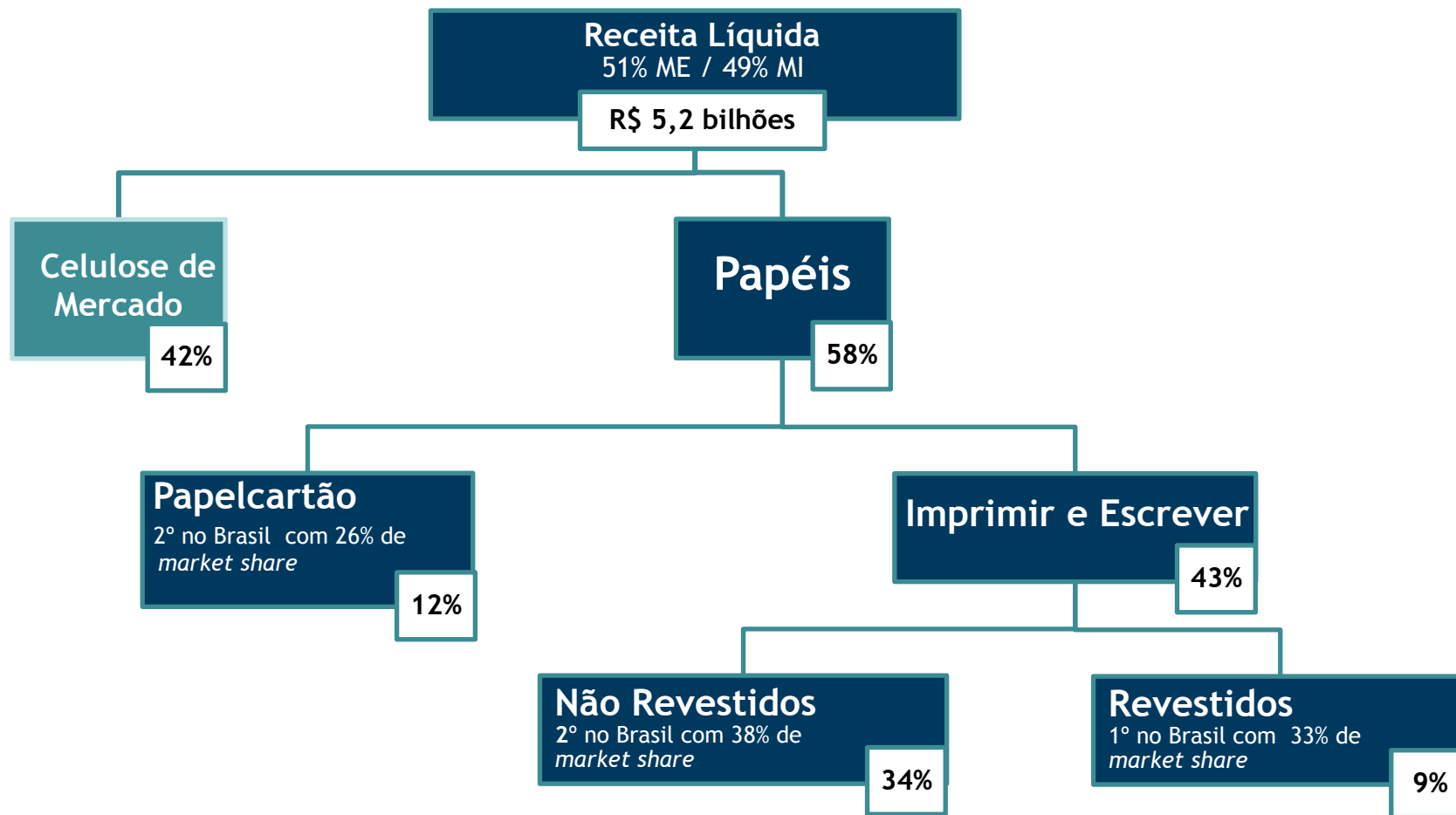




Metals & Mining and Pulp & Paper Credit Suisse Conference

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.

O portfólio de produtos Suzano é composto por celulose de mercado, papelcartão, papel não revestido e papel revestido



Nota: Dados dos últimos 12 meses findos em 31/12/2012
Outros papéis representaram 3% da Receita Líquida no período
Os valores de *market share* incluem importações de papel

Imprimir & Escrever

Revestido



🌀 Mercado: Promocional e Editorial

🌀 Receita total em 2012: R\$ 459 milhões

🌀 Foco Geográfico: Mercado Doméstico

Não Revestido



🌀 Mercado: Editorial, Cadernos, "Mailing", Corporativo e Varejo

🌀 Receita total em 2012: R\$ 1.761 milhões

🌀 Foco Geográfico: Américas

Papelcartão

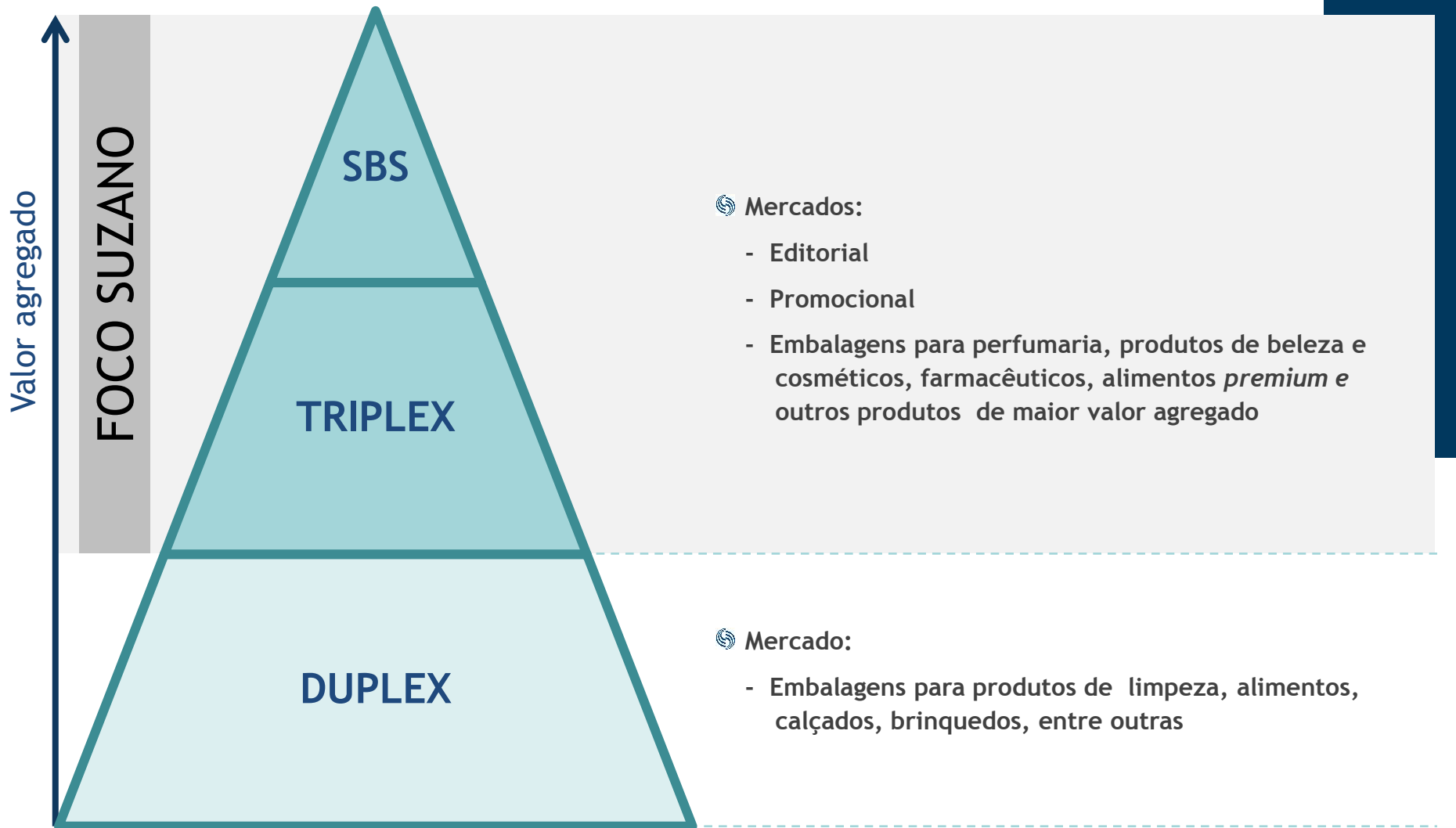


🌀 Mercado: Embalagens e Editorial

🌀 Receita total em 2012: R\$ 634 milhões

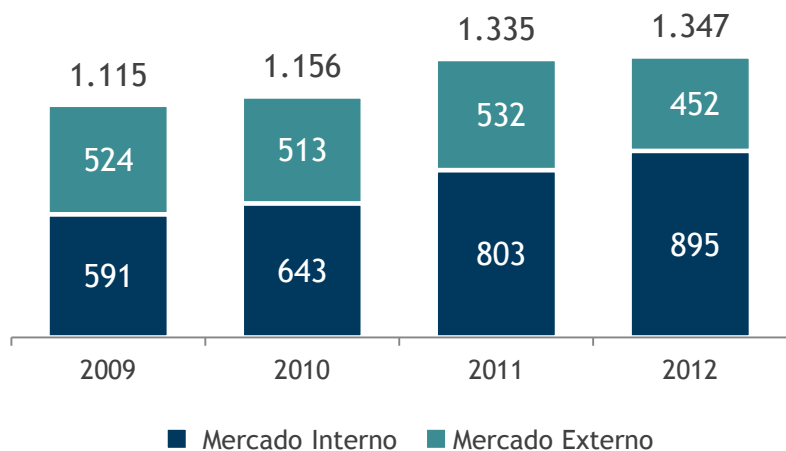
🌀 Foco Geográfico: América Latina

Manutenção da Liderança na América Latina em papelcartão branco (SBS e Triplex)

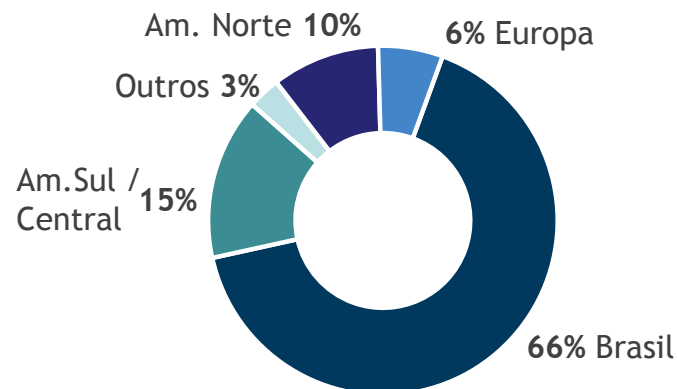


Excelência operacional no Papel: gestão da receita e do portfólio de produtos, otimização dos ativos e fortalecimento do canal de distribuição

Volume de Vendas
(mil ton)



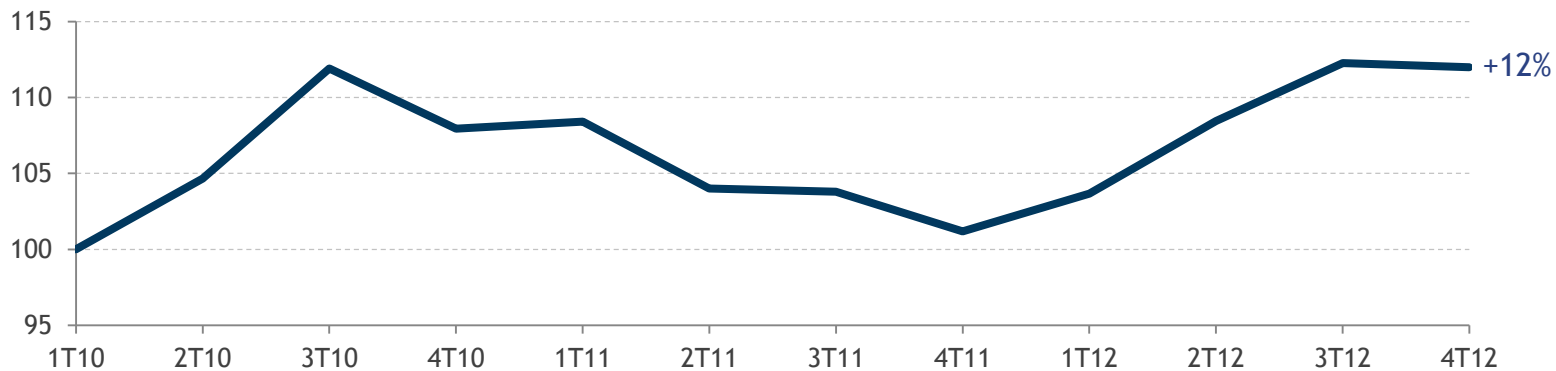
Destinos das Vendas
2012



- 🌀 Liderança na América do Sul nos papéis imprimir e escrever e no papelcartão branco
- 🌀 Mais de 90% da produção total integrada com celulose
- 🌀 *Hedge* cambial: 66% da receita do papel em moeda local
- 🌀 Menor volatilidade de preços no mercado interno
- 🌀 Distribuidoras próprias:
 - SPP KSR: maior distribuidora de papéis gráficos na América Latina
 - Stenfar: “top 3” na Argentina

Menor volatilidade de preços, melhores margens e forte gerador de caixa

Preço Líquido Médio de Papel Suzano
(base 100 em jan/2010)

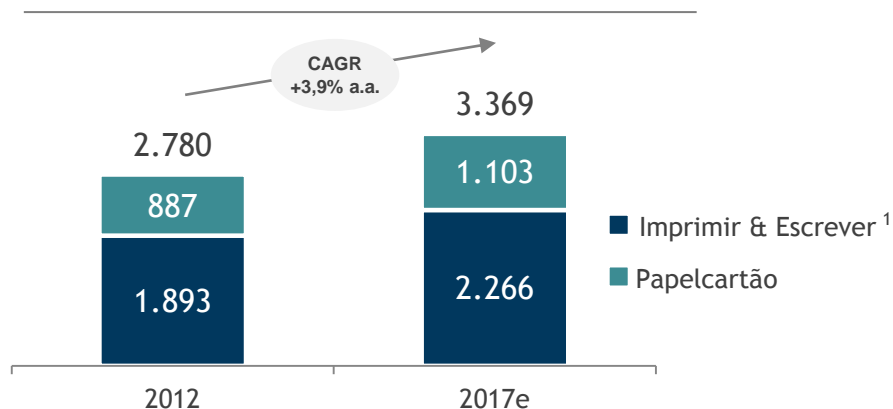


- 🌀 Domínio dos segmentos de maior valor agregado
- 🌀 Foco nos mercados geográficos mais rentáveis
- 🌀 Combate ao desvio de finalidade no papel imune

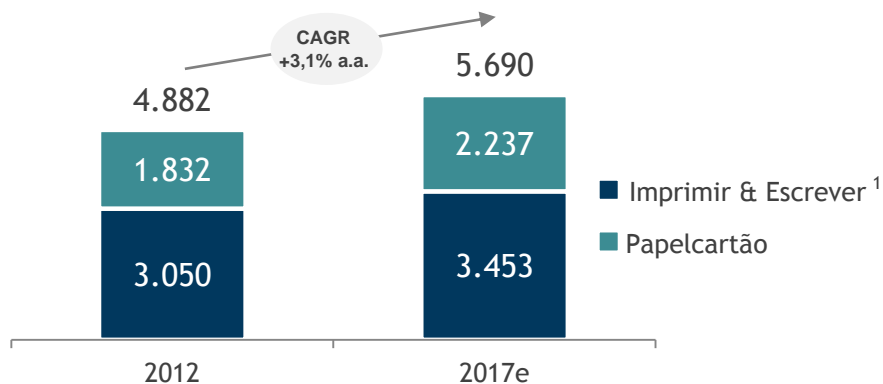


O crescimento econômico nos nossos mercados alvos impulsiona o consumo de papel

Demanda de Papel - Brasil
(mil ton)



Demanda de Papel - América Latina²
(mil ton)



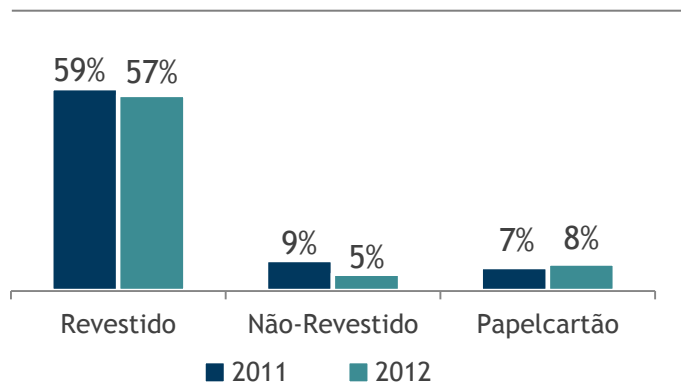
Estratégia Suzano

- 🌀 Contínuo aumento de volumes no Brasil e América Latina
- 🌀 Capturar valor na cadeia logística
- 🌀 Maior capilaridade nas vendas
- 🌀 Redução de SKUs
- 🌀 Estimativa de participação da América Latina no *mix* de vendas em 2017: 95%

¹ Papéis para Imprimir & Escrever sem pasta mecânica | ² América Latina excluindo Brasil
Fonte: RISI

Desvalorização do Real frente ao Dólar e ações governamentais de combate ao desvio de finalidade resultaram na redução da participação dos importados nas linhas em que a Suzano atua

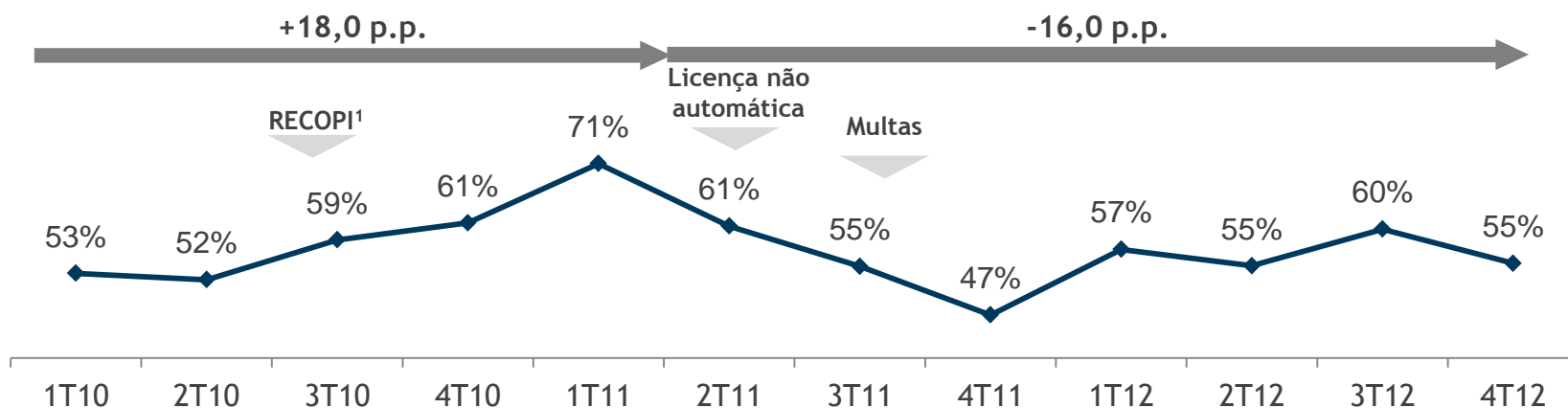
Participação de importados por linha de produto (%)



Medidas do Governo

- Licenças não automáticas e multas aplicadas em São Paulo
- Extensão do Recopi¹ para abrangência nacional a partir de 2013
- Rotulagem do papel imune
- Aumento da alíquota de importação para alguns tipos de papéis (de 12% / 14% para 25%)

Participação dos Papéis Revestidos Importados no Mercado Brasileiro (%)



¹ Reconhecimento e Controle das Operações com Papel Imune
Fonte: Bracelpa

A Suzano tem buscado constantemente novas formas de atuação para maximizar o valor do negócio Papel

Maximização do Valor do Ativo

- ☞ Constante revisão e otimização na gestão de portfólio, de produtos e clientes
- ☞ Maximização da utilização de ativos industriais
- ☞ Avaliação de rentabilidade do portfólio por SKU¹
- ☞ Aprimoramento das ferramentas de gestão da precificação

Distribuição

- ☞ Novo modelo da Suzano: PED - Programa de Excelência da Distribuição
- ☞ Rede totalmente integrada, eletronicamente, permitindo maior visibilidade de toda a extensão do mercado
- ☞ SPP-KSR: maior distribuidora do país
- ☞ Expansão das boas práticas do Mercado Interno para toda América Latina

Inovação

- ☞ Desenvolvimento de novos produtos diretamente com os usuários finais
- ☞ Melhoria constante nas linhas de produto
- ☞ Revisão / otimização dos processos e rotinas comerciais

¹ Stock-keeping unit

Relações com Investidores

www.suzano.com.br/ri

ri@suzano.com.br

