



Teleconferência de
Resultados

2T19

Aviso Geral



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.

PRINCIPAIS

DESTAQUES

Diligência financeira diante de conjuntura adversa



Volume de Vendas – celulose: 2,2 milhões tons
Volume de Vendas¹ – papel: 281 mil tons



EBITDA Ajustado/ton² – celulose: R\$ 1.305

EBITDA Ajustado/ton^{1,3} – papel: R\$ 1.237

Geração de caixa operacional⁴: R\$ 2,2 bilhões



Alavancagem Financeira⁵: 3,5x em R\$ (3,6x em US\$)



CAPEX 2019: redução de R\$ 6,4 bilhões para R\$ 5,9 bilhões

Sinergias: em evolução conforme *target* 2019

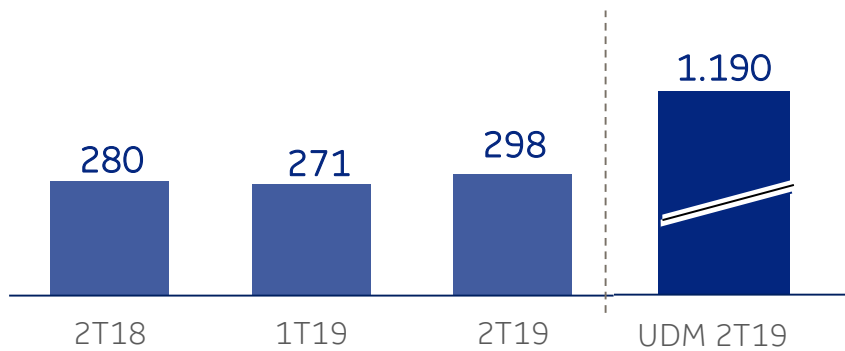
¹ Exclui Bens de Consumo (papéis sanitários). | ² Exclui o volume referente à venda de Klabin. | ³ Exclui o impacto de ILP dos Administradores (-R\$13/ton). | ⁴ Geração de Caixa Operacional = EBITDA Ajustado menos capex de manutenção. | ⁵ Dívida líquida / EBITDA Ajustado dos últimos doze meses (pro forma considerando soma simples Suzano e Fibria).

Papel

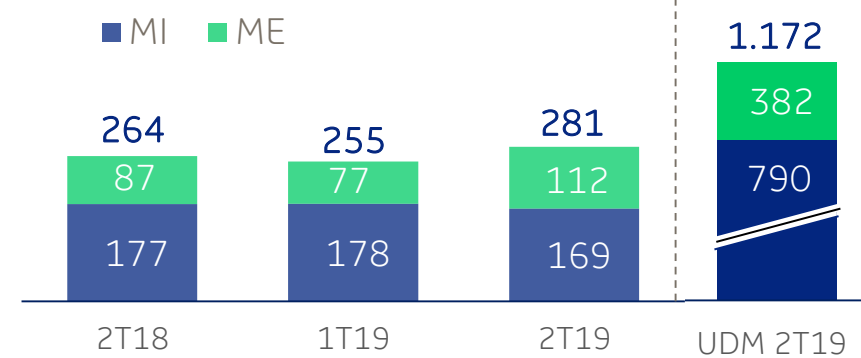
Flexibilidade na alocação comercial favoreceu expansão do EBITDA



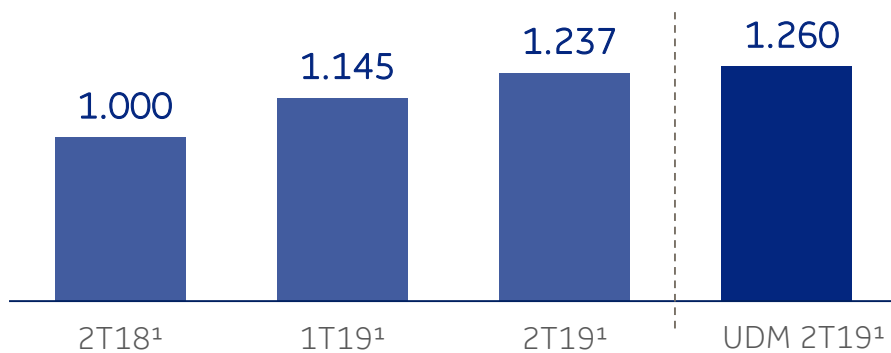
Produção de Papel (mil ton)



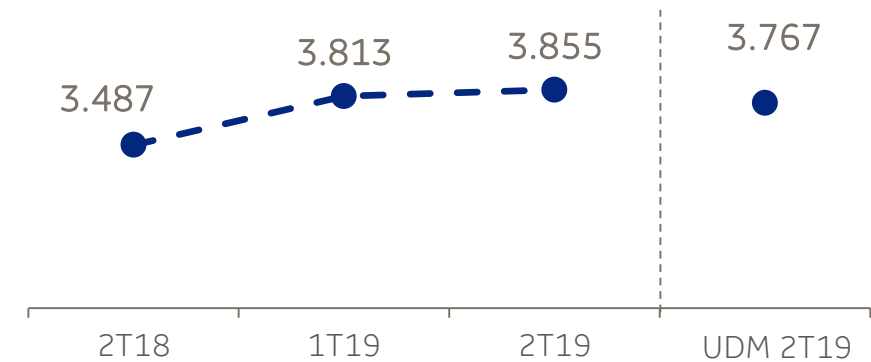
Vendas de Papel (mil ton)



EBITDA Ajustado do Papel (R\$/ton)



Preço médio líquido (R\$/ton)



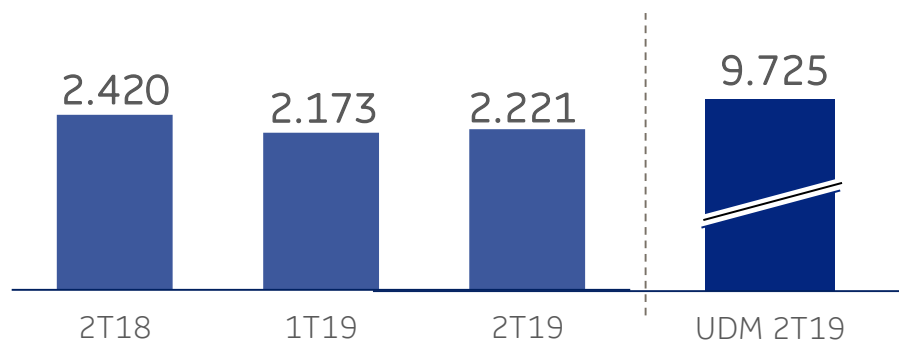
Exclui a unidade de bens de consumo. | ¹ Impacto referente ao ILP dos Administradores: (i) 2T18: -R\$ 120/ton no EBITDA; (ii) 1T19: -R\$ 19/ton no EBITDA; (iii) 2T19: -R\$ 13/ton no EBITDA (iv) UDM 2T 2019: -R\$ 35/ton

Celulose

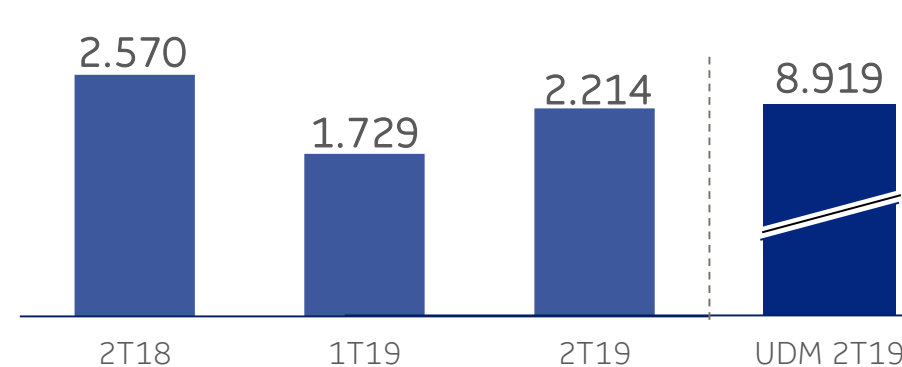
Aceleração de vendas ao longo do trimestre



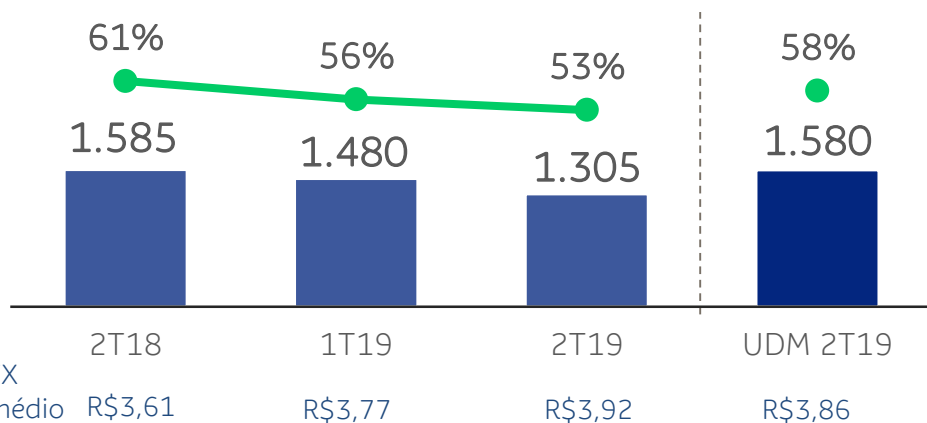
Produção de Celulose (mil ton)



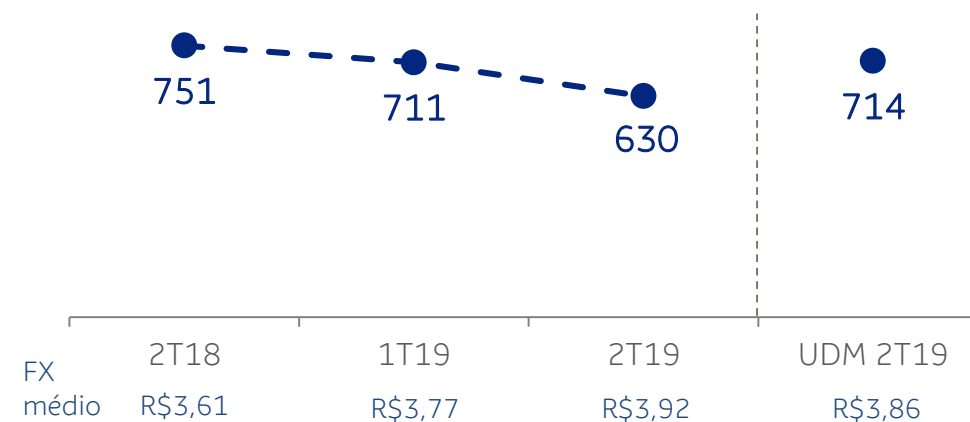
Vendas de Celulose (mil ton)²



EBITDA Ajustado (R\$/ton) e Margem EBITDA¹ (%)



Preço Médio Líquido² - Mercado Externo (US\$/ton)



¹ Exclui receita proveniente das vendas da Klabin

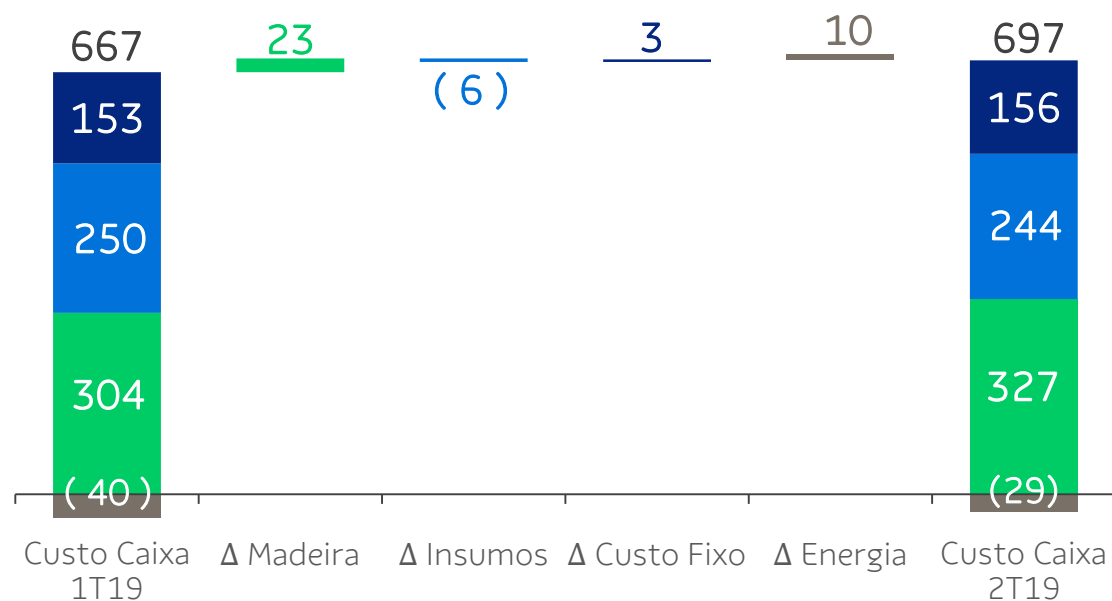
² Inclui a celulose da Klabin. | Nota: para 2T18 e UDM 2T19 dados pro-forma, que consideram a soma simples do desempenho das empresas, ou ponderada, quando aplicável.

Celulose

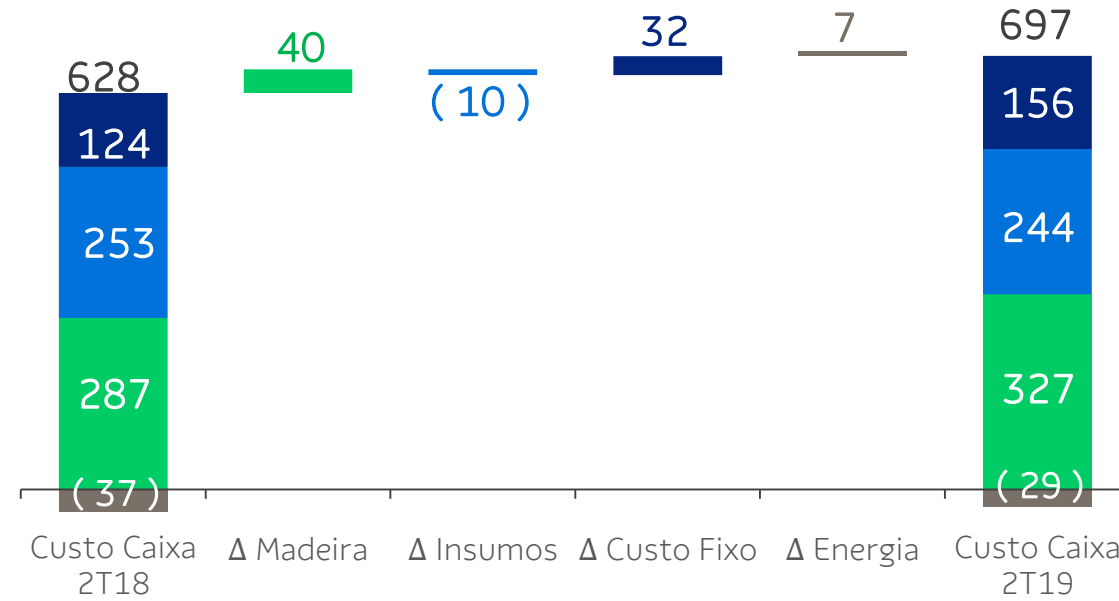
Pressão temporária em custos em função do menor ritmo de produção



Custo Caixa de Celulose¹ - 2T19 vs. 1T19 (sem parada - R\$/ton)



Custo Caixa de Celulose¹ - 2T19 vs. 2T18 (sem parada - R\$/ton)



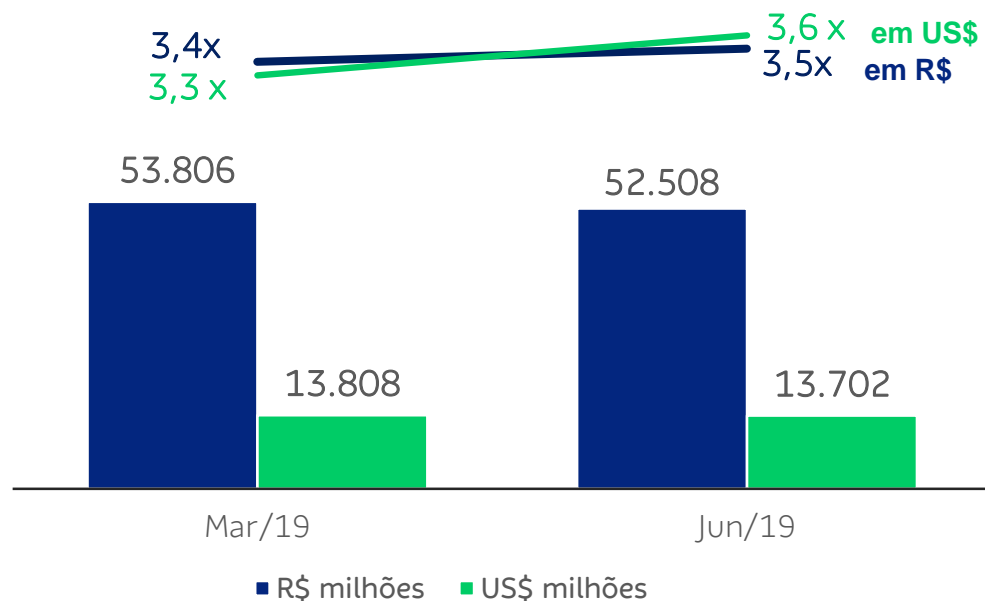
■ Madeira ■ Insumos ■ Custo Fixo ■ Energia

¹ Para 2T18 dados pro-forma, considera a soma simples do desempenho das empresas, ou ponderada, quando aplicável.

Dívida líquida em queda e *liability management* ampliam solidez financeira

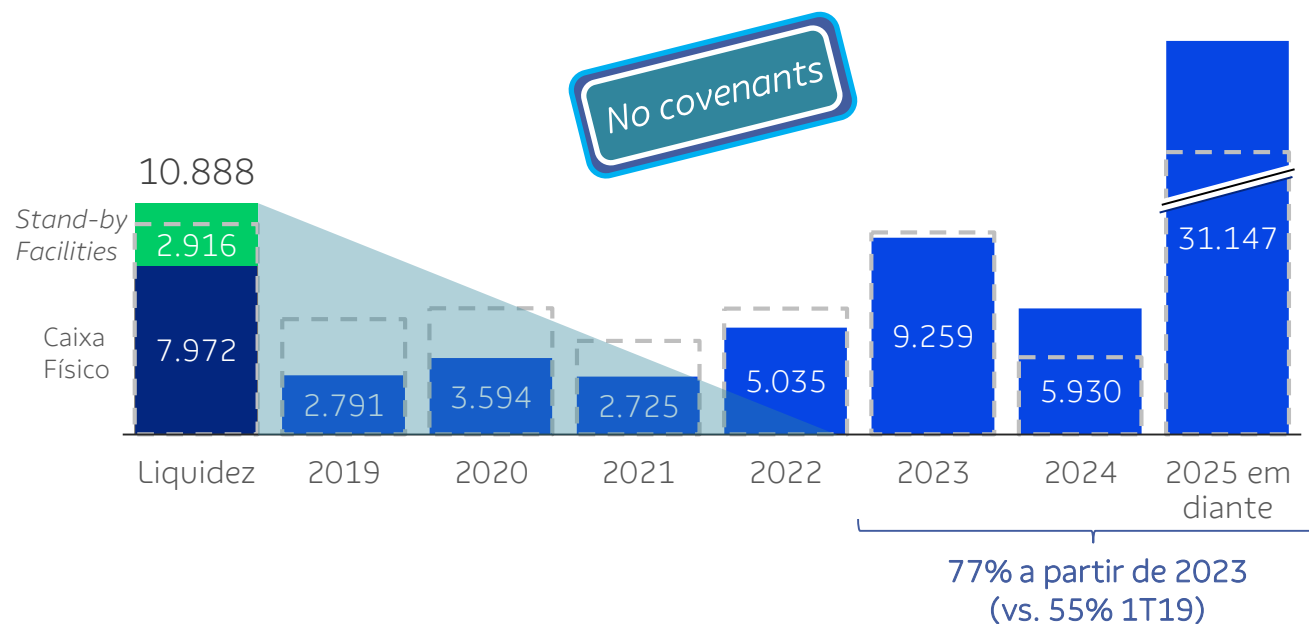


Dívida Líquida² (milhões) e Alavancagem (em vezes)



Cronograma de Amortização (R\$ milhões)

Custo Médio (em US\$)¹: 4,8% a.a. Prazo Médio: 87 meses



¹ Custo médio total em US\$ considerando a dívida em BRL ajustada pela curva de swap de mercado. ² Câmbio fechamento (BRL/USD): Mar/19: R\$3,90; Jun/19: R\$ 3,83

☐ Cronograma de amortização da dívida conforme anunciado no fechamento do 1T19

Investimentos de Capital

Maior austeridade financeira



Capex (R\$ bilhões)	2T19	2019e (anterior)	2019e (atual)
Manutenção	0,9	4,0	3,8
Expansão e Modernização	-	0,6	0,4
Terminais Portuários	0,1	0,4	0,4
Aquisição de terras e florestas	0,4	1,4	1,3
Total	1,4	6,4	5,9

 -R\$0,5 bilhão

Manutenção do *guidance* de produção para 2019



Maximização do VPL no longo prazo



Preservação prioritária da base florestal com maior produtividade



Gestão do mix de abastecimento de madeira



Adequação gradual ao longo do ano

Estimativa de Produção de Celulose de Mercado em 2019¹



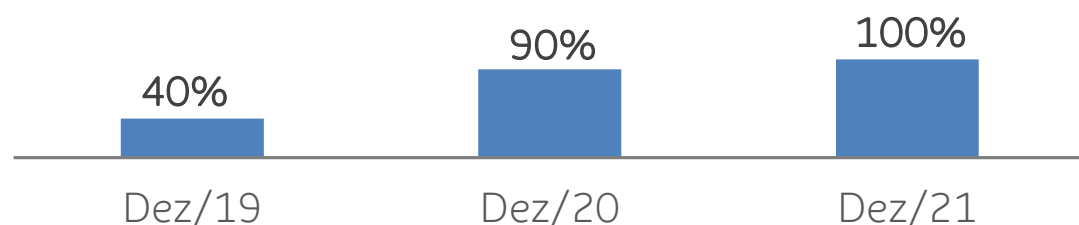
¹ Capacidade de Produção a depender das condições do mercado global de celulose, conforme Fato Relevante divulgado ao mercado em 09/05/2019.

Evolução do processo de integração dentro do planejado



Captura de Sinergias

Implementação conforme planejado¹



Processos e Sistemas

Fev-Jun/2019

Jul-Dez/2019

Jan/2020

Definição do modelo integrado (ERP-SAP)

Implementação

Go-live



Cultura

Closing

Definição de Direcionadores



¹ De acordo com Fato Relevante divulgado em 26/03/2019, estimando sinergias de R\$800-900 milhões/ano e com captura de 40% do valor até 31/12/2019, 90% até 31/12/2020 e 100% até 31/12/2021



Obrigado!

Relações com Investidores

www.suzano.com.br/ri

ri@suzano.com.br