



**SUZANO**  
PAPEL E CELULOSE

**Apresentação  
de Resultados  
4T12**



Algumas afirmações nesta apresentação podem ser projeções ou afirmações sobre expectativas futuras. Tais afirmações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estes riscos incluem, entre outros, modificações na demanda futura pelos produtos da Companhia, modificações nos fatores que afetam os preços domésticos e internacionais dos produtos, mudanças na estrutura de custos, modificações na sazonalidade dos mercados, mudanças nos preços praticados pelos concorrentes, variações cambiais, mudanças no cenário político-econômico brasileiro, nos mercados emergentes e internacional.

## Destaques 4T12 e 2012

### 4T12

- **EBITDA de R\$ 404 milhões (+21,9% vs 3T12) e margem EBITDA de 27,5% (+3,1 p.p. vs 3T12)**
- **Estabilidade operacional** refletida no **menor custo caixa** do trimestre
- **Forte venda** de papéis no **mercado interno**: 71% (vs 60% no 4T11)
- **Contratação de ECAs<sup>1</sup>** para projeto do Maranhão
- **Oferta firme de alienação** da participação da Suzano no Consórcio **Capim Branco Energia**, por R\$320 milhões

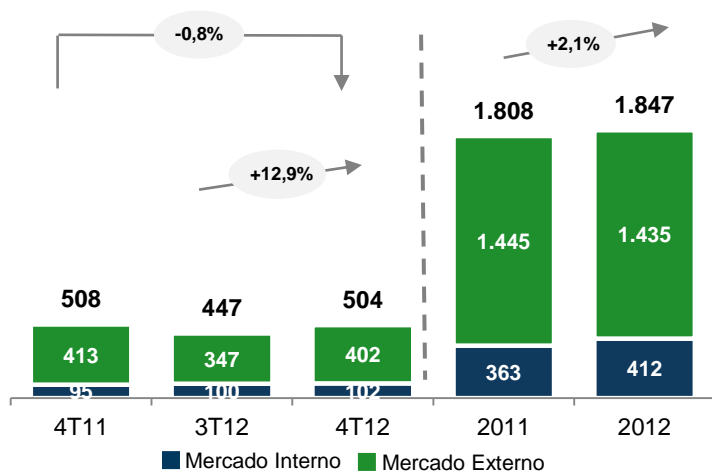
### 2012

- **EBITDA de R\$ 1.272 milhões (-2,3% vs 2011) e margem EBITDA de 24,5% (- 2,4 p.p. vs 2011)**
- **Recuperação** gradual de **preços** de papel e celulose
- **Estruturação** de amplo **pacote de blindagem financeira**, que trouxe o **conforto necessário** em termos de **fluxo de caixa**
- **Aumento no custo da madeira** em decorrência de **maior participação de madeira de terceiros no mix de abastecimento e maior custo unitário**
- **Aumento nos custos fixos industriais**
- **Prejuízo líquido de R\$ 182 milhões** em decorrência da **variação cambial de R\$ 462 milhões** sobre a dívida, porém, com efeito caixa somente nos vencimentos ou amortizações da dívida.

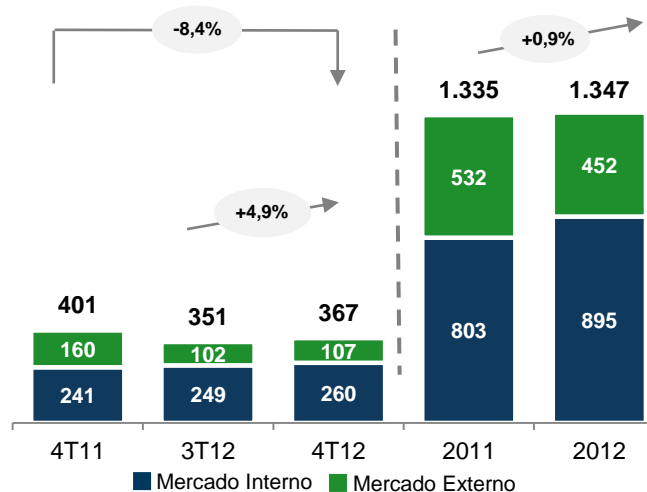
# Volume de Vendas

Participação de 71% do Mercado Interno no *mix* de vendas de papel no 4T12 vs 60% no 4T11

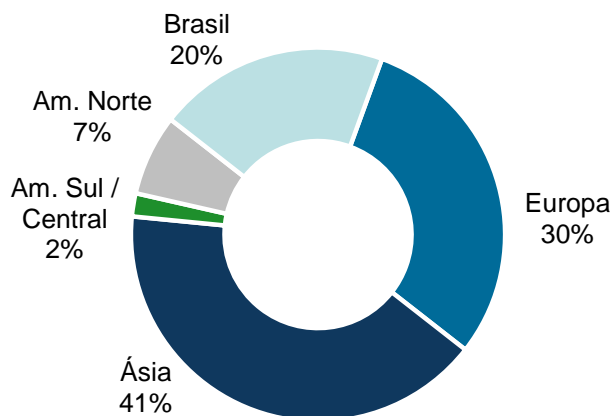
### Volume de Vendas de Celulose (mil ton)



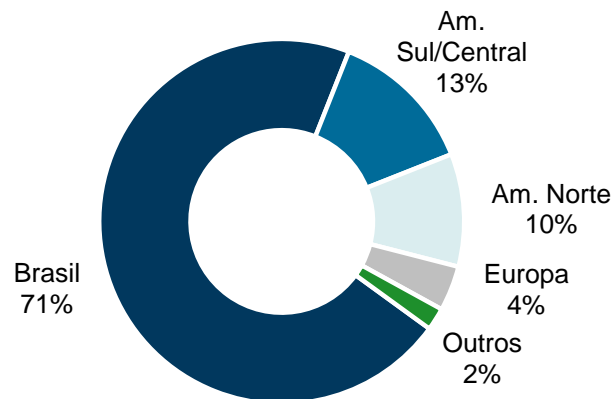
### Volume de Vendas de Papel (mil ton)



### Destino das Vendas de Celulose (ton) – 4T12



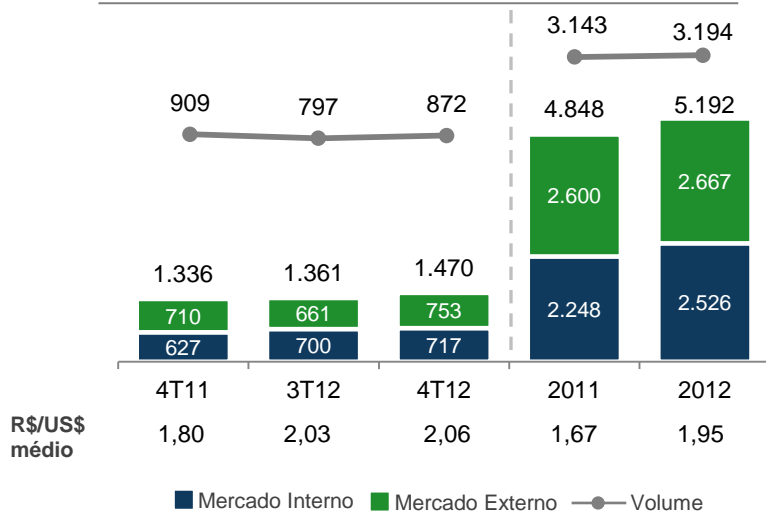
### Destino das Vendas de Papel (ton) – 4T12



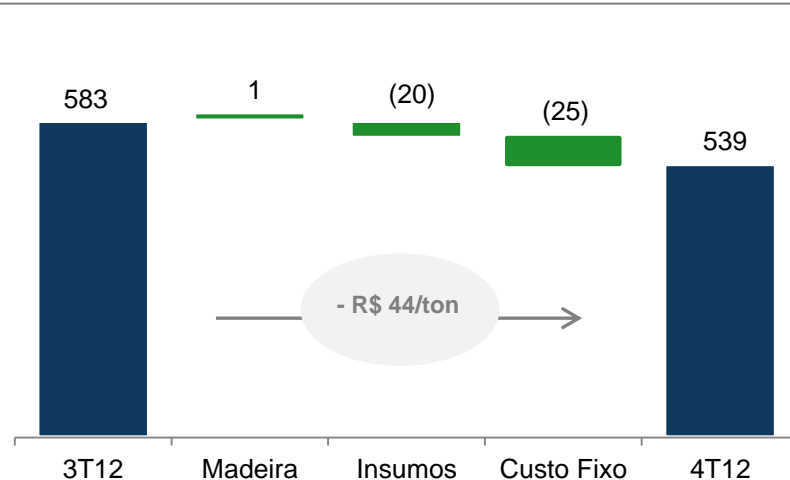
# Resultado Econômico-Financeiro

Aumento do EBITDA em 21,9% vs. 3T12

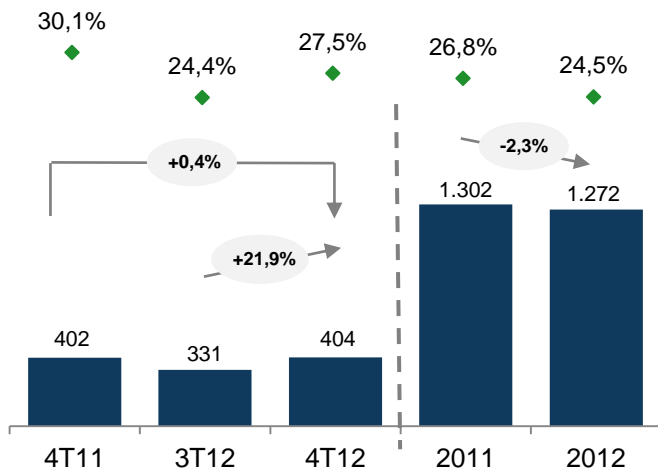
## Receita Líquida (R\$ milhões) e Volume (mil ton)



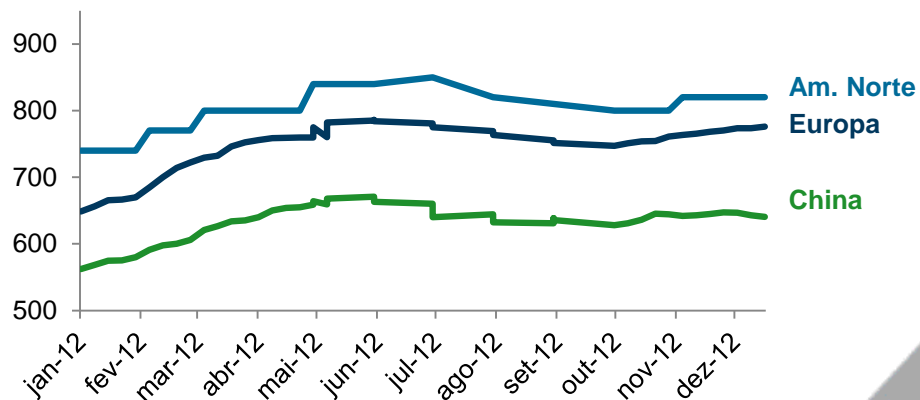
## Custo Caixa de Celulose (R\$/ton)



## EBITDA (R\$ milhões) e Margem EBITDA (%)



## Preço de Celulose (US\$/ton)

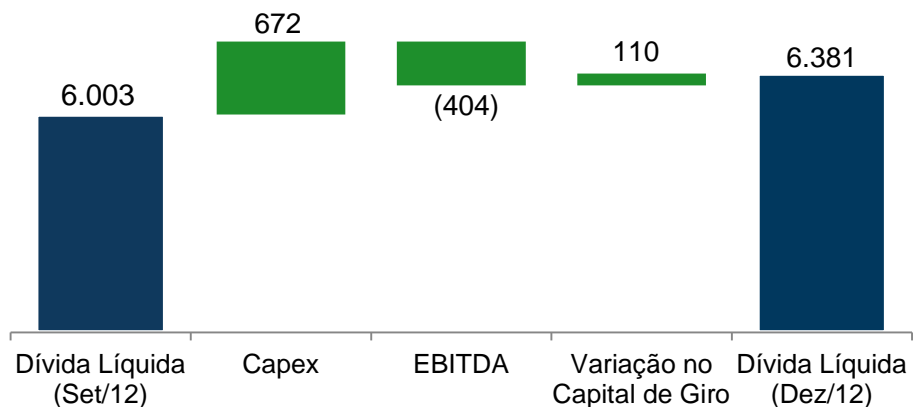


Fonte: FOEX (Europa e China) e RISI (Am. do Norte)

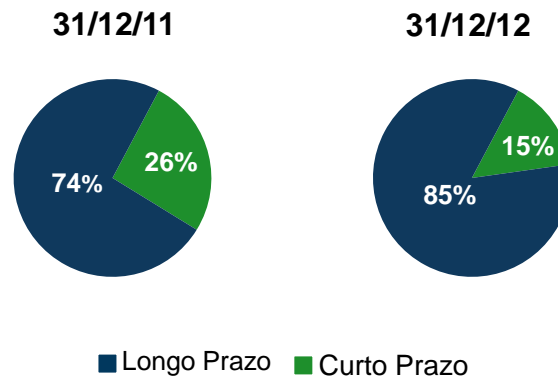
# Endividamento

Alongamento do perfil da dívida: captações e rolagem de dívida reduzem endividamento de curto prazo

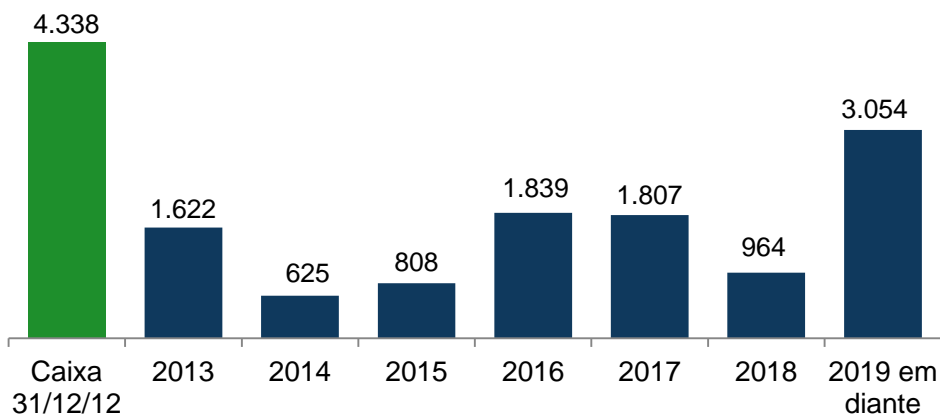
Evolução da Dívida Líquida (R\$ milhões)



Evolução do Perfil da Dívida



Cronograma de Amortização (R\$ milhões)



- Horizonte de Liquidez **acima de 60 meses**
- Caixa robusto em 31/12/12: **R\$ 4,3 bilhões**
- Dívida Líquida /EBITDA: 5,0x
- **R\$ 2,5 bilhões** a desembolsar do **BNDES** e **ECA's<sup>1</sup>** em 2013.

Nota:  
<sup>1</sup>Export Credit Agency

# Plano de Investimento

## Investimento no Projeto Maranhão dentro do prazo

Investimentos (R\$ milhão)	4T12	4T11	Δ Y-o-Y	2012	2011	Δ Y-o-Y
Manutenção	121,7	166,4	-26,9%	495,3	518,2	-4,4%
Industrial	32,3	58,1	-44,4%	156,0	170,2	-8,3%
Florestal	89,3	108,3	-17,5%	339,3	348,0	-2,5%
Expansão <sup>1</sup>	538,4	185,4	190,4%	2.262,7	1.162,5	94,6%
Conpacel/KSR	-	-	-	-	1.509,0	n.a
Outros	12,1	15,3	-20,9%	25,5	35,2	-27,4%
<b>TOTAL</b>	<b>672,1</b>	<b>367,1</b>	<b>83,1%</b>	<b>2.783,5</b>	<b>3.224,9</b>	<b>-13,7%</b>



Capex de expansão 2012 de R\$ 2,3 bilhões, sem alteração no cronograma de *start up* do Projeto Maranhão.

## Projeto Maranhão

A unidade Maranhão está em execução e já tem grande parte de seus *milestones* em estágio avançado. O investimento industrial para o projeto foi revisado e está 2,5% acima do estimado.

Status do Projeto em 28/02/2013



77% do avanço físico geral da obra atingido



95% do avanço físico das obras de infraestrutura concluídos



98% do processo de fabricação dos equipamentos concluídos



84% da construção civil já implementada



24% da montagem eletromecânica concluída

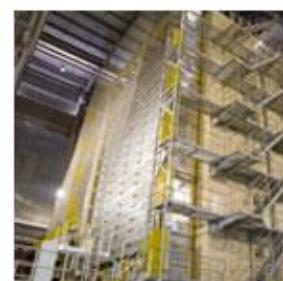


Vista aérea do Site Imperatriz – Projeto Maranhão





# Plano 2013



## Prioridade a partir de 2013

Captura de valor

**COMPETITIVIDADE  
ESTRUTURAL**

Investimento de recursos na busca de diferencial competitivo

**FOCO  
NA  
“COLHEITA”**

Captura de valor dos investimentos e ativos existentes

**COMPETITIVIDADE  
POR GESTÃO**

Prioridades nas alavancas de valor

# Competitividade Estrutural

- Florestal: ganhos de produtividade (Clones, Futuragene e Silvicultura) → raio médio
- Industrial: modernização de linhas visando ser *benchmark* em custos
- Papel: maior capilaridade de vendas e diferencial logístico
- Celulose: balancear o *mix* geográfico e de segmentos

### CAPEX / Desinvestimentos

- Investimentos no Projeto Maranhão em 2013e de R\$ 2,3 bilhões
- Outros investimentos em 2013e: R\$ 558 milhões (inclui manutenção das operações atuais)
- Investimentos em projetos de melhoria operacional em 2013e de R\$ 148 milhões
- Suzano Energia Renovável e Projeto Piauí serão suspensos até que:
  - ✓ a alavancagem da Companhia esteja abaixo de 2,5x Dívida Líquida/EBITDA; e
  - ✓ as condições macroeconômicas e de mercado permitam
- Venda de ativos não estratégicos: terras e florestas em excesso em São Paulo e imóveis
- Cancelamento da operação de *Stand By Facility*

### Programas Corporativos

- Revisão de processos/programas corporativos: simplificação e/ou eliminação.

## EBITDA / Capital de Giro

- Disciplina de preços:
  - ✓ **Celulose:** *mix* geográfico / logística / descontos
  - ✓ **Papel:** redução de *SKUs* / evolução na distribuição / contínuo aumento de volumes no Brasil e América do Sul
- Otimização de Capital de Giro

## Redução de Custos Operacionais

- Aprofundar o projeto produtividade

## Logística

- Estruturar logística integrada (florestal, industrial e *outbound*)

### Gente

- Avaliação de primarizações em diversas áreas
- Redimensionar equipes com foco nas prioridades

### Disciplina de Capex

- Crescer com rentabilidade

**FOCO  
2013**



**Priorizar ações que  
assegurem resultados e  
diferencial competitivo**

## Relações com Investidores

[www.suzano.com.br/ri](http://www.suzano.com.br/ri)

[ri@suzano.com.br](mailto:ri@suzano.com.br)

