



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

ESTRATÉGIA DE GERAÇÃO DE VALOR



**ALAVANCAR a
COMPETITIVIDADE**

&

**CRESCIMENTO COM
DISCIPLINA**



**ALAVANCAS
ESTRATÉGICAS**




- 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 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



alavancas estratégicas

FOCO NOS PRÓXIMOS 2-3 ANOS

ESTRATÉGIA DE GERAÇÃO DE VALOR



alavancar a COMPETITIVIDADE



CRESCIMENTO COM DISCIPLINA



Redução do DTO¹



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

- DESALAVANCAR PARA $< 2,5X^2$



SUZANO

INVESTOR **Day** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

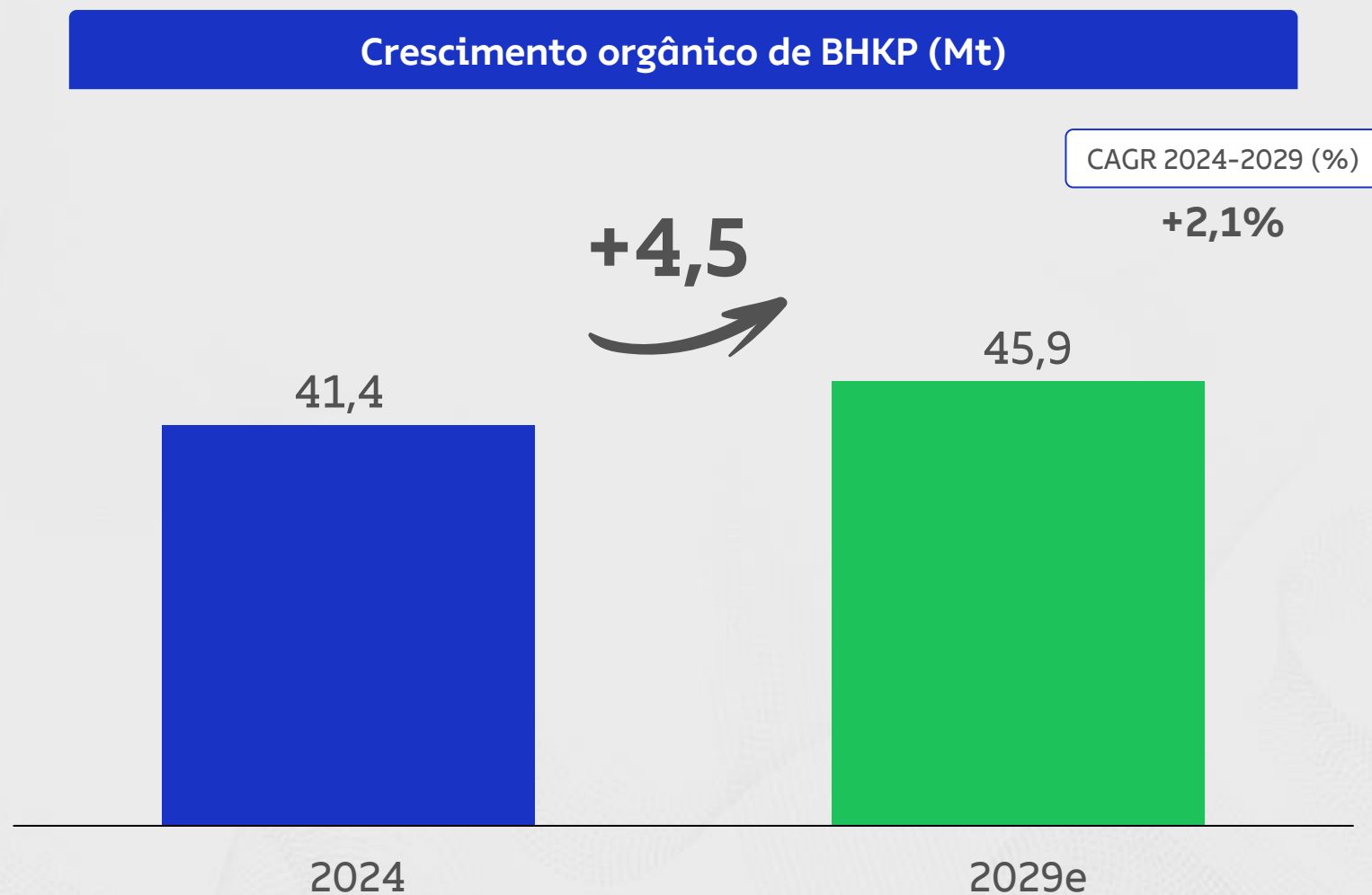
SUZ
LISTED
NYSE

LEONARDO GRIMALDI

*Vice-Presidente
Executivo de Comercial e
Logística Celulose*

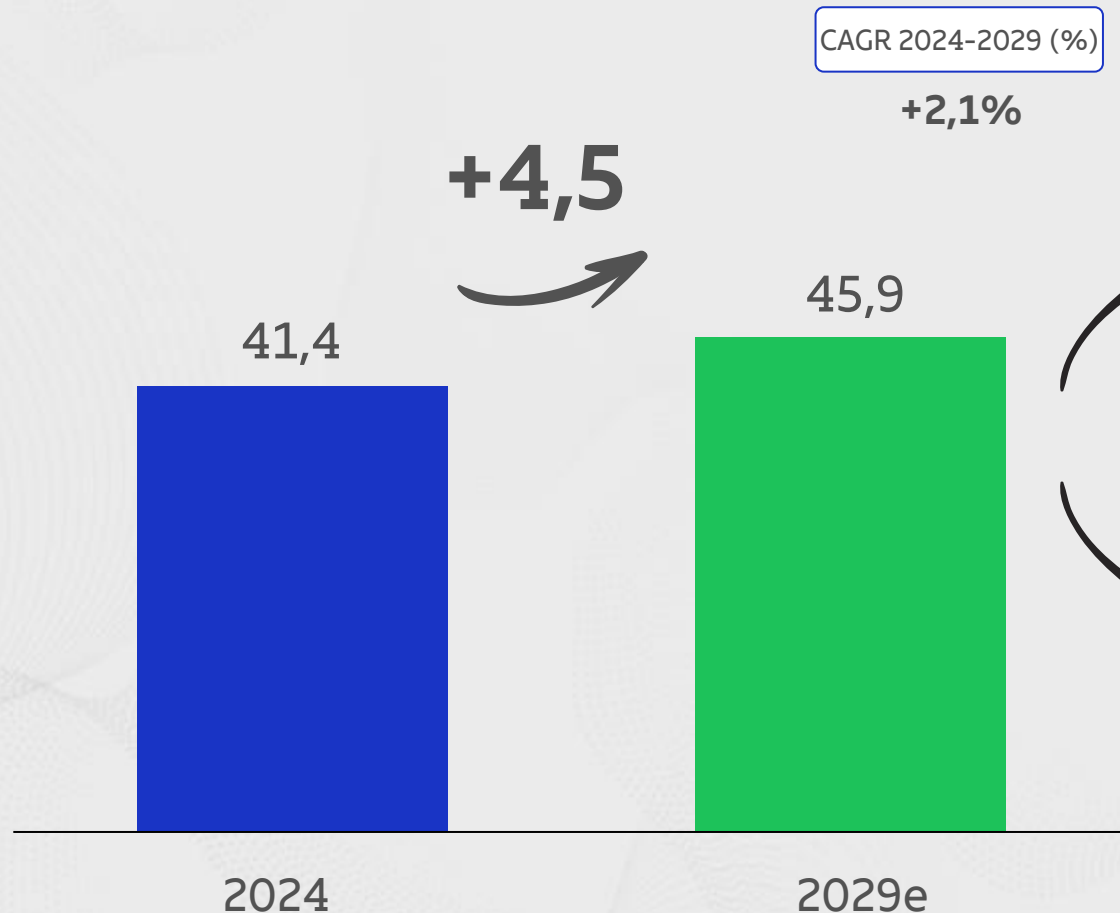


Crescimento orgânico: o mercado de BHKP continua apresentando trajetória favorável impulsionada pelo sólido desenvolvimento nos mercados emergentes

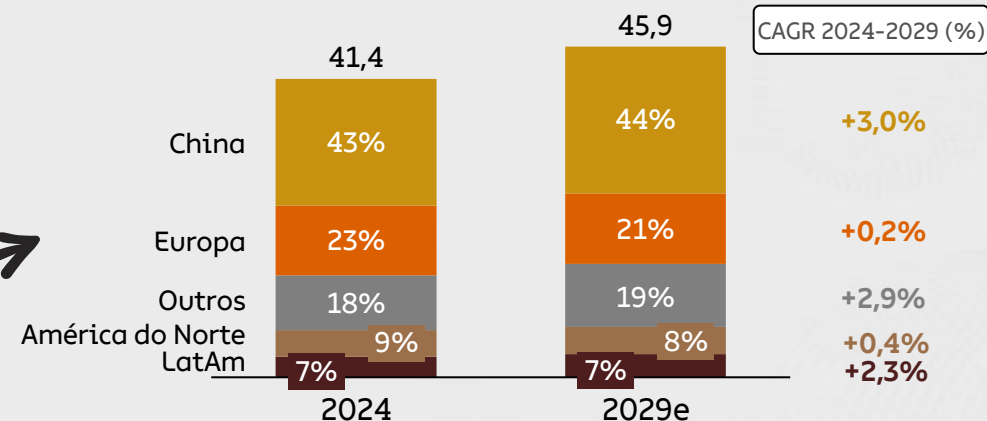


Crescimento orgânico: o mercado de BHKP continua apresentando trajetória favorável impulsionada pelo sólido desenvolvimento nos mercados emergentes

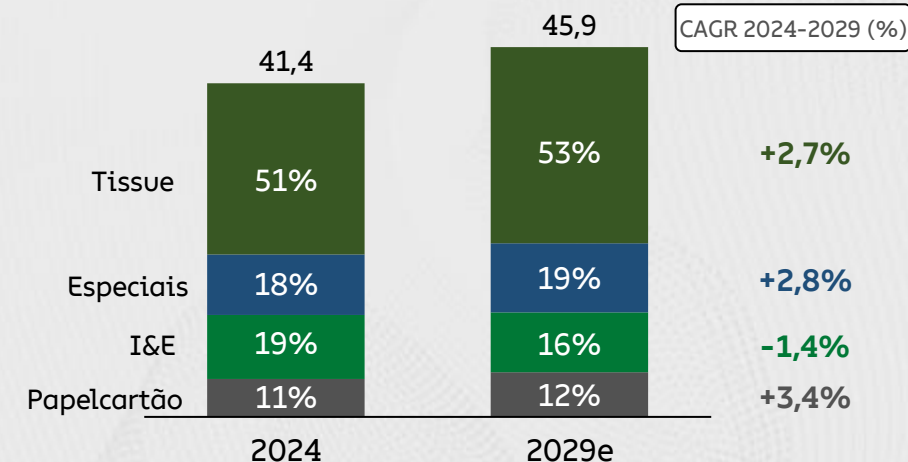
Crescimento orgânico de BHKP (Mt)



Crescimento orgânico (Mt) por Região

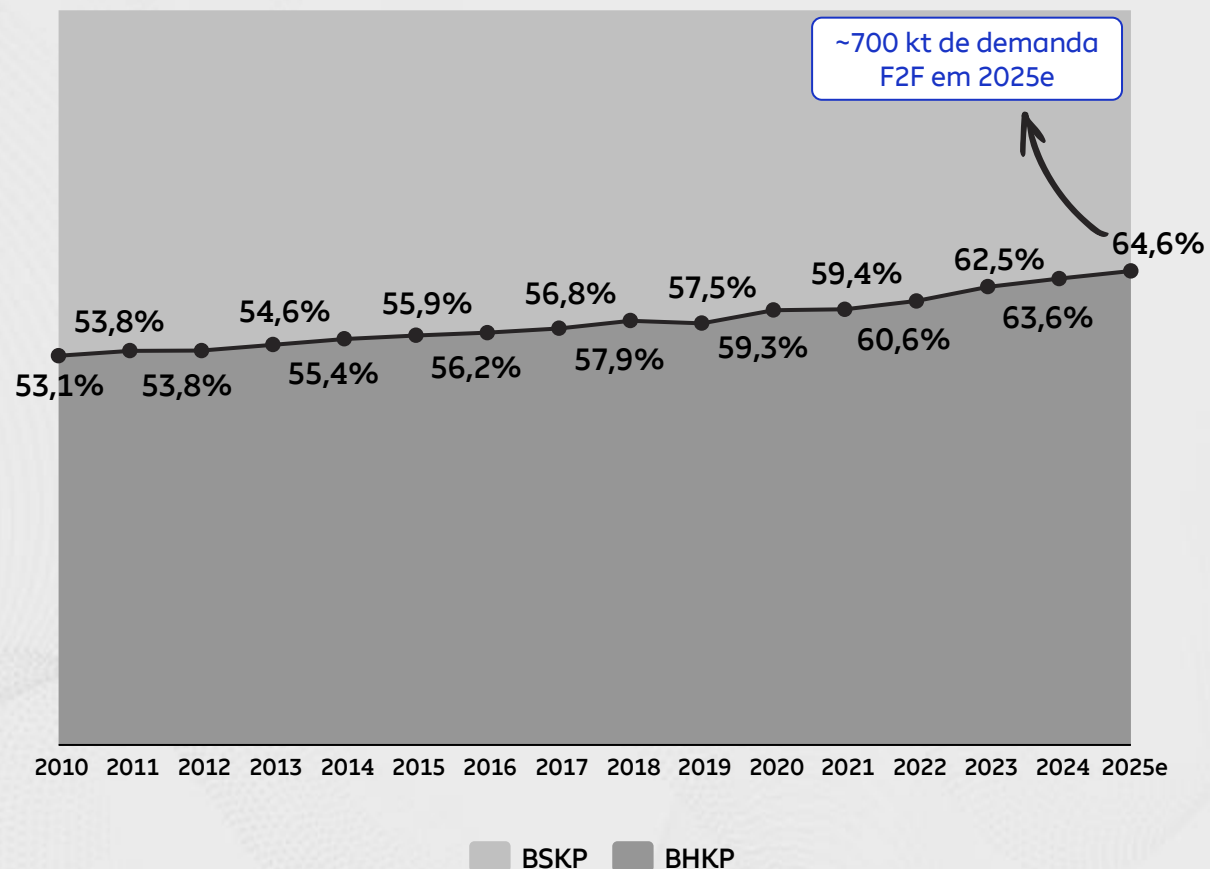


Crescimento orgânico (Mt) por Segmento



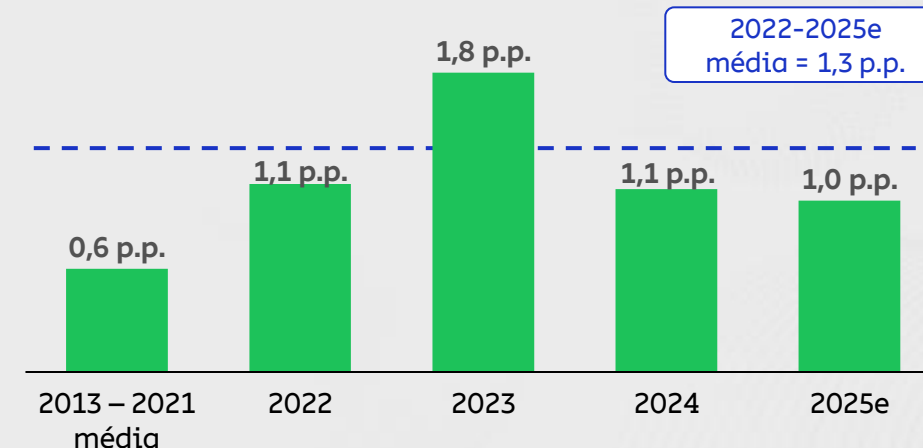
Tendência F2F: BHKP continua ganhando participação de mercado em BCP

Participação na Demanda Mundial de Celulose Química Branqueada (%)



Demanda total de BCP 2025e: 67,7 Mt

Ganho anual de BHKP sobre BSKP (p.p.)



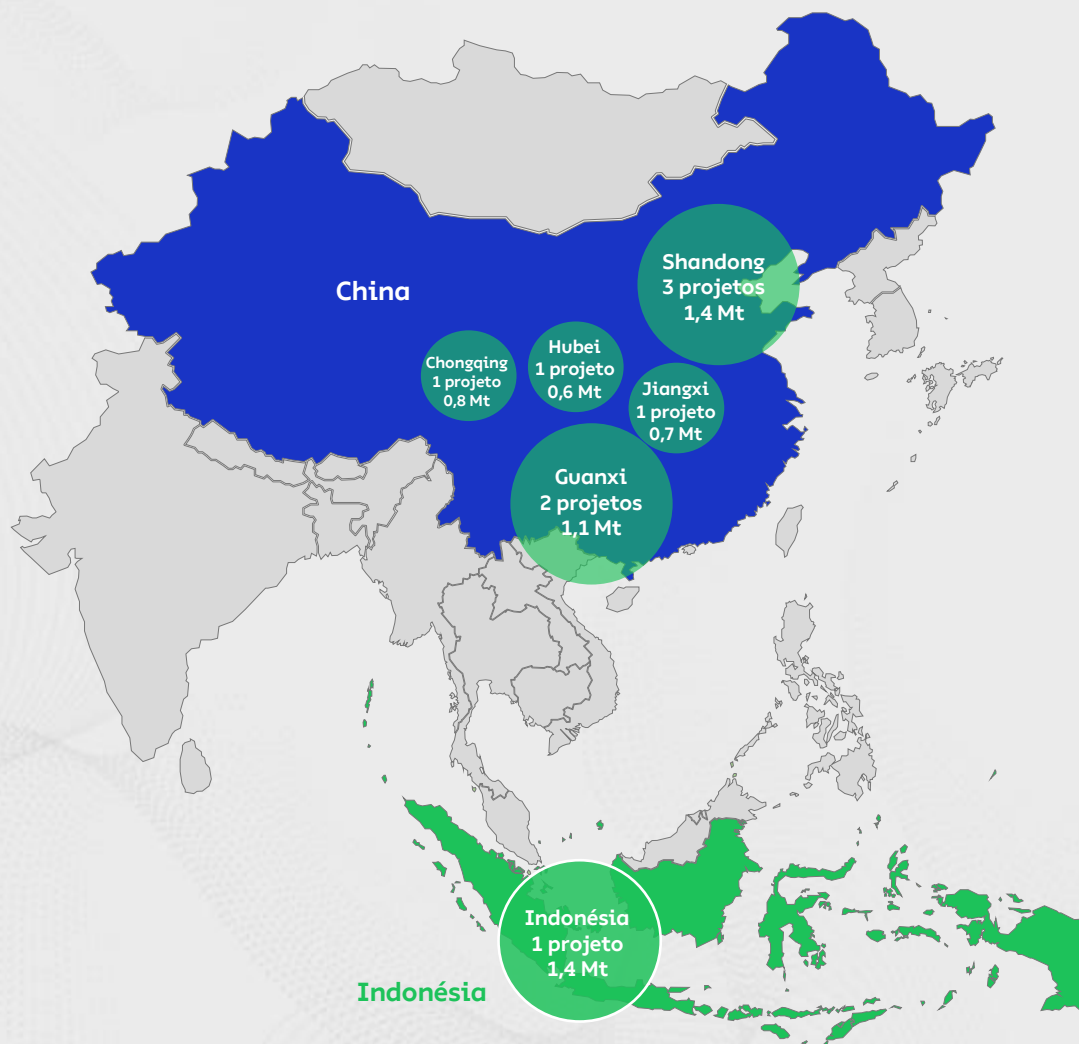
Mudança na demanda de BHKP e BSKP – últimos 5 anos (Mt)



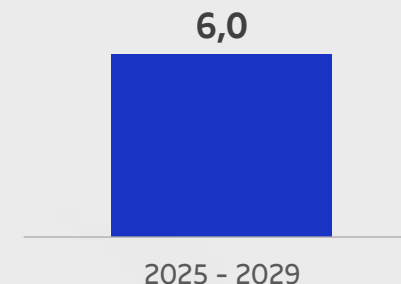


Apesar das incertezas quanto aos *operating rates* e pressões de custo, espera-se que a integração vertical na Ásia continue crescendo nos próximos anos

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

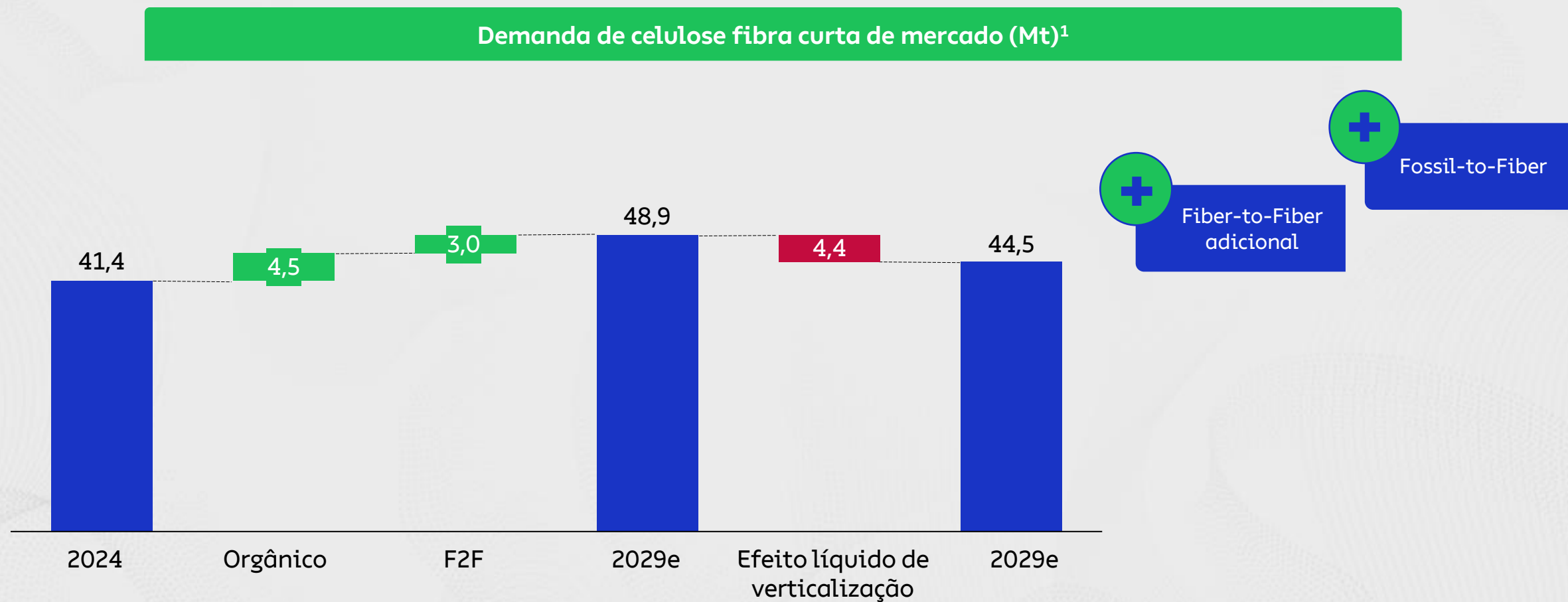


INCERTEZAS

- 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

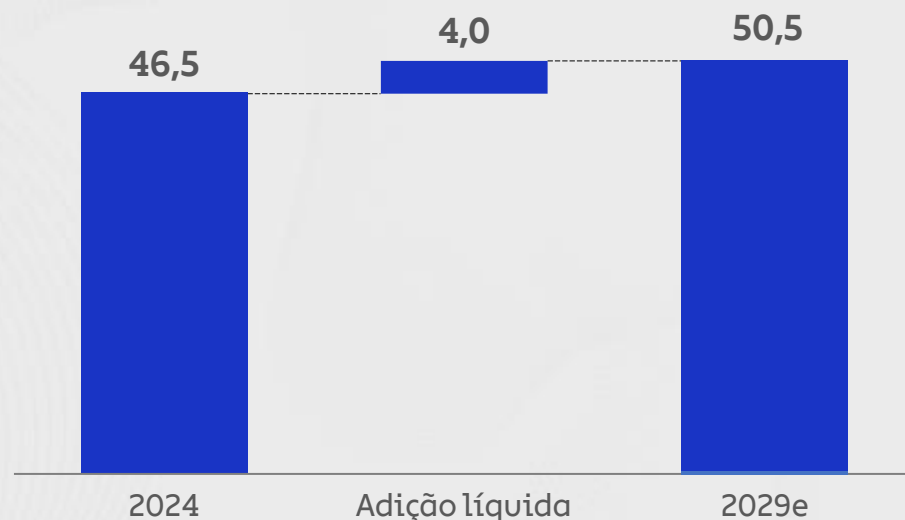


¹Premissa de O.R. integrados na Ásia = 75% de projetos confirmados. Premissa de O.R integrados no Resto do Mundo = 90%. Fechamentos estimados em 0,3 Mt/ano, baseado na média histórica de 2018-2023.

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)



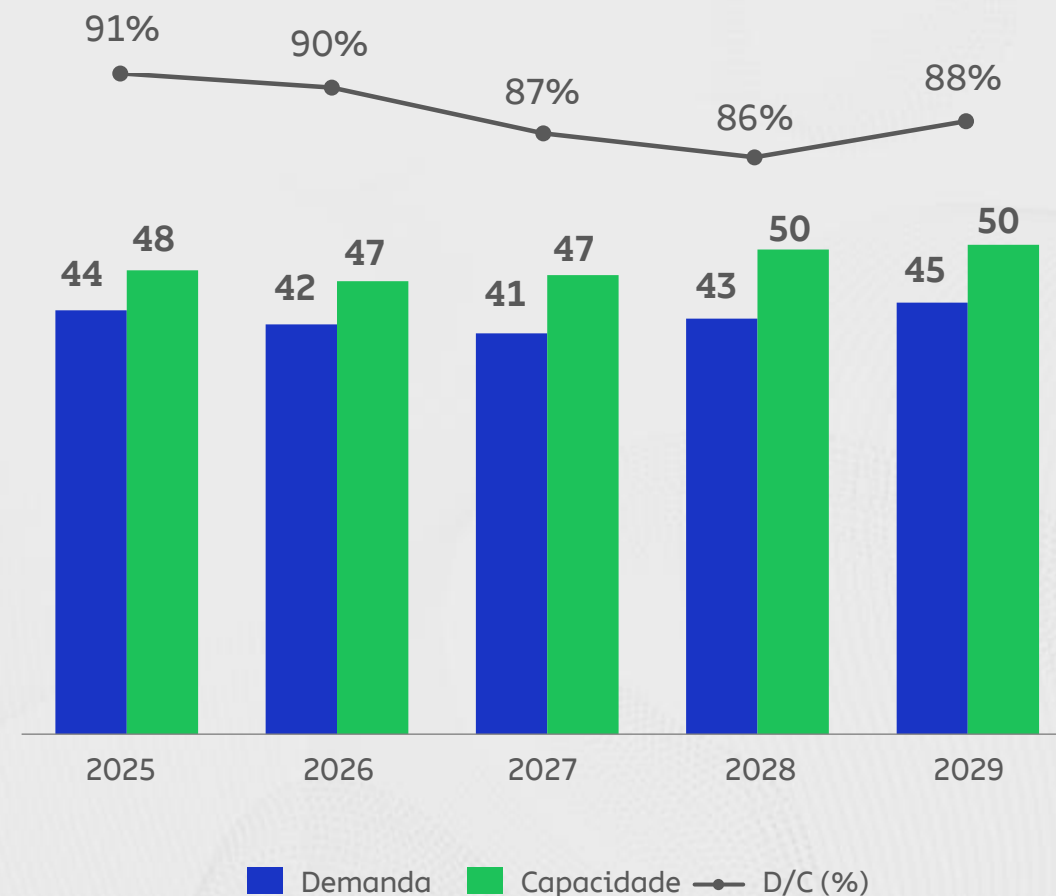
Principais projetos anunciados:

- 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 (%)

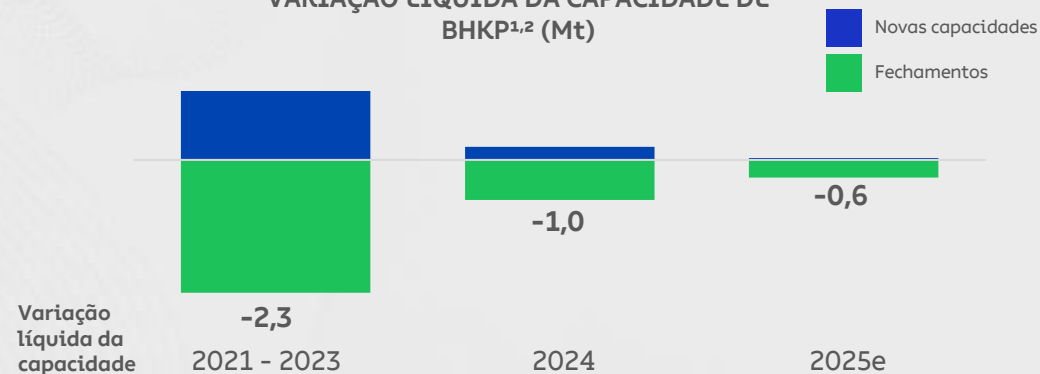




O que deve ser esperado para equilibrar o cenário de excesso de oferta?

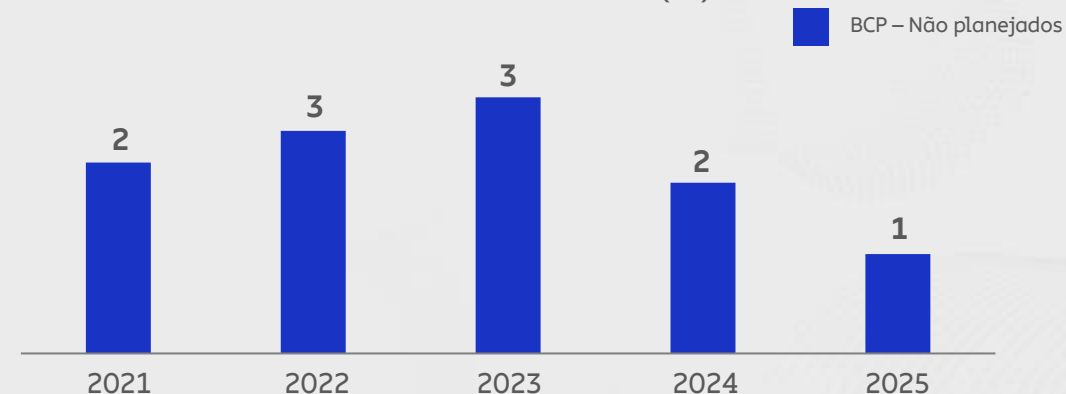
FECHAMENTOS PERMANENTES PODEM
VOLTAR AOS NÍVEIS HISTÓRICOS

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



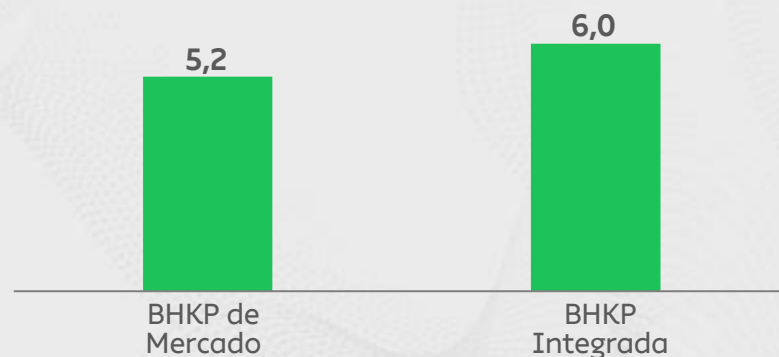
DEVE-SE OBSERVAR MAIOR NÍVEL DE PARADAS
INESPERADAS/COMERCIAIS

PARADAS NÃO PLANEJADAS BCP¹ (Mt)



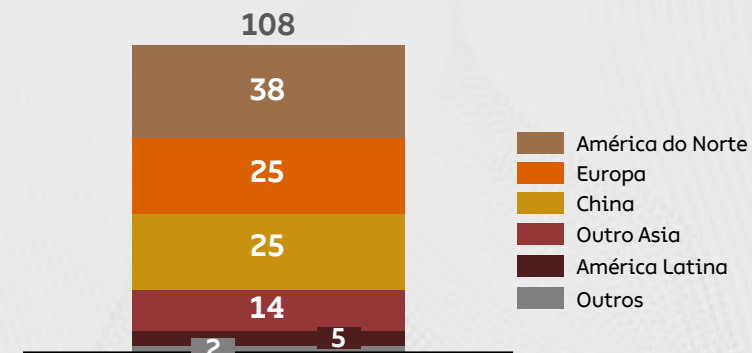
PRAZO PARA LANÇAMENTO DOS PROJETOS É INCERTO

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



COMPETITIVIDADE DOS *PLAYERS* INTEGRADOS NOS
MERCADOS OCIDENTAIS ESTÁ DESAFIADA

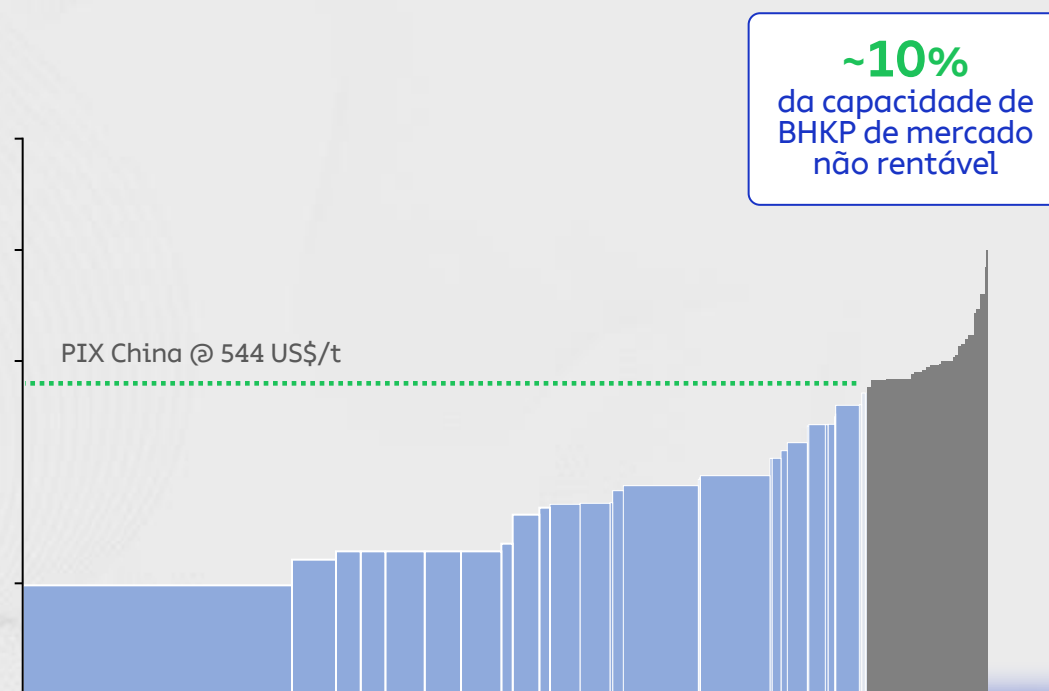
CONSUMO DE CELULOSE VIRGEM² (Mt)



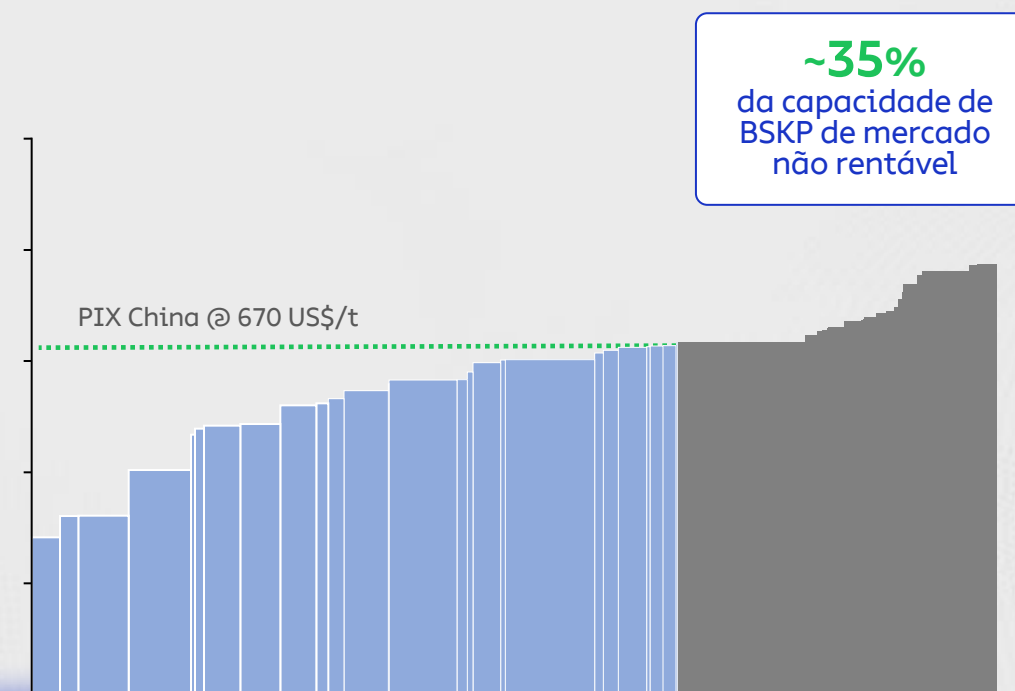


Integração vertical e nova capacidade de celulose de mercado trarão pressão nos próximos anos

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**



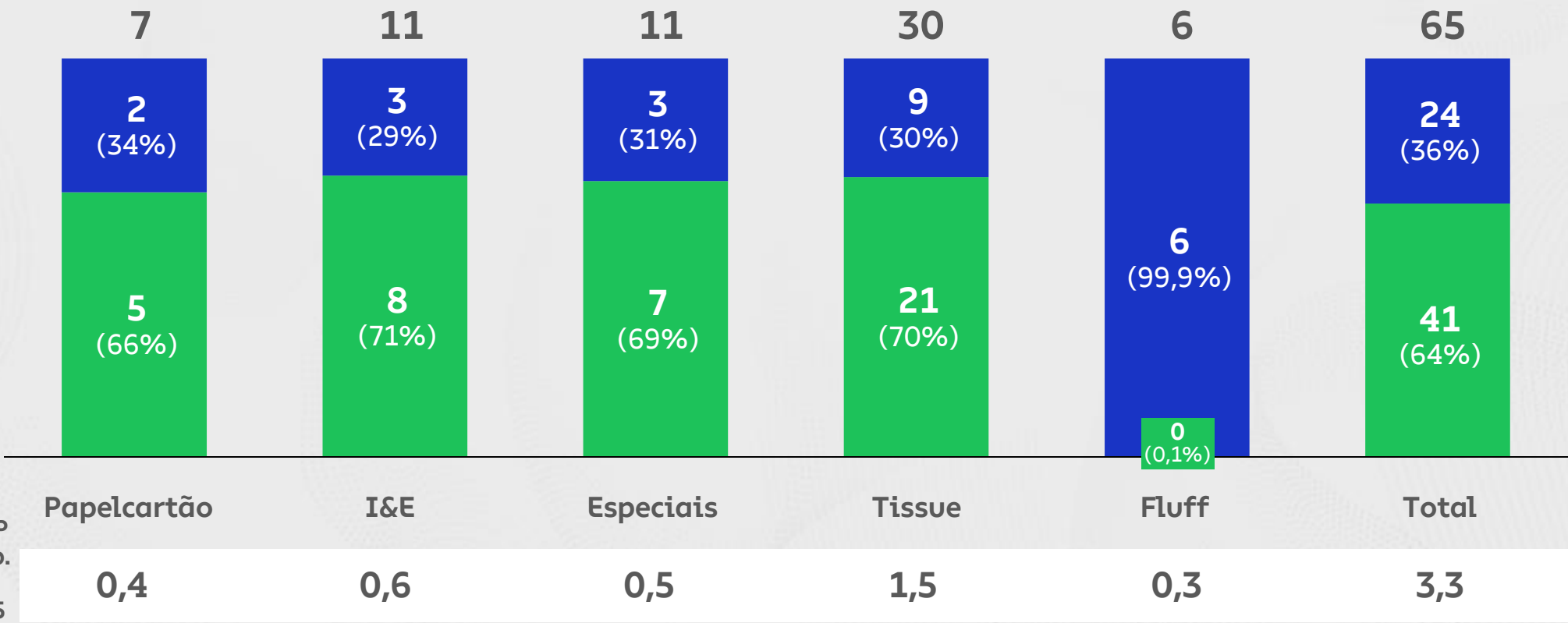
SUZANO COMO
PROTAGONISTA PARA
AMPLIAR O MERCADO
ENDEREÇÁVEL DE **BHKP**
COM
F2F



Há potencial para o BHKP ampliar participação em todos os segmentos

BCP Consumo no produto final (Mt) | 2024

Consumo BHKP Consumo BSKP



Ganho de BHKP para cada 1 p.p. de share adicional em 5 anos (Mt)

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

...com um portfólio abrangente e distinto de serviços



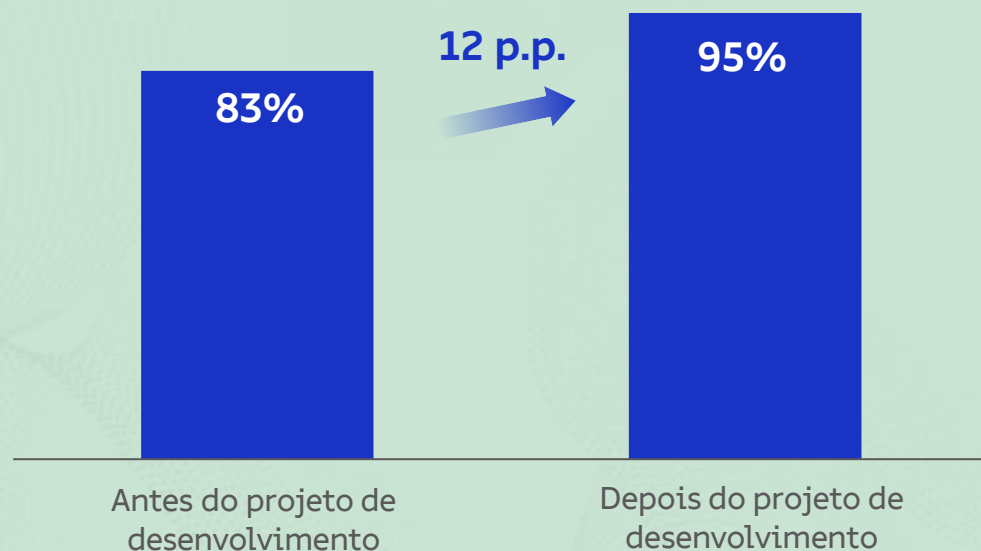
Parceiros na transição de fibra		2024	2025
 CLIENTES		25	>70
 FÁBRICAS		<50	>100

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

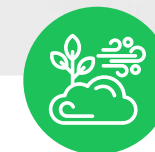
A Suzano colabora em diversos projetos, criando casos de destaque e entregando histórias de sucesso completas que geram resultados mensuráveis e de alto impacto

Projetos no setor de papel higiênico no ano 2025

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



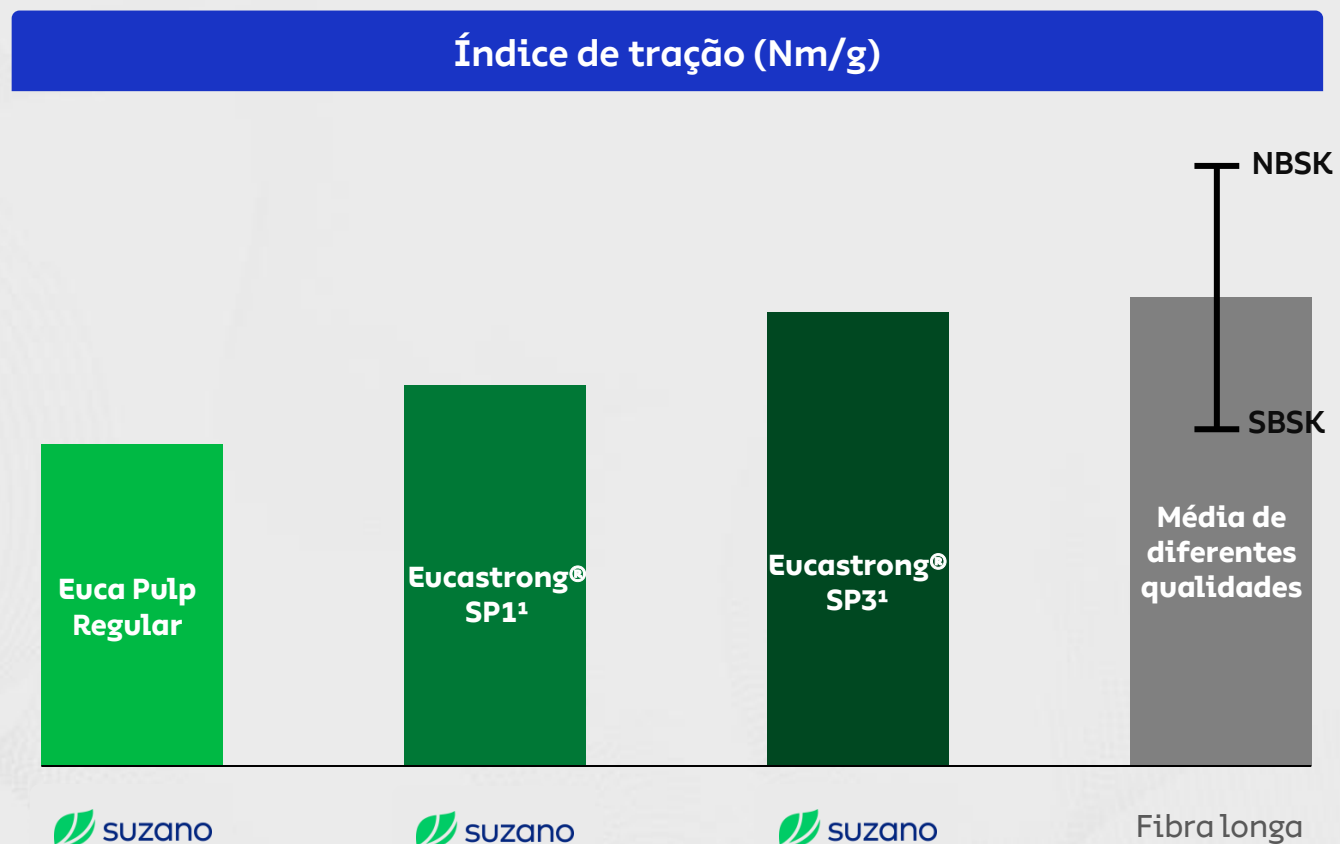
Substituição de fibras que gerou até 5% de economia no **custo final da fibra**



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



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

¹Eucaststrong SP1 and SP3: Produtos especiais dos SKUs exclusivos de celulose da Suzano.



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

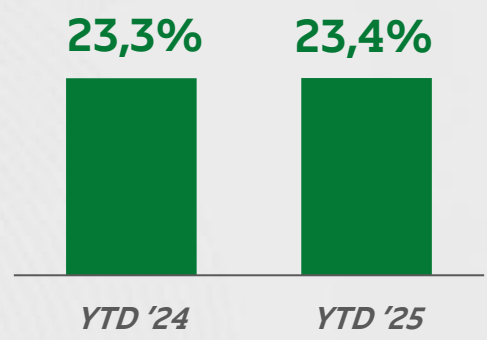
*Vice-Presidente Executivo
de Bens de Consumo*

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)

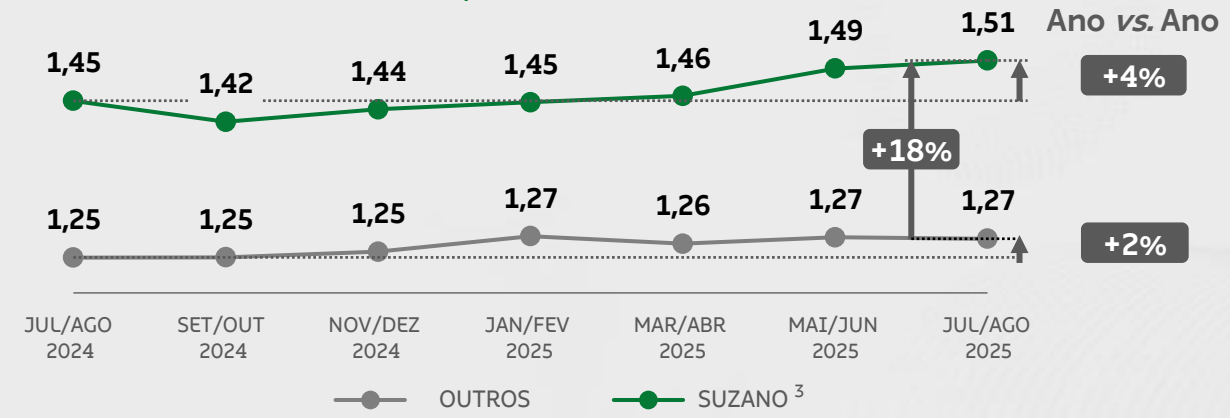


RECEITA (R\$)



Preço/Rolo

(R\$/rolo) | BRASIL¹



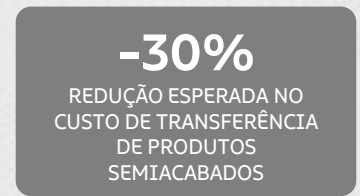
REGIÃO	YTD'24	YTD'25
NORTE/NORDESTE	#1	#1
SUDESTE	#1	#1
CENTRO-OESTE	#2	#2
SUL	#5	#3

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

INÍCIO DE
OPERAÇÃO
3T25



OTIMIZAÇÃO
DO FOOTPRINT
(R\$/t)



¹Nielsen. ²BI Suzano. ³Considera o preço médio ponderado — abrangendo todas as marcas Suzano na categoria de papel higiênico.

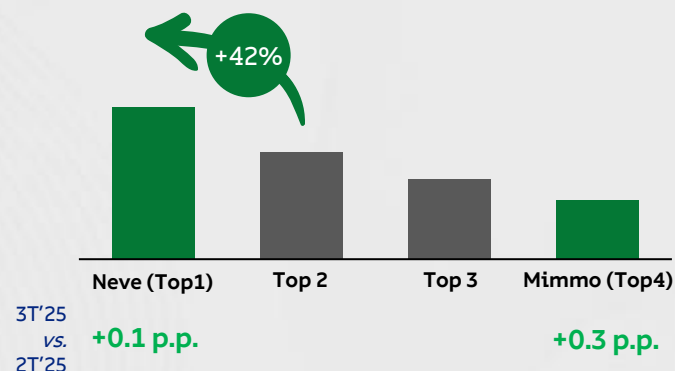
Negócio Brasil

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 PERCEÇÃO DE VALOR



Neve Toque das Ondas
Nova tecnologia *tissue*

* Tecnologia exclusiva da
Suzano no Brasil

9,3/10
NOTA

CONSUMIDORES APROVAM A
EXPERIÊNCIA COM O PRODUTO²

2b) DESENVOLVER CATERGORIAS DE ALTO VALOR
AGREGADO

MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO
VS. PAPEL HIGIÊNICO



LENÇO UMEDECIDO
NEVE ON THE GO

+12%



LENÇO DE PAPEL
MIMMO LENÇOS

+129%



PANOS
SCALA PANOS

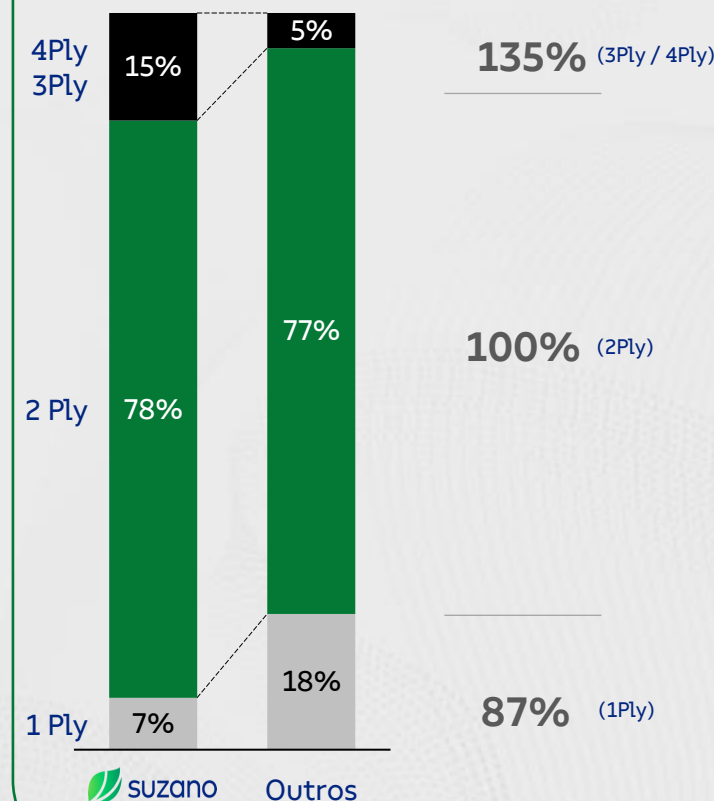
+119%

3

APRIMORAMENTO DE
PORTFÓLIO

Mix de Valor (%)³

Preço Index³
Mercado

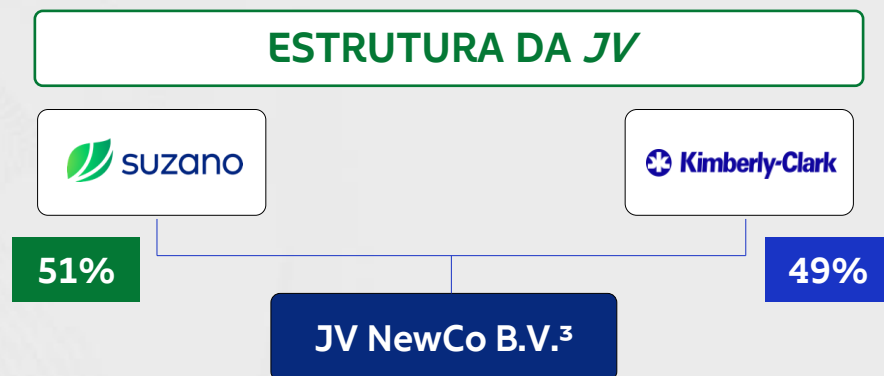


¹Offerwise. ²Pesquisa com Consumidores – Vento. ³Nielsen Retail.

Joint venture com K-C: Visão geral do negócio

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

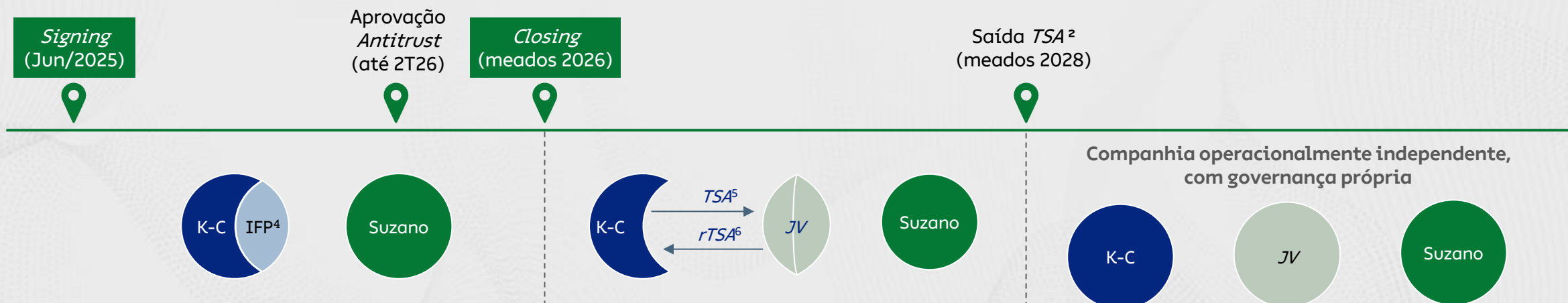
ESTRUTURA DA JV



VISÃO GERAL



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

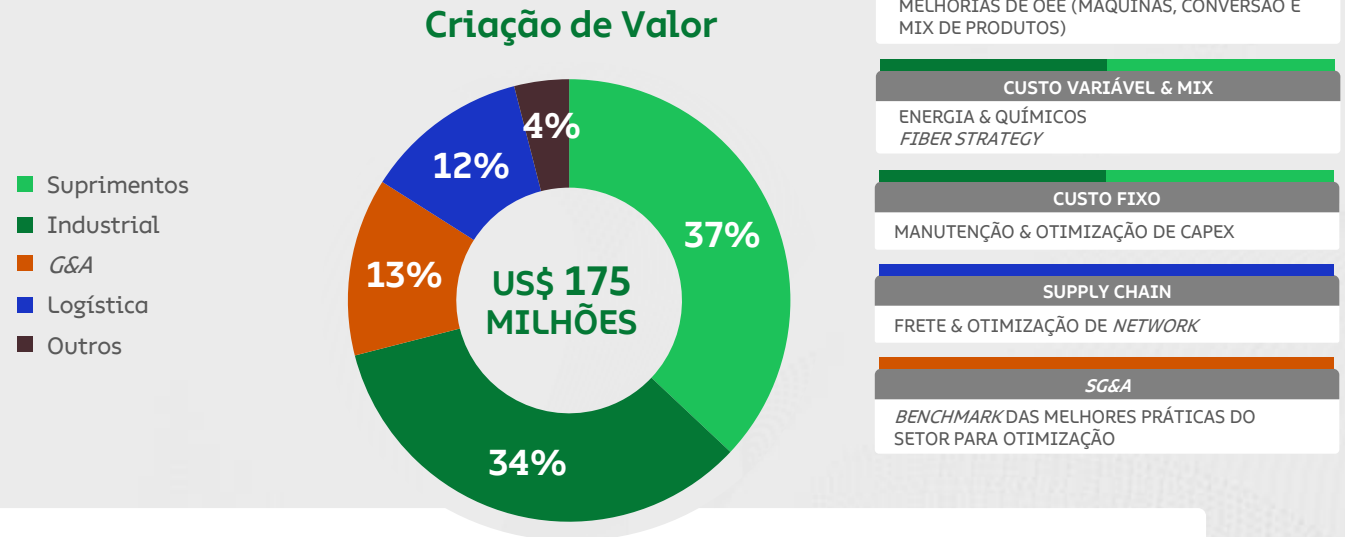
(Forbes 500 CFO Survey)

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:



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

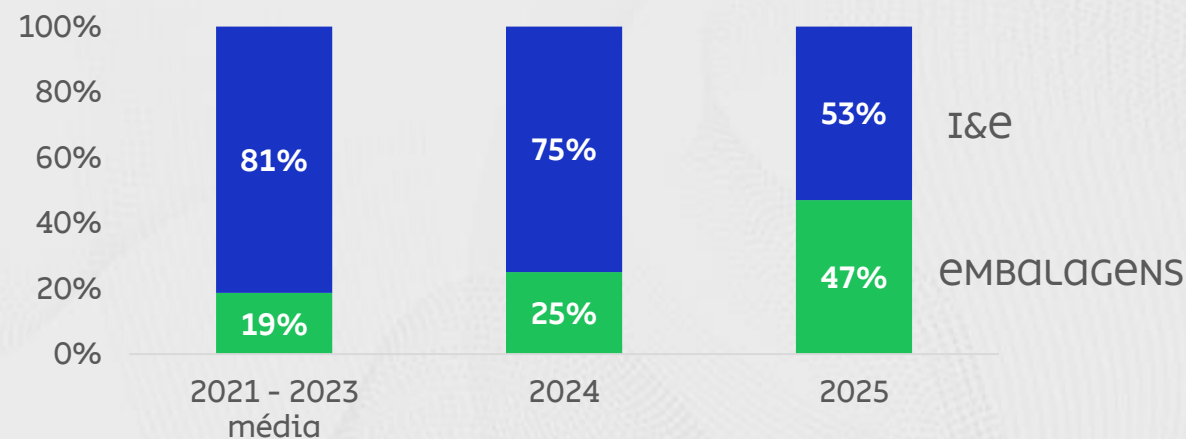
*Vice-Presidente
Executivo de Papel e
Embalagens*

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 EMBALAGENS**¹

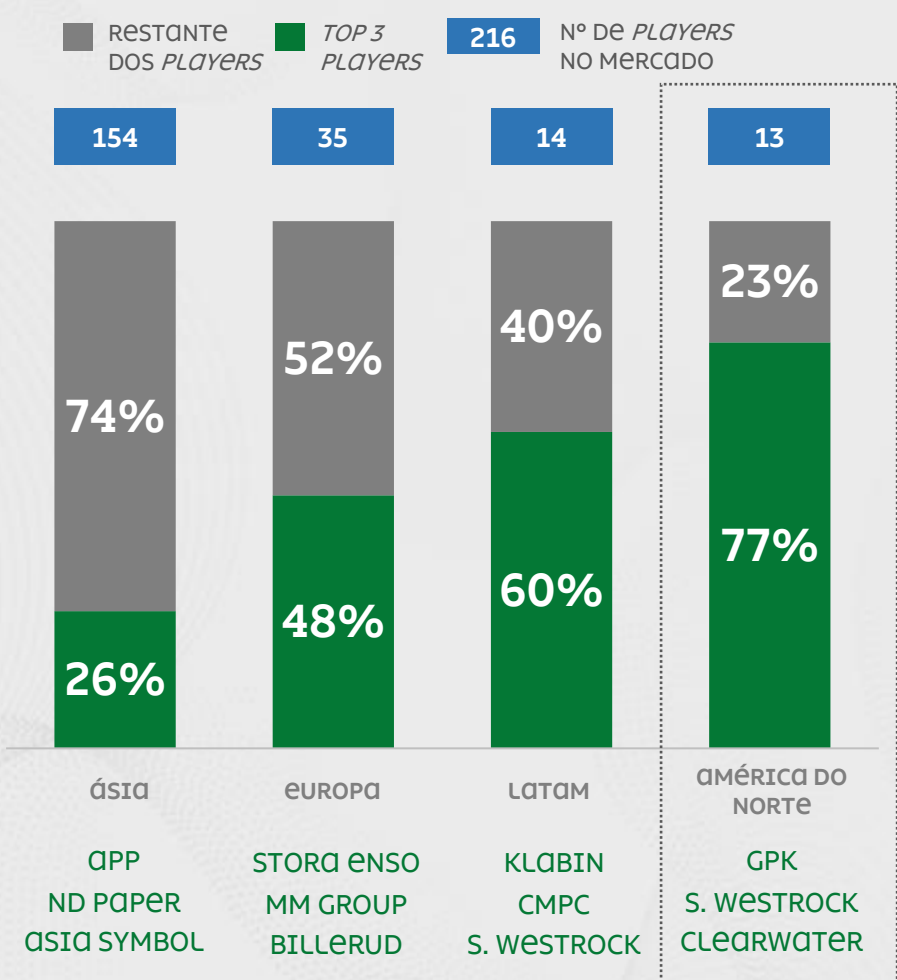


¹Embalagem inclui produtos fabricados na máquina de cartão, em Pine Bluff, e produtos de *liner*.

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

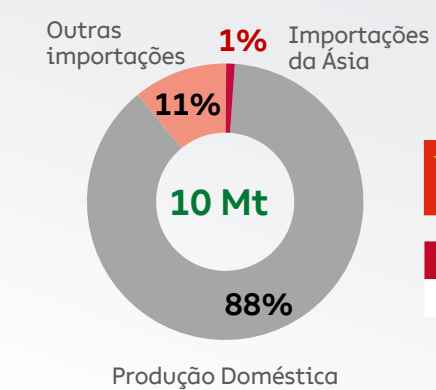
Mercado consolidado, preços mais elevados e forte barreira a entrada

CAPACIDADE POR REGIÃO¹ - Mt

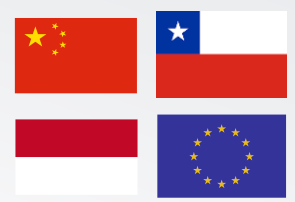


OVERVIEW DOS EUA²

PERFIL DE CONSUMO

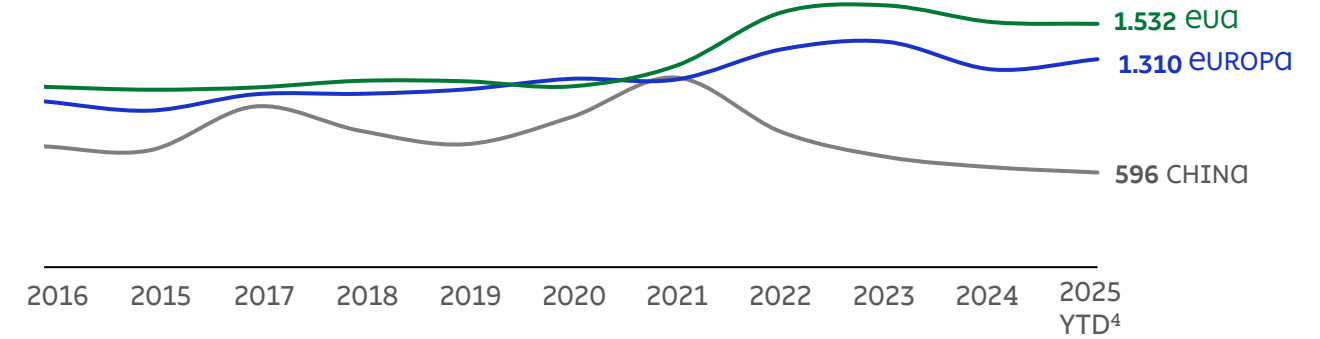


IMPORTADOS, EM 2025, FORAM RESPONSÁVEIS POR APENAS 12% DA DEMANDA DOS EUA, SENDO A ÁSIA RESPONSÁVEL POR APENAS 1%³



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



Fonte: ¹FisherSolver. ²Fastmarkets. ³Alguns produtos estão sujeitos a direitos antidumping e compensatórios adicionais. ⁴Janeiro a outubro.

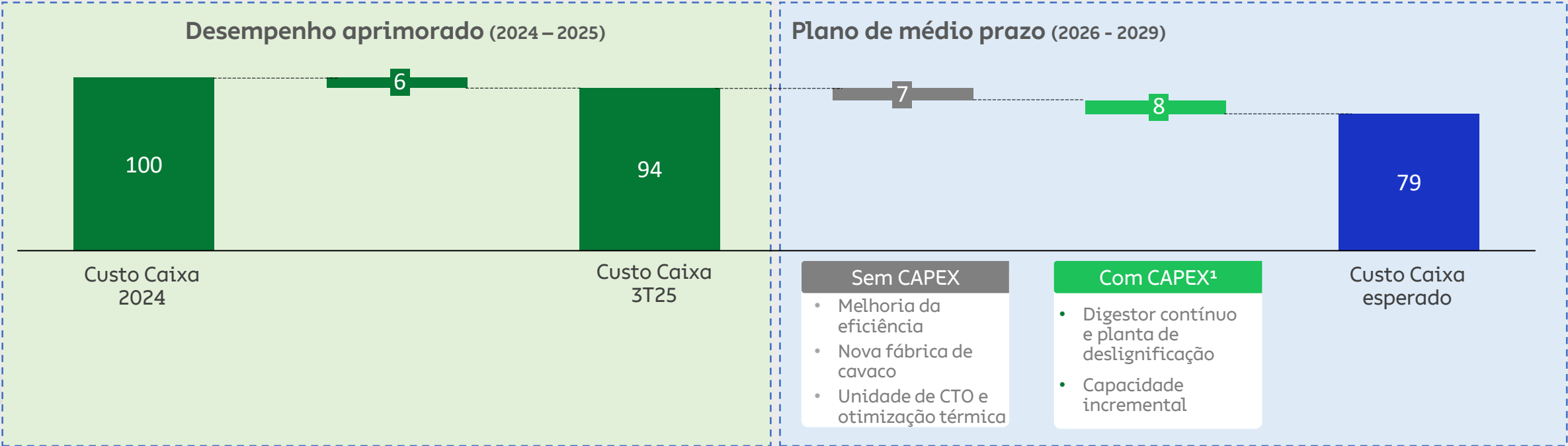
As operações nos EUA estão definidas para uma estratégia de médio e longo prazo

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**

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

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

¹Unidade de negócios de Papel e Embalagens no Brasil – Sem necessidade de CAPEX adicional.



SUZANO

INVESTOR **Day** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

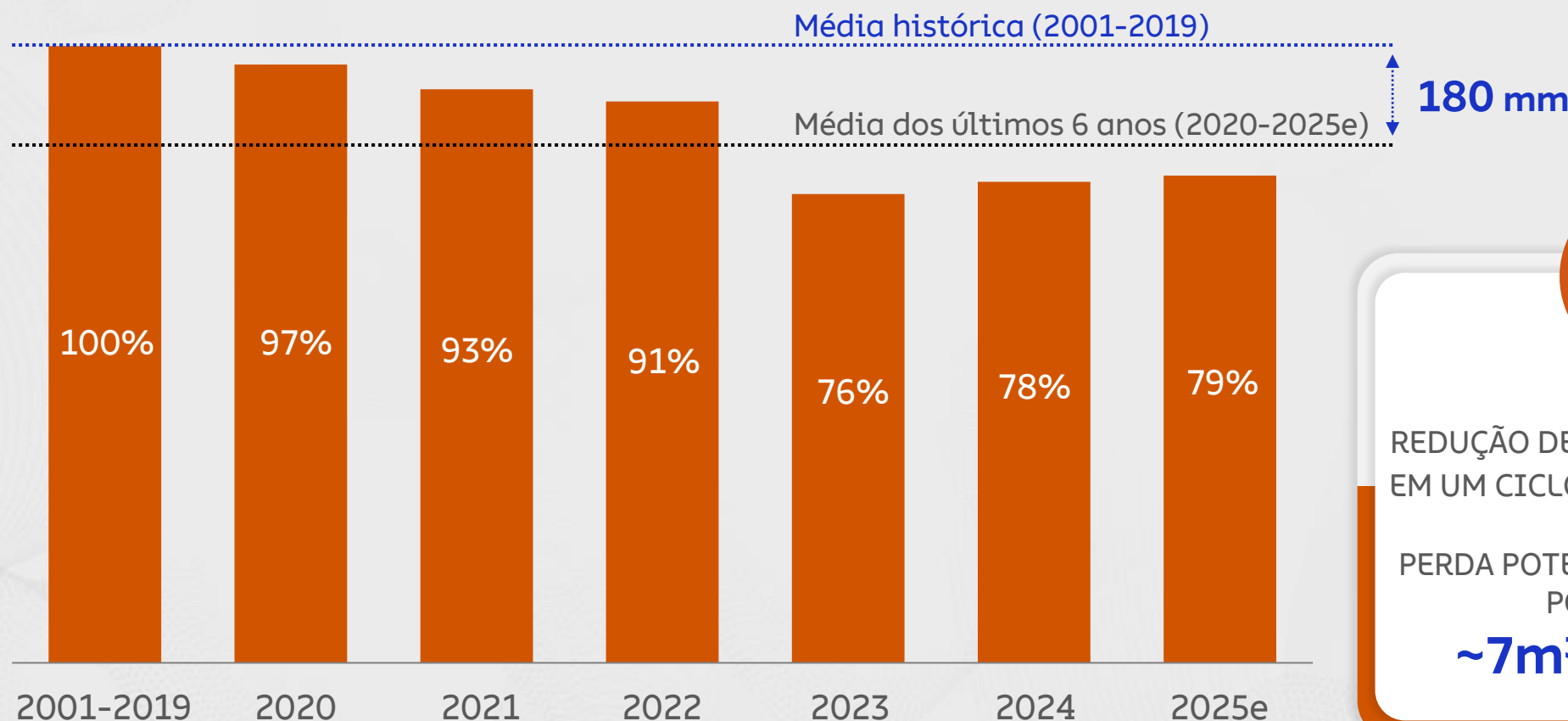
DOUGLAS LAZARETTI

*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)



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

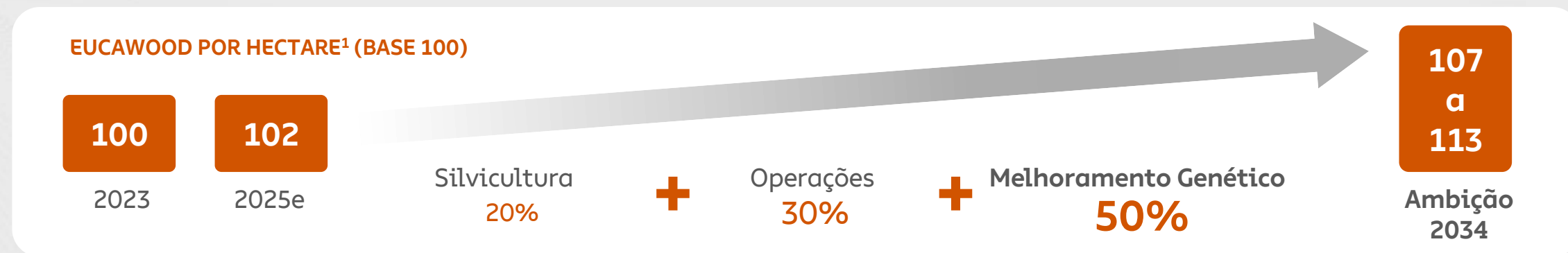
PERDA POTENCIAL DE EUCAWOOD
POR HECTARE

~7m³/ha/year¹

¹Binkley, D. et al. (2017). "The interactions of climate, spacing and genetics on clonal Eucalyptus plantations across Brazil and Uruguay". For.Ecol.Manag.Vol.1,271-283.

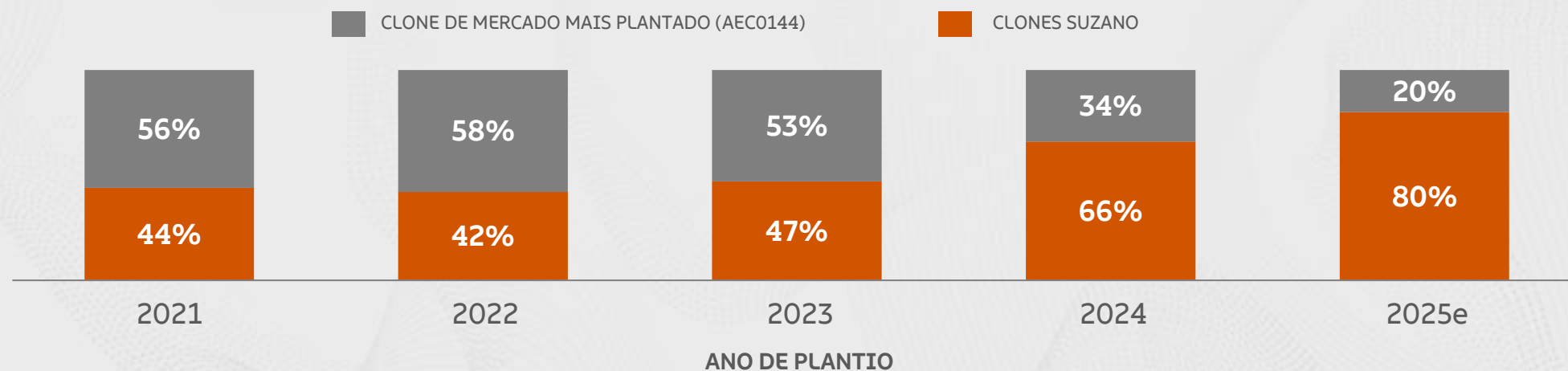
Primeiro Pilar: Capacidade florestal singular

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



CASO DE ESTUDO DO MATO GROSSO DO SUL

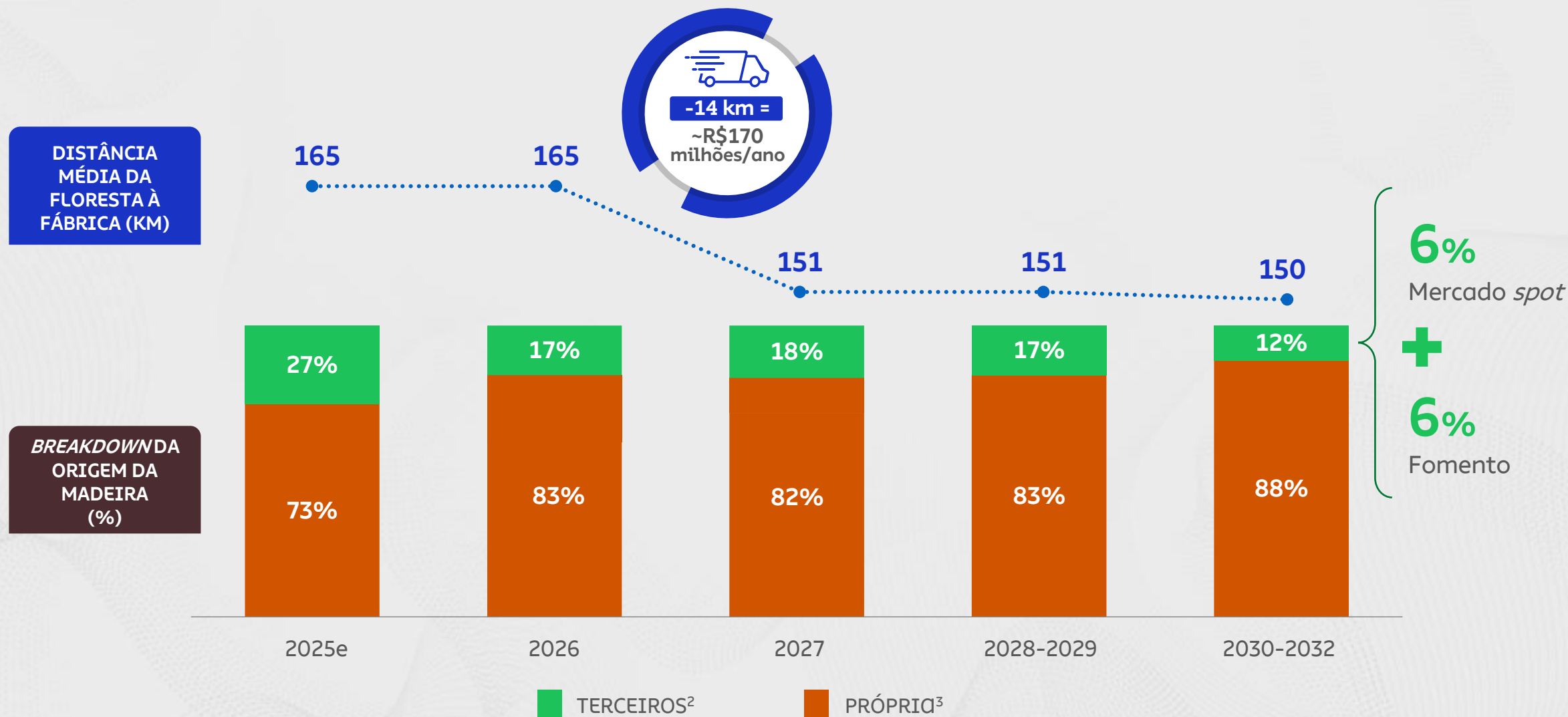
Maior participação de clones proprietários, elevando a produtividade de Eucawood por hectare e resiliência florestal



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

¹Valores em termos reais em BRL (moeda de 2025); desalavancada.



SUZANO

INVESTOR **Day** 2025

SUZB
B3 LISTED NM

SUZ
LISTED
NYSE

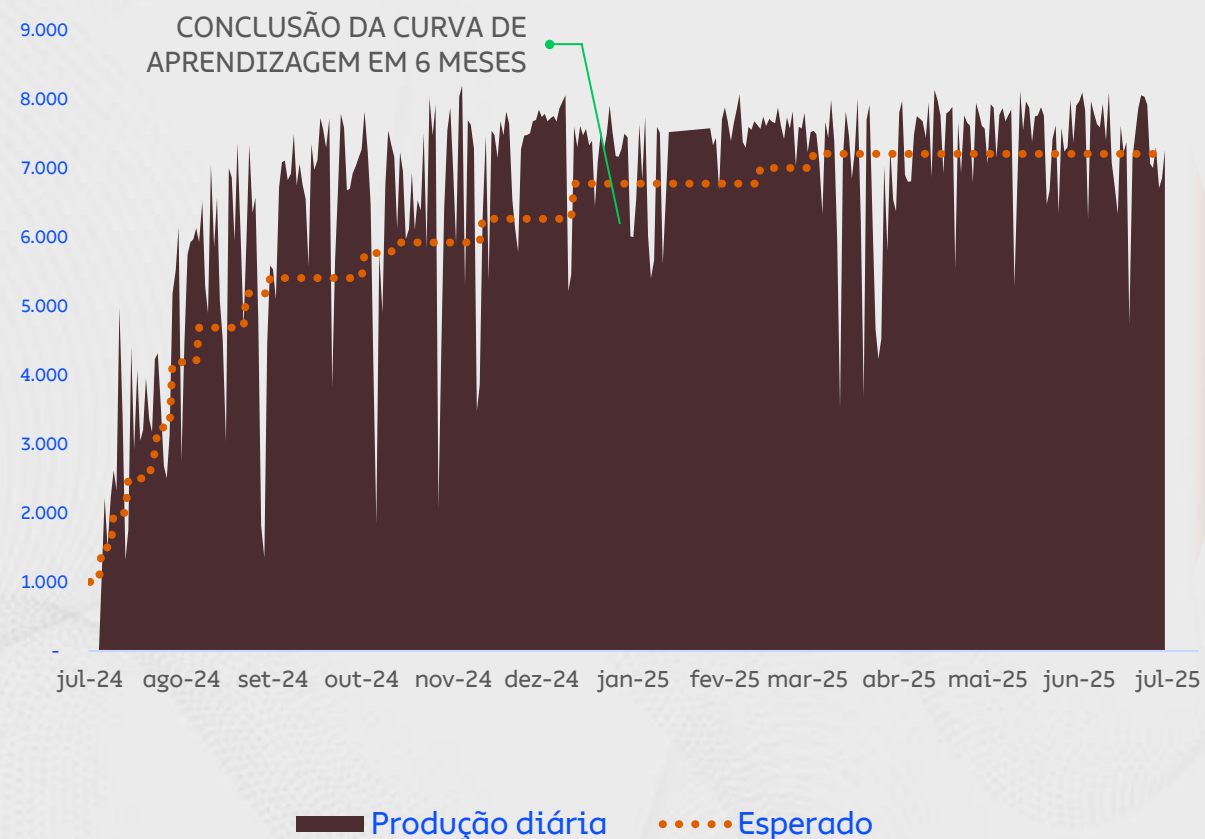
AIRES GALHARDO

*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



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

ALAVANCAS DE ALTA PERFORMANCE

EXPERIÊNCIA

- EQUIPE DE ESPECIALISTAS SELECIONADA ENTRE 8 FÁBRICA DA SUZANO.

TREINAMENTO

- PROGRAMA DE 15 MESES ANTES DO START-UP, EM VEZ DOS 12 MESES ORIGINALMENTE PLANEJADOS.
- USO DE SIMULADORES EM TODAS AS ÁREAS DE PROCESSO.

EXECUÇÃO

- EFICIÊNCIA NA CONSTRUÇÃO E MONTAGEM, PERMITINDO A REALIZAÇÃO DE TODOS OS TESTES OPERACIONAIS.
- COMISSIONAMENTO ANTECIPADO GARANTIU RÁPIDA ESTABILIDADE OPERACIONAL.

ATUALIZAÇÃO DA CAPACIDADE (KT)

ACIMA DA
CAPACIDADE
NOMINAL DE 2.550

2.570

2025e

~ 2.700

EFICIÊNCIA
OPERACIONAL
+ QUALIDADE
DO ATIVO

2027e
em diante

SEM CAPEX
ADICIONAL

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

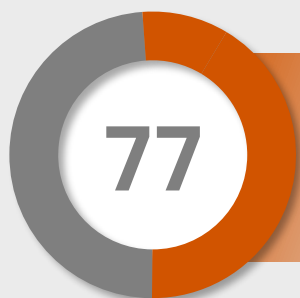


Programa de aceleração da competitividade

Ambição: acelerar e ampliar a competitividade estrutural da Suzano

Número de iniciativas
por período

INICIATIVAS
IDENTIFICADAS



INICIATIVAS
PRIORIZADAS



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

1



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

3



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

5



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

6



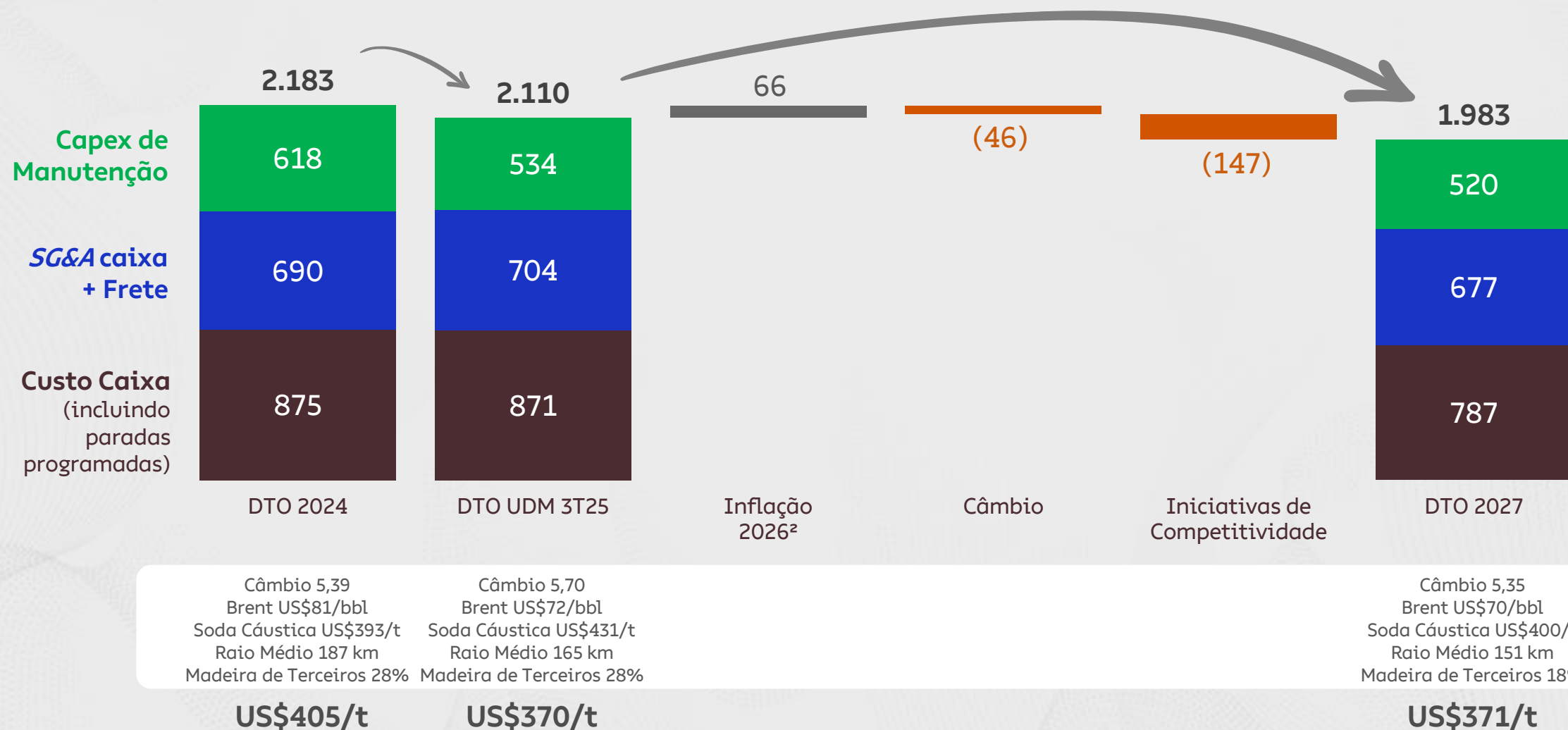
2026



Estrutura baseada em governança para otimização e controle de custos

Desembolso Total Operacional (DTO¹)

(R\$/t)

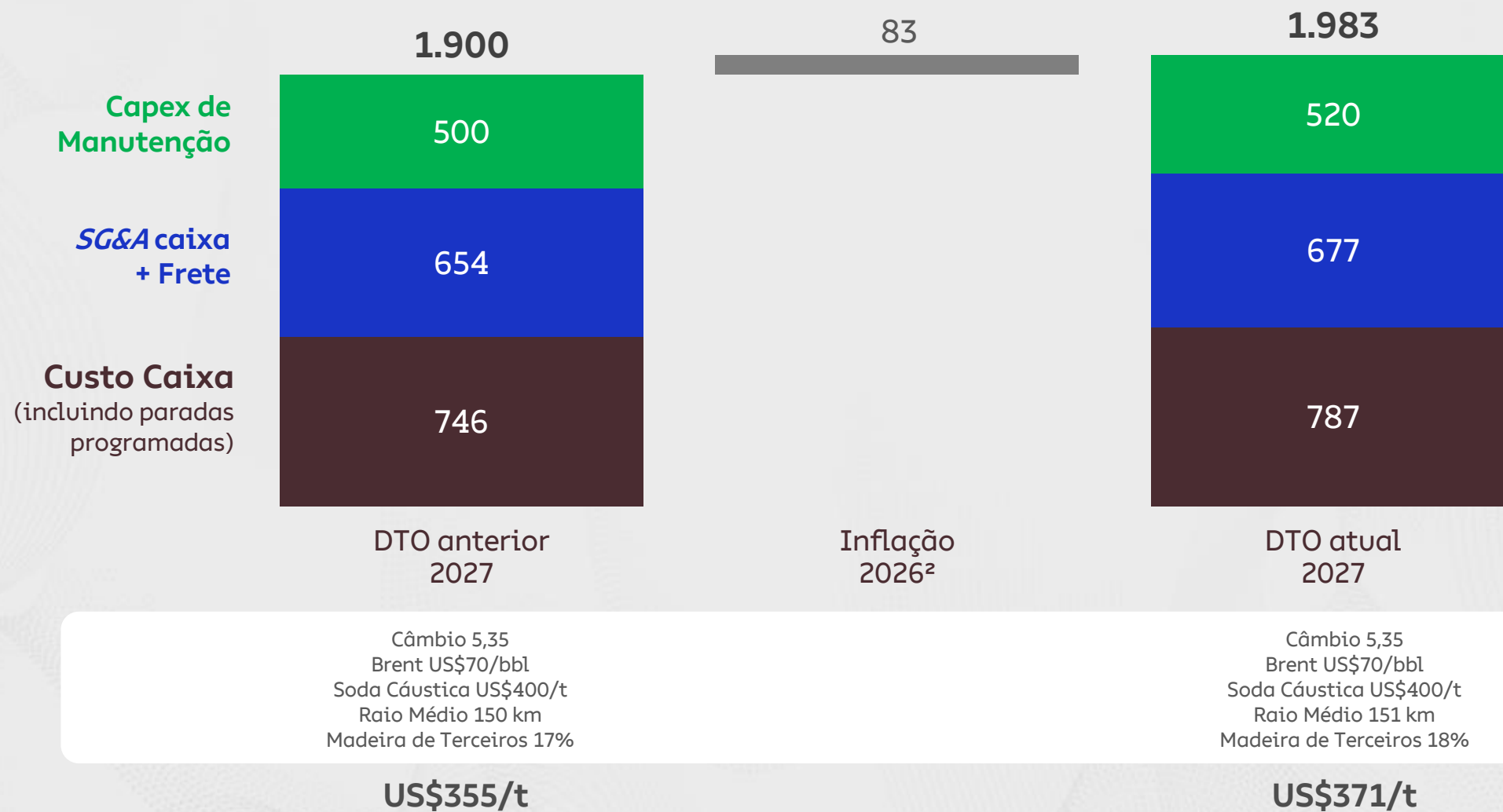


¹Desembolso Total Operacional, incluindo volumes integrados de celulose. Considera o volume de produção esperado com aumento de capacidade da unidade de Ribas (+150 kt). Não inclui a unidade Suzano.

²Previsão das taxas de inflação para 2026 (valores em termos reais na moeda de 2026) → IPCA: 4,5%, INPC: 4,5%, IGP-M: 4,5%.

Desembolso Total Operacional (DTO¹)

(R\$/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:

ECOEFIÊNCIA INDUSTRIAL E LOGÍSTICA:

REDUÇÃO DE EMISSÕES

BASE FLORESTAL:

INOVAÇÃO GENÉTICA E GESTÃO PARA POTENCIALIZAR A CAPTURA DE CARBONO

NATUREZA
RESTAURAÇÃO E CONSERVAÇÃO

ESTRATÉGIA DA NATUREZA:

AÇÕES QUE FORTALECEM O NEGÓCIO E RESTAURAM ECOSISTEMAS

SOCIAL
DESENVOLVIMENTO E INCLUSÃO

DESENVOLVIMENTO LOCAL:

VALOR COMPARTILHADO PARA FORTALECER A RESILIÊNCIA DOS TERRITÓRIOS E DO NEGÓCIO

CLIMA
RESILIÊNCIA E MITIGAÇÃO

suzano
CADEIA DE VALOR

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.

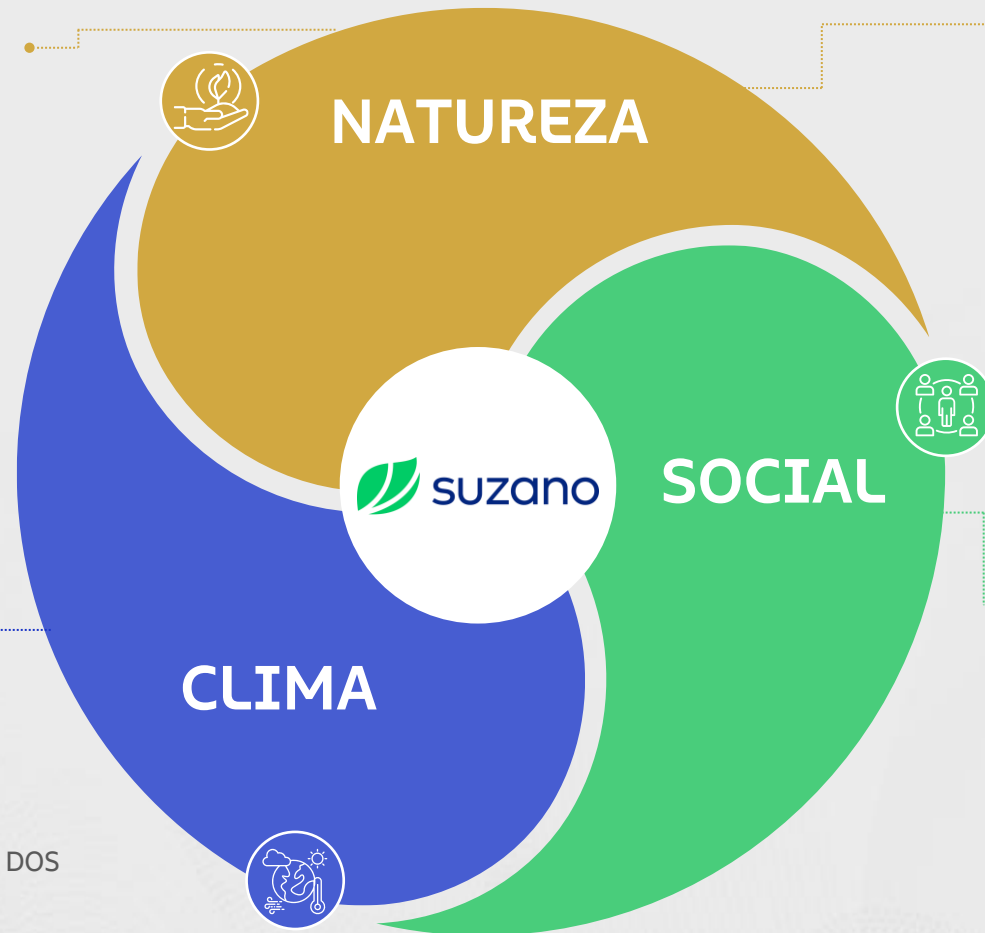
PROGRESSO: **58%**

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*

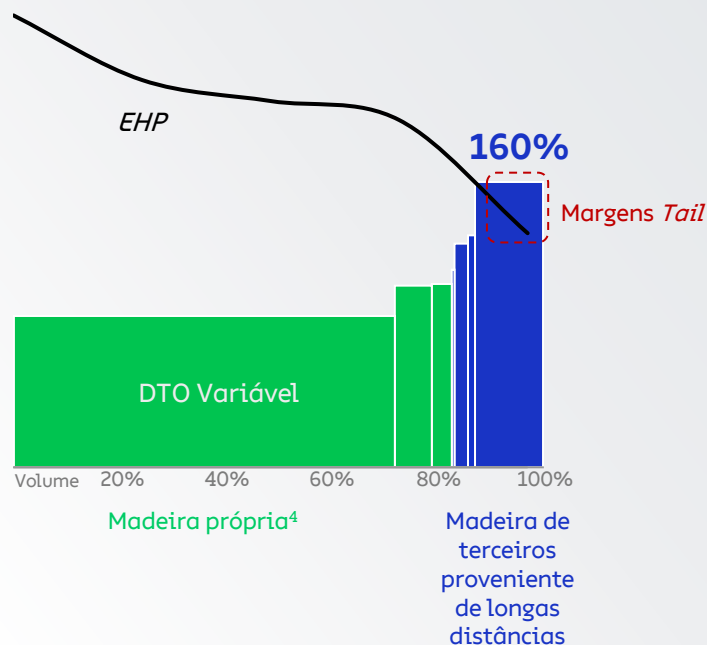


Garantindo geração de valor para cada tonelada produzida

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

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

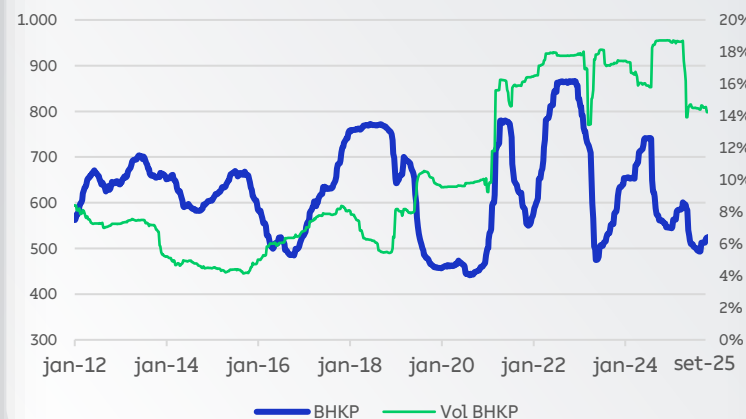
Exemplo: Fábrica "X"



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)

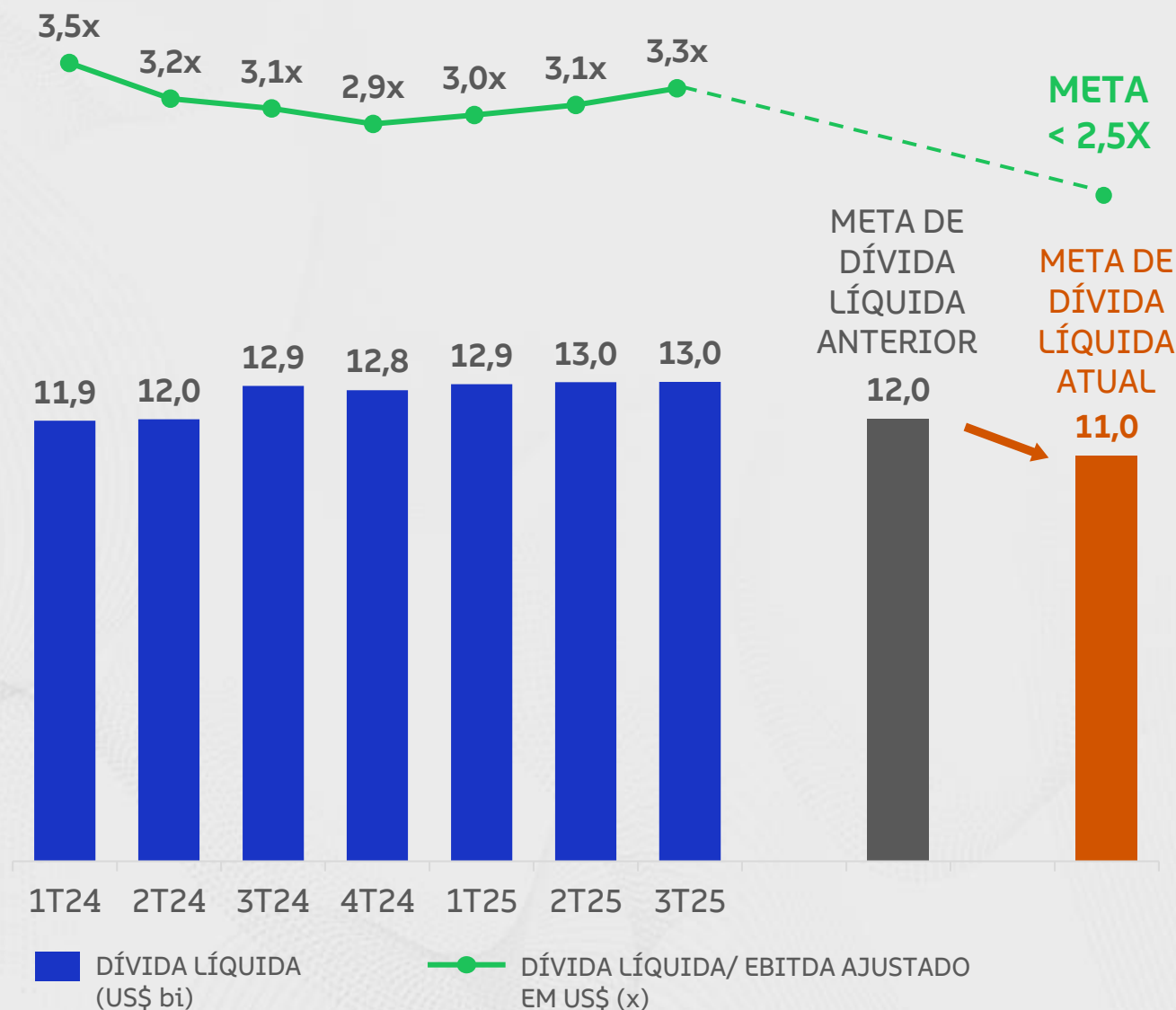


Redução da produção de celulose
em fábricas selecionadas

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



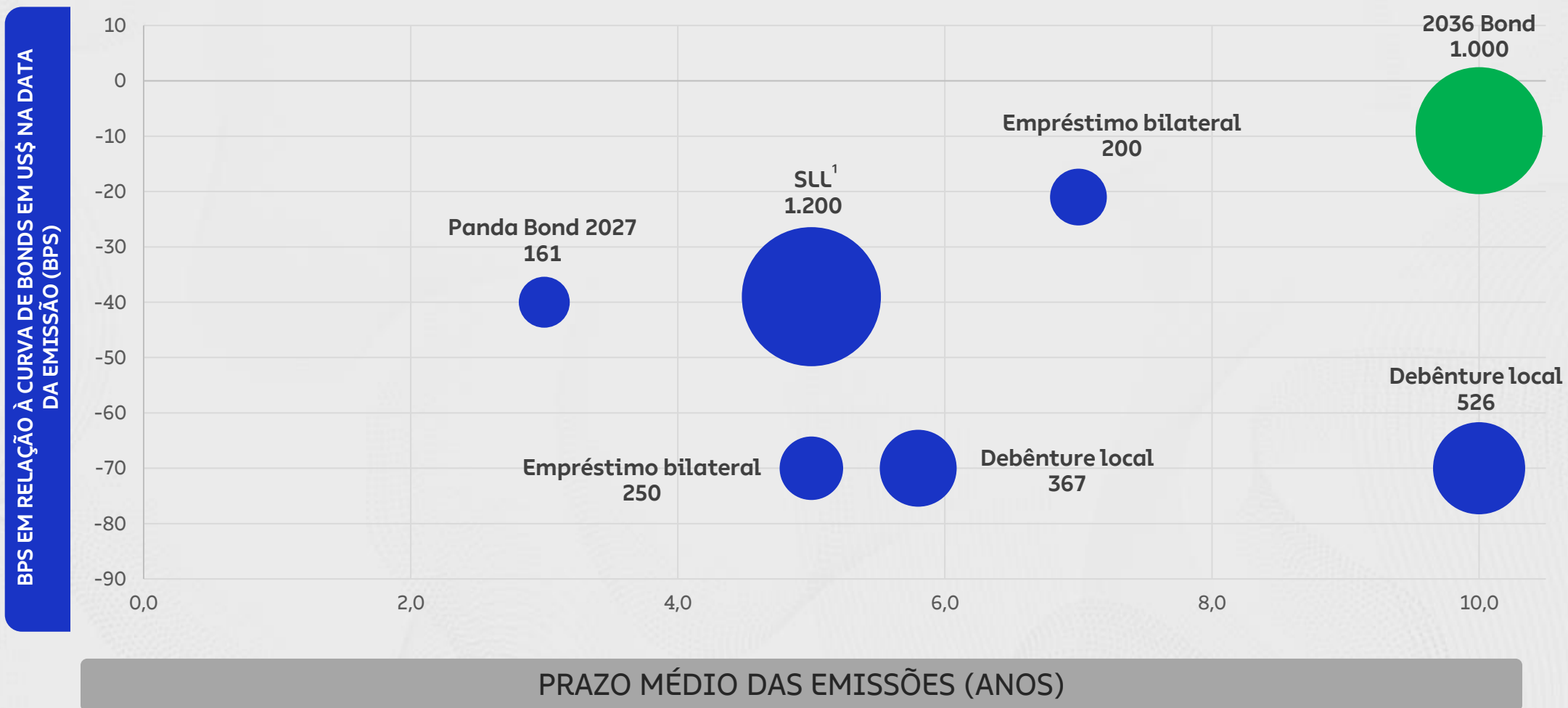
REDUÇÃO DO CAPEX DISCRICIONÁRIO



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

PRINCIPAIS EMISSÕES – 2025 (US\$ M)



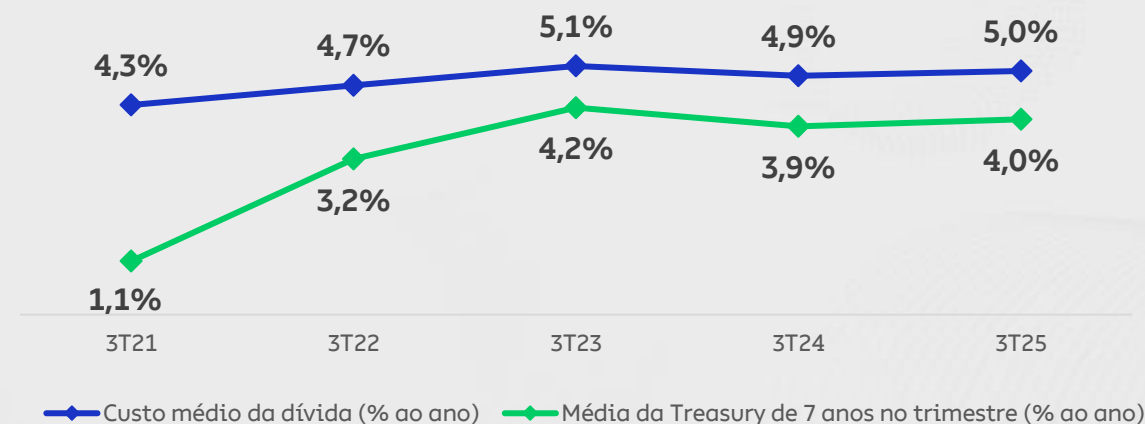
¹Sustainability-Linked Loan.



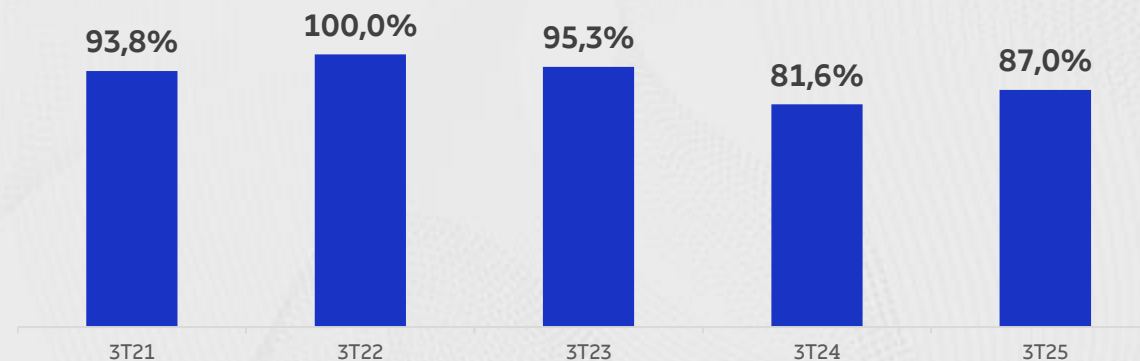
Garantindo custos de captação competitivos mesmo em um cenário de juros elevados e alta volatilidade

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	NENHUM

CUSTO DA DÍVIDA



PARTICIPAÇÃO DA DÍVIDA EM US\$ COM JUROS FIXOS¹ (%)

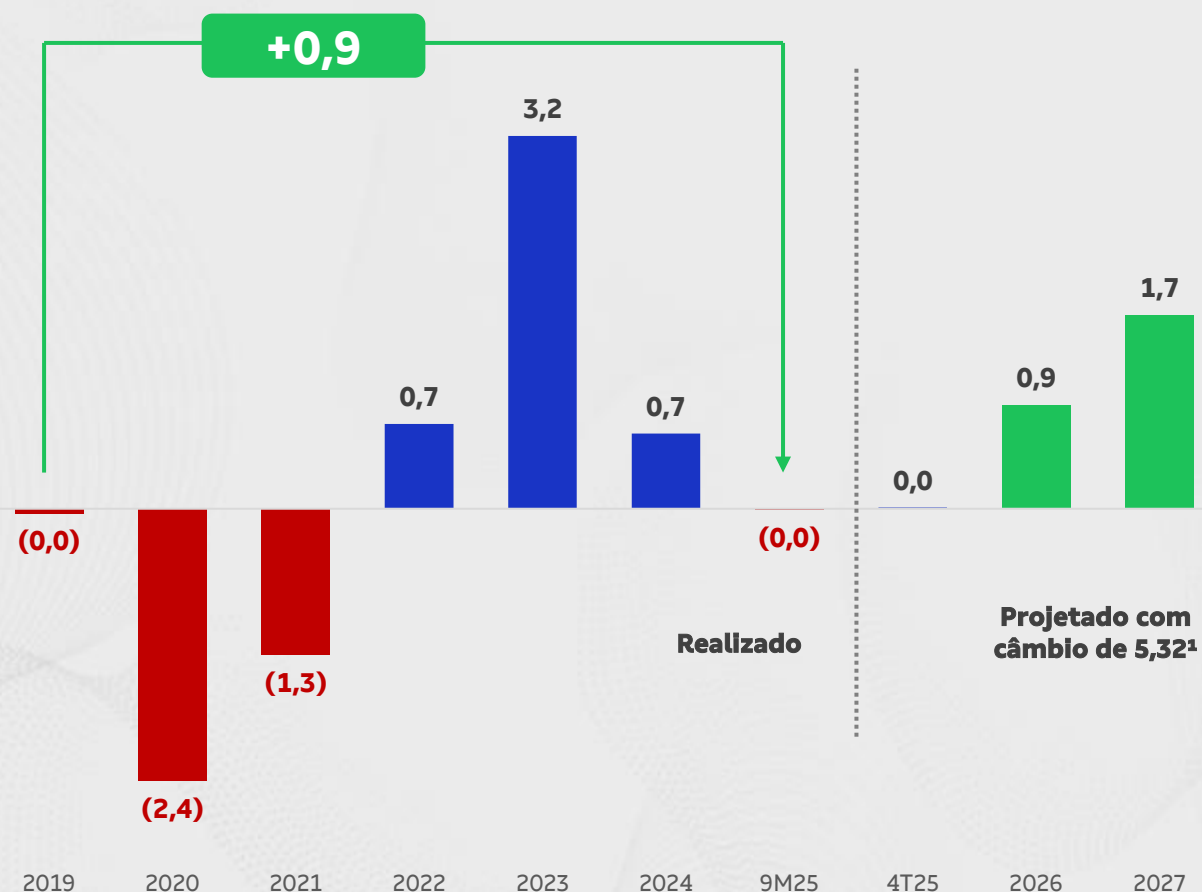


¹Considera swap de juros.



Protegendo 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



BETO ABREU
CEO



CAROLINE CARPENEDO

Vice-Presidente Executivo de
Gente & Gestão



DOUGLAS LAZARETTI

Vice-Presidente
Executivo Florestal



FABIO ALMEIDA

Vice-Presidente
Executivo de Papel e
Embalagens



LEONARDO GRIMALDI

Vice-Presidente Executivo
de Comercial e Logística
Celulose



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