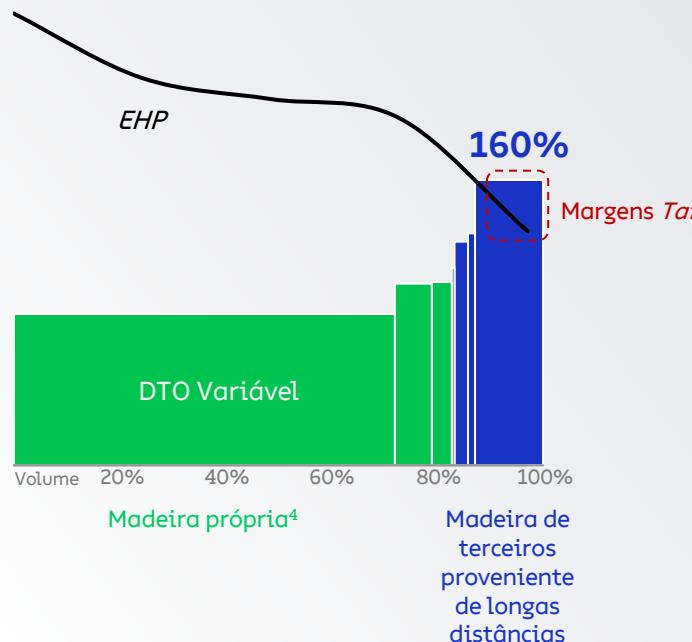


Garantindo geração de valor para cada tonelada produzida

Distribuição do DTO Variável^{1,2} e EHP³

(Referência: média da fábrica "X" a 100%)

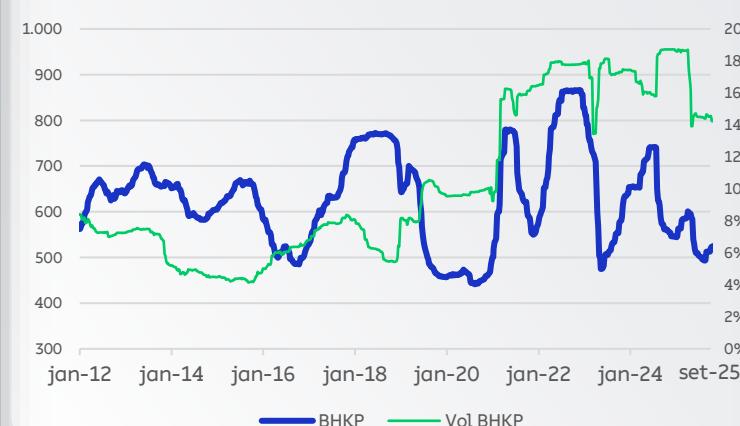
Exemplo: Fábrica "X"



US\$/R\$: Desempenho e Volatilidade



BHKP: Preço e Volatilidade



Racional para criação de valor

(+) EHP (-) DTO Variável
= Margem de Contribuição

Considerando risco cambial e/ou
preço da celulose

&

Se a contribuição marginal
estiver limitada



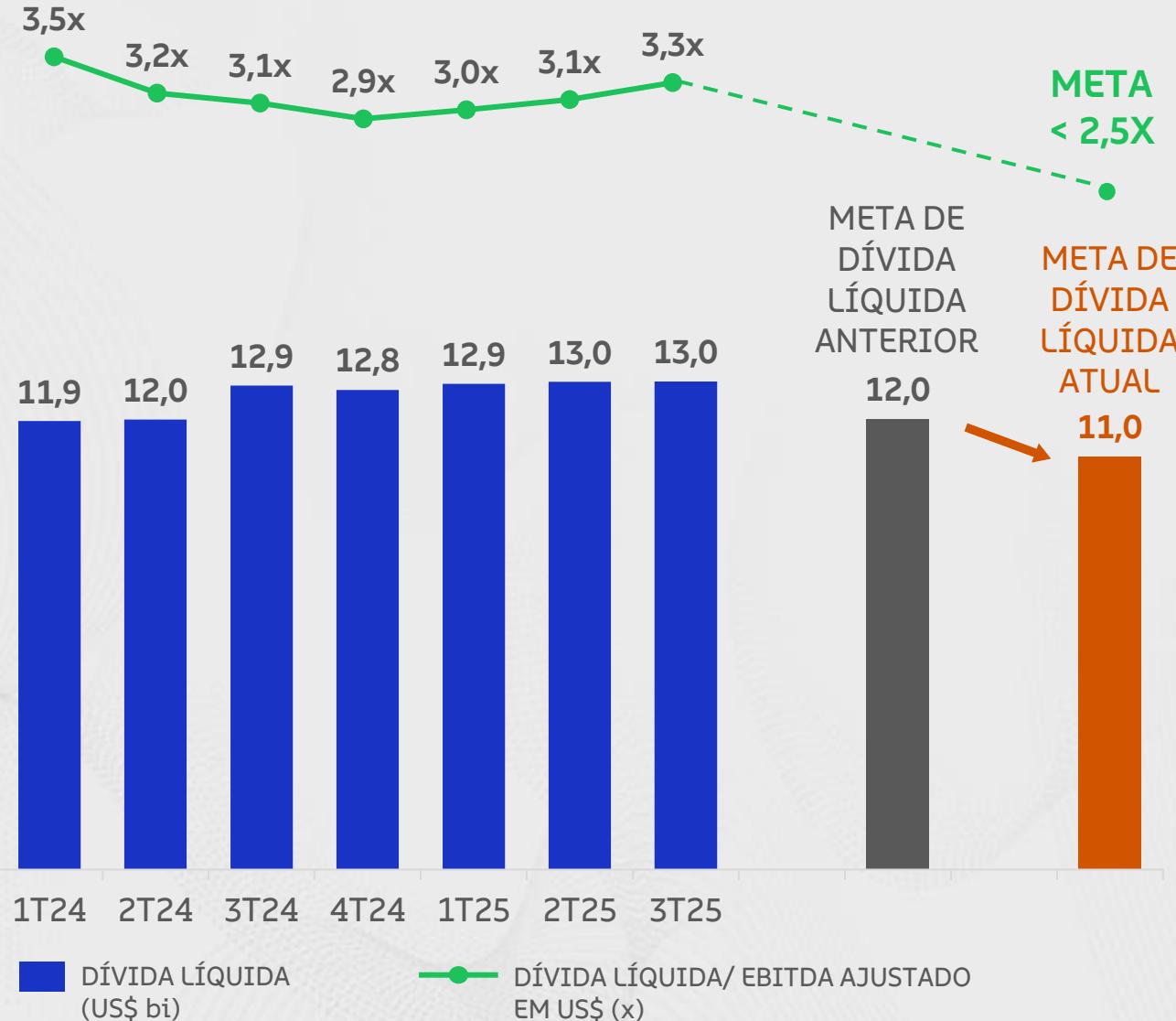
✓ Compra de madeira de terceiros
adiada (postergando CAPEX)

✓ Redução da produção de celulose
em fábricas selecionadas

¹Desembolso Total Operacional. ²DTO Variável é composto por custo caixa variável, capex de manutenção variável e operações logísticas, porém para fins de análise de margem desconsidera-se logística internacional. ³Representa o preço de celulose nos portos de operação da Suzano no Brasil. ⁴Inclui contratos de parcerias florestal.



Adotando uma abordagem mais conservadora em relação à meta de dívida líquida



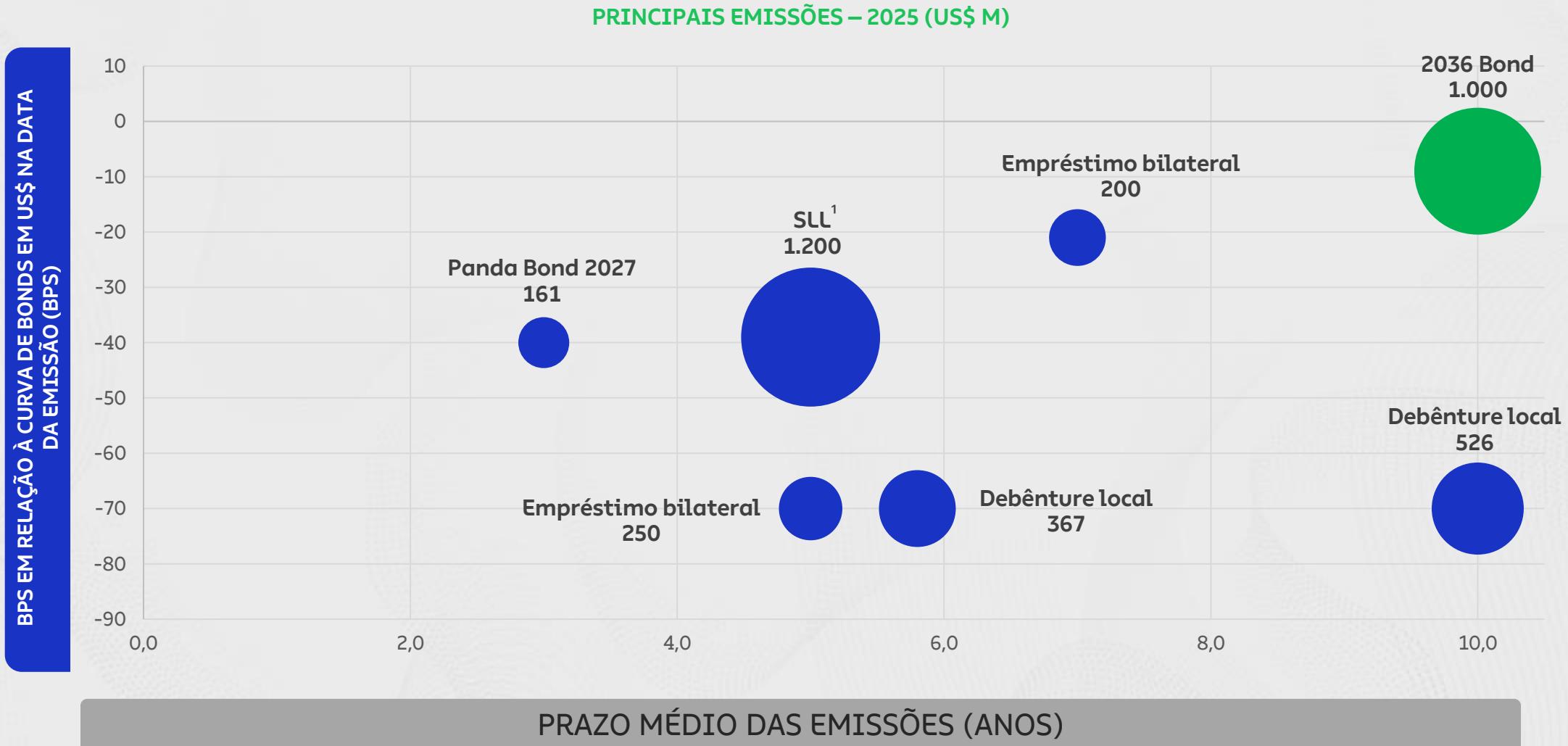
PLANO DE DESALAVANCAGEM

-  REDUÇÃO DO DTO
-  OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO
-  VENDA DE ATIVOS NÃO OPERACIONAIS
-  PAGAMENTO MÍNIMO DE DIVIDENDOS
-  RECOMPRA DE AÇÕES MAIS SELETIVA
-  REDUÇÃO DO CAPEX DISCRICIONÁRIO



Reforçando o custo de captação como vantagem competitiva

Todas as dívidas emitidas em 2025 abaixo da nossa curva de bonds – o *Bond 2036* atingiu o menor G-Spread da história da Companhia

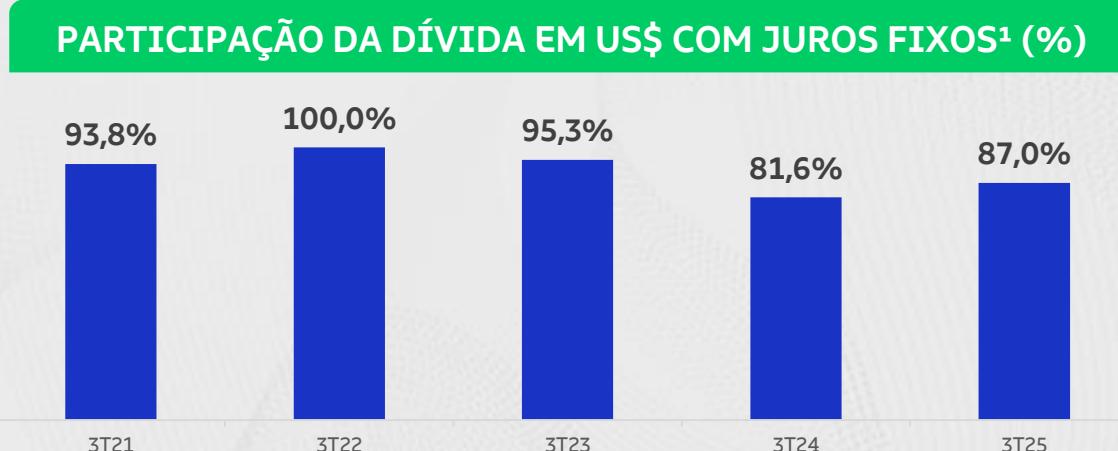
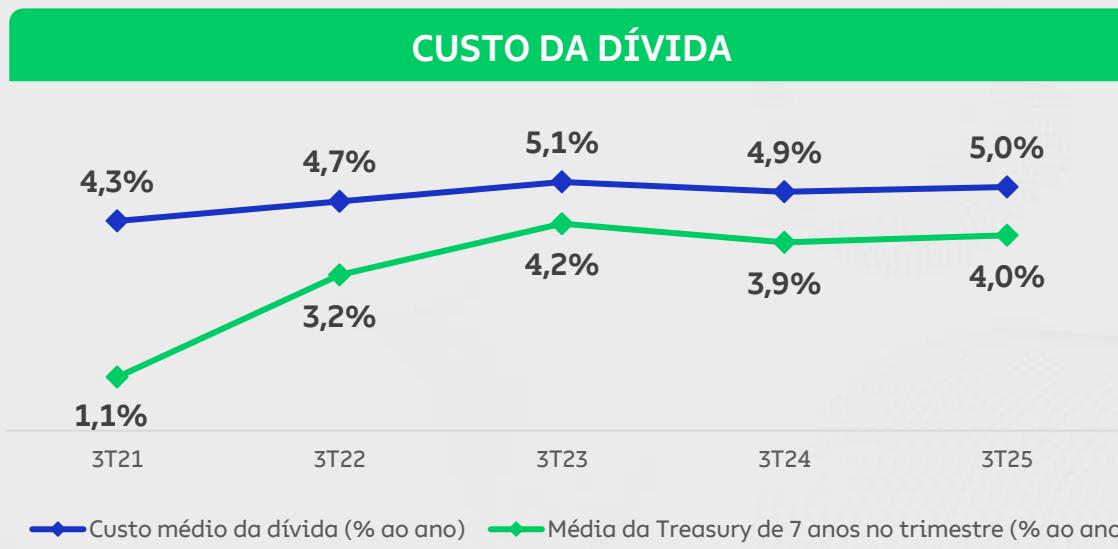


¹Sustainability-Linked Loan.



Garantindo custos de captação competitivos mesmo em um cenário de juros elevados e alta volatilidade

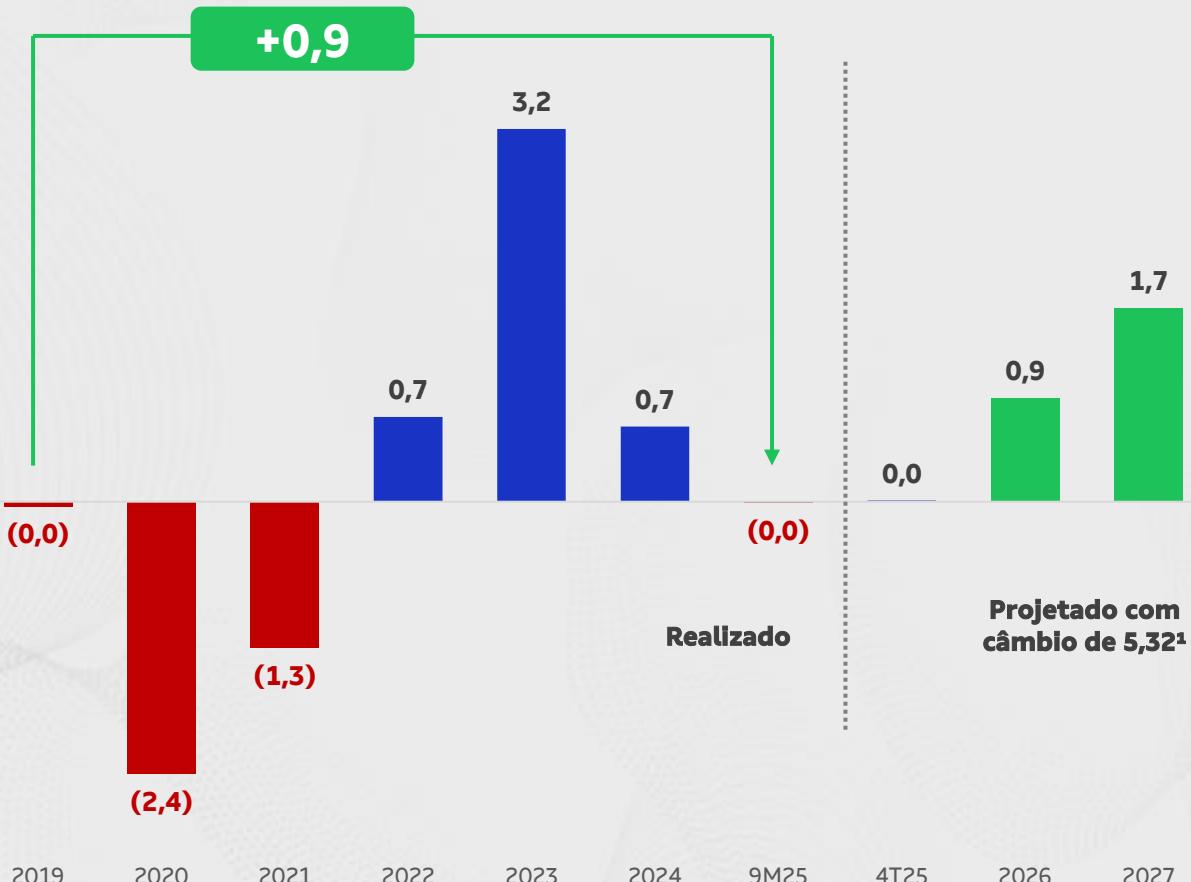
MÉTRICAS DE GESTÃO FINANCEIRA	1 ANO ATRÁS	ATUAL
PRAZO MÉDIO (MESES)	>70	77
		80
% DE DÍVIDA VENCENDO EM MENOS DE 36 MESES	<30%	~28%
		~17%
COBERTURA DE CAIXA DE OBRIGAÇÕES FINANCEIRAS (MESES)	>24	~29
		~40
RCF PARA CENÁRIOS EXTREMOS	CONTRATADA	CONTRATADA
COVENANTS FINANCEIROS	NENHUM	NENHUM





Protetendo a exposição do fluxo de caixa contra risco cambial por meio de uma política de hedge consistente

RESULTADO CAIXA DO HEDGE DE FLUXO DE CAIXA (ZCC + NDF) R\$ bi



SENSIBILIDADE DO RESULTADO DO HEDGE DE FLUXO DE CAIXA AO CÂMBIO (ZCC + NDF) R\$ bi

US\$/R\$	2026	2027
5,00	1,6	2,2
5,20	1,1	1,9
5,32	0,9	1,7
5,40	0,8	1,5
5,60	0,6	1,2
5,80	0,4	0,9



Suzano

INVESTOR **DAY** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

BETO ABREU
ceo

Um Caminho Estratégico Claro



FORTALECENDO A
VANTAGEM
COMPETITIVA



CAPTURAR VALOR
DAS ALOCAÇÕES
DE CAPITAL JÁ
REALIZADAS



POSICIONANDO PARA
LIDERANÇA EM UM
CENÁRIO EM
TRANSFORMAÇÃO

Q&A



AIRES GALHARDO
Vice-Presidente
Executivo de Operações
Celulose



CARLOS ANIBAL
Vice-Presidente
Executivo
Europa



FÁBIO ALMEIDA
Vice-Presidente
Executivo de Papel e
Embalagens



LEONARDO GRIMALDI
Vice-Presidente Executivo
de Comercial e Logística
Celulose



BETO ABREU
CEO



CAROLINE CARPENEDO
Vice-Presidente Executivo de
Gente & Gestão



DOUGLAS LAZARETTI
Vice-Presidente
Executivo Florestal



LUIS BUENO
Vice-Presidente Executivo de
Bens de Consumo



MARCOS ASSUMPÇÃO
Vice-Presidente
Executivo Financeiro e
Relações com
Investidores



MARIA LUIZA PAIVA
Vice-Presidente Executivo de
Sustentabilidade,
Comunicação e Marca



Suzano

INVESTOR **DAY** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE