



*O Guarda-rios
(Alcedo atthis)
vive nas áreas florestais
geridas pela
The Navigator Company,
onde se preservam 235
espécies de fauna e 740
espécies de flora.*

The Navigator Company, S.A.
Sociedade Aberta

Capital Social
500 000 000 Eur

Pessoa Colectiva
503 025 798
Matriculada
na Conservatória
do Registo
Comercial
de Setúbal

Sede
Península
de Mitrena,
Freguesia
do Sado
- Setúbal



THE
NAVIGATOR
COMPANY

Desempenho do 1º Trimestre 2020

Trimestre marcado pela melhoria significativa no desempenho operacional das fábricas e pela retoma muito expressiva da carteira de encomendas de papel, tanto em relação ao período homólogo como ao trimestre anterior. A descida de preços de pasta e papel verificada no 1º Trimestre de 2020 (especialmente em relação ao 1º trimestre de 2019, período em que os preços se encontravam em níveis bastante elevados) foi parcialmente mitigada pela recuperação dos volumes de vendas nos negócios de pasta, papel e tissue.

Análise YoY (1º Trimestre 2020 vs 1º Trimestre 2019)

- Segundo melhor nível de sempre de carteira de encomendas de papel para este período, com o impacto da pandemia a reflectir-se a partir de meados de Março
- Grupo registou uma melhoria expressiva no desempenho operacional e um aumento global nos volumes de vendas: +4% no papel, +34% na pasta e +10% no tissue
- O desempenho ficou condicionado pela queda dos preços de venda comparativamente ao 1º trimestre de 2019: o índice de pasta BHKP (em euros) caiu 29% e o índice do papel A4 perdeu 5,5%
- Volume de negócios de € 406 milhões (-3,8%) e Ebitda de € 88 milhões (-15,7%); margem Ebitda / Vendas de 21,8% (-3,1 pp)
- Evolução positiva dos custos de produção (fixos e variáveis) permitiu atenuar a quebra dos preços de venda
- Free Cash Flow situou-se em cerca de € 15 milhões (vs €10 milhões) e os investimentos situaram-se em €22,7 milhões (vs €32,5 milhões)

Análise QoQ (1º Trimestre 2020 vs 4º Trimestre 2019)

- A produção de papel no 1ºT2020 situou-se 12% acima do 4ºT 2019, a produção de pasta 8% e a de tissue 25%, verificando-se o regresso ao padrão de normalidade
- As vendas de papel em quantidade mantiveram-se estáveis (+0,4%), as vendas de pasta ficaram 16% aquém e as vendas de tissue situaram-se 20% acima do trimestre anterior
- O Ebitda do período cresceu 23%, aumentando em 4,4 pp a margem de Ebitda / Vendas de 17,4% para 21,8%
- Os resultados operacionais aumentaram 43% para € 48 milhões e os resultados líquidos melhoraram em 47%, totalizando € 31 milhões
- O cash flow de exploração situou-se em €71 milhões, cerca de €12 milhões acima do 4º trimestre, com a implementação moderada do plano de investimento e uma gestão cuidadosa do fundo de maneo

Posição financeira

- Pagamento de € 100 milhões de reservas em Janeiro; Dívida líquida de € 800 milhões no final do trimestre (€ 715 milhões no final de 2019), com Net Debt / Ebitda de 2,25 X
- Aumento da liquidez imediata para € 256 milhões no final de Março (face a 160 milhões no final de 2019), mantendo uma robustez financeira que permite enfrentar o contexto actual com tranquilidade e com todas as necessidades financeiras para o ano de 2020 asseguradas

Covid-19

Medidas implementadas

- Desenvolvimento no final de fevereiro de um plano de contingência, actualizado em permanência, destinado a defender a saúde de todos os colaboradores e da comunidade em geral, assegurando a continuidade das operações
- A implementação de medidas de prevenção, higienização e de forte contenção permitiram que as operações decorressem com normalidade e sem qualquer disrupção no serviço aos clientes
- Foi decidido o adiamento das paragens de manutenção das fábricas de pasta de Setúbal e Figueira da Foz para o segundo e terceiro trimestres
- O Grupo lançou diversas iniciativas de apoio às populações nos concelhos onde opera, nomeadamente co-doando equipamento de radiologia digital ao hospital da Figueira da Foz e com doações recorrentes de diverso material de proteção aos hospitais de Setúbal e de Aveiro

Impacto na actividade

- A partir de meados de Março com a implementação do “estado de emergência”, em diversos países destino das exportações do grupo, e das conseqüentes medidas estritas de confinamento, verificou-se uma significativa redução de actividade económica nos principais mercados do Grupo, com impacto directo na actividade dos seus clientes e no consumo global de papel
- A diminuição de encomendas, sem precedentes, registada desde o final de Março forçou a Navigator a suspender parcial e temporariamente a produção de papel a partir de 22 de Abril, por um período estimado inicialmente de cerca de 30 dias afectando entre 700 toneladas a 2000 toneladas diárias; esta paragem não teve impacto no rendimento dos trabalhadores
- A suspensão parcial da produção de papel foi realizada num contexto de abrandamento da actividade que levou a diversas paragens por parte dos produtores de papel em todos os continentes. Graças à excelente posição na carteira de encomendas que detinha em Março, a Navigator conseguiu adiar esta opção até ao limite possível, sendo que este ajuste possibilitou um maior equilíbrio entre a oferta e procura, minimizando o risco de acumulação de stocks na cadeia de abastecimento
- A produção integrada de pasta foi ajustada de acordo com as necessidades de produção das máquinas de papel em laboração; a Fábrica de Pasta de Aveiro, que alimenta a fábrica de Tissue e produz a pasta para mercado, continua a operar dentro da normalidade
- As Fábricas Tissue de Aveiro e de Vila Velha de Rodão funcionam igualmente sem restrições nas suas operações

Síntese dos principais indicadores (não auditados)

Milhões de euros	1º T 2020	1º T 2019	Varição ⁽⁸⁾ 1ºT 20/1ºT 19	4ºT 2019	Varição ⁽⁸⁾ 1ºT 20/4ºT 19
Vendas Totais	405,8	421,8	-3,8%	413,6	-1,9%
EBITDA ⁽¹⁾	88,4	104,9	-15,7%	71,8	23,0%
Resultados Operacionais (EBIT)	48,3	66,2	-27,0%	33,8	42,8%
Resultados Financeiros	- 6,2	- 3,9	56,7%	- 7,5	-17,9%
Resultado Líquido	30,6	49,3	-37,9%	20,8	47,5%
Cash Flow Exploração	70,7	88,0	- 17,3	58,8	11,9
Cash Flow Livre ⁽²⁾	14,9	9,9	5,0	60,8	- 45,9
Investimentos	22,7	32,5	- 9,8	69,7	- 47,0
Dívida Líquida Remunerada ⁽³⁾	799,5	676,9	122,6	715,3	84,2
EBITDA/Vendas	21,8%	24,9%	-3,1 pp	17,4%	4,4 pp
ROS	7,5%	11,7%	-4,1 pp	5,0%	2,5 pp
ROCE ⁽⁴⁾	10,8%	14,0%	-3,3 pp	7,5%	3,3 pp
ROE ⁽⁵⁾	11,8%	16,4%	-4,5 pp	7,5%	4,3 pp
Autonomia Financeira	38,9%	44,4%	-5,5 pp	40,6%	-1,7 pp
Dívida Líquida Remunerada /EBITDA ⁽⁶⁾⁽⁷⁾	2,25	1,51	0,74	1,92	0,33

1. Resultados operacionais + amortizações + provisões;
2. Variação dívida líquida + dividendos + compra de ações próprias
3. Passivos remunerados – disponibilidades
4. ROCE = Resultados operacionais anualizados / Média do Capital empregue (N+(N-1))/2
5. ROE= Resultados líquidos anualizados / Média dos Capitais Próprios (N+(N-1))/2
6. (Passivos remunerados – disponibilidades) / EBITDA correspondente aos últimos 12 meses
7. Impacto IFRS 16: Net Debt / EBITDA de 2020 de 2,38; Net Debt / EBITDA reexpresso no 1ºT2019 de 1,6; Net Debt / EBITDA 4º T2019 de 2,05
8. Variação de valores não arredondados

Nota:

Impactos da aplicação da IFRS 16 nas Demonstrações de Resultados em 2020:

- redução do valor de rendas e alugueres em fornecimentos e serviços externos de cerca de € 2,2 milhões;
- aumento do valor de amortizações de cerca de € 1,7 milhões;
- aumento do valor de juros de € 0,5 milhões

Impactos da aplicação da IFRS 16 no Balanço em 2020:

Foi registado um montante de € 48,5 milhões em Ativos de Locação com a correspondente contrapartida em Passivos de Locação Não Corrente.

ANÁLISE DE RESULTADOS

1º Trimestre 2020 vs 1º Trimestre de 2019

No primeiro trimestre do ano de 2020, a The Navigator Company registou um volume de negócios de € 406 milhões, tendo as vendas de papel representado cerca de 72% do volume de negócios, as vendas de energia 10%, as vendas de pasta e tissue ambas cerca de 9%. O trimestre ficou marcado pela melhoria significativa no desempenho operacional das fábricas e pela retoma muito expressiva da carteira de encomendas de papel. A descida de preços de pasta e papel verificada no 1º Trimestre de 2020 em relação ao 1º trimestre de 2019, período em que os preços se encontravam em níveis bastante elevados, foi parcialmente mitigada pela recuperação dos volumes de vendas nos negócios de pasta, papel e tissue.

Vendas em volume de papel UWF crescem 4%

Do lado do papel, depois da cadeia de distribuição ter terminado o ano de 2019 com stocks em níveis muito reduzidos, os primeiros meses de 2020 registaram um fenómeno inverso, com um forte crescimento da entrada de encomendas da indústria Europeia. A Navigator registou durante o primeiro trimestre um nível de encomendas de papel muito elevado, superior a 50 dias, o que constitui um dos níveis mais elevados de sempre para esta época do ano. Já nas duas últimas semanas de Março, com o início do período de confinamento imposto na grande maioria dos países da Europa e Ásia, a Empresa começou a verificar alguns cancelamentos e sobretudo adiamentos de encomendas por parte dos seus clientes. No entanto, ainda terminou o mês com uma carteira de encomendas superior a 40 dias, um registo cerca de 45% superior ao das suas congéneres europeias.

A evolução do preço de venda YoY reflete o ajustamento que se iniciou no segundo trimestre de 2019, e que se prolongou ao longo do primeiro trimestre de 2020. De facto o índice de referência para o A4 ajustou em baixa cerca de 5,5% YoY, para um preço médio de 864 €/ton, que compara com 914 €/ton no primeiro trimestre de 2019.

Neste contexto, a Navigator atingiu um volume de vendas de papel UWF cerca de 4% acima do volume do primeiro trimestre de 2019. Em termos geográficos, as vendas para fora da Europa registaram um incremento considerável de mais de 10%. O peso das vendas do segmento premium situou-se em 53% e o peso das vendas de marcas próprias subiu para 71%. Apesar do aumento de 4% das vendas em volume, o valor das vendas do negócio de UWF do Grupo acabou por ficar negativamente afectado pela descida do preço no período, tendo as vendas registado uma diminuição de cerca de 2% para € 293 milhões. Importa referir que a comparação de preços com o trimestre homólogo é prejudicada pelo facto da Navigator ter implementado um aumento de preços no papel UWF logo no início do ano de 2019, na sequência dos restantes quatro aumentos de preços registados em 2018.

Volume de vendas de Pasta cresce 34%

O mercado global de pasta registou até ao final de Fevereiro um aumento da procura de cerca de 13% YTD, tendo registado uma queda durante o mês de Março, estimando-se uma estabilização da procura mundial de fibra curta no primeiro trimestre de 2020 (vs primeiro trimestre de 2019). Do lado da oferta, ocorreram algumas paragens e reduções de

produção não planeadas sobretudo na oferta de fibra curta por parte de produtores asiáticos, assim como alguma redução de produção disponível na fibra curta e longa em consequência da greve de três semanas dos trabalhadores do sector da floresta, pasta e papel na Finlândia. Adicionalmente, a pandemia do Covid-19 limitou de forma muito significativa as operações logísticas na China a partir do ano novo Chinês (25 de Janeiro) até Março, restringindo fortemente a expedição de pasta dos portos para as fábricas.

Neste enquadramento, o preço da pasta BHKP na Europa em USD manteve-se estável ao longo do trimestre, nos 680 USD/ton, 31,4% abaixo do preço de 991 USD /ton registado no primeiro trimestre de 2019. O preço da pasta BHKP em Euros sofreu uma queda de cerca de 29,3%, situando-se em 616 €/ton no trimestre vs 872€/ton, em consequência da valorização do USD em relação ao Euro. Neste período, a Navigator conseguiu registar um volume de vendas de pasta para mercado significativamente superior ao do trimestre homólogo (+34%, em toneladas), por recuperação das vendas na Europa e através da diversificação das vendas para outros mercados. Este aumento das vendas está em linha com o esperado dado o aumento de capacidade registado na fábrica da Figueira da Foz e o retomar do bom desempenho operacional durante o trimestre.

No entanto, devido à evolução negativa do preço, o valor de vendas do negócio de pasta registou um valor de € 35 milhões que compara com € 40 milhões registados no primeiro trimestre de 2019.

Vendas de tissue crescem em volume e em valor

O negócio de tissue evoluiu muito favoravelmente ao longo do primeiro trimestre, com as vendas em volume a atingir perto de 26 mil toneladas, o que representa um incremento de 9,7% em relação ao primeiro Trimestre de 2019.

As operações do Grupo foram capazes de reagir de forma positiva, aproveitando a oportunidade proporcionada pelo pico de procura provocado pelo COVID-19 nos produtos do segmento *At Home*. As Fábrica de Tissue de Aveiro e de Vila Velha de Rodão funcionaram sem restrições na operação durante o estado de emergência, verificando um aumento de produção sobretudo nas linhas de transformação. No entanto, importa referir que as maiores vendas ao segmento *At Home* foram contrabalançadas pela evolução do segmento *Away from Home*, que foi afetado pelas circunstâncias do COVID-19 (estes produtos dirigem-se em grande parte aos canais HORECA (Hotéis, Restaurantes e Cafés) e às Empresas, canais largamente afectados com as medidas de confinamento implementadas a partir de meados de Março).

Deste modo, o Grupo registou um aumento do seu volume de negócios de tissue de cerca de 10%. O mix de vendas registou uma melhoria em relação ao trimestre homólogo com um aumento do peso dos produtos acabados para 86% (vs. 74% em 2019), em detrimento do peso de bobines.

Negócio de Energia com impacto do menor preço do Brent

No primeiro trimestre, a venda de energia teve uma redução de cerca de 9%. Este decréscimo decorre essencialmente do menor volume de vendas de energia à rede, impactado por uma avaria na turbina de vapor da central de ciclo combinado a gás natural da fábrica de papel de Setúbal ATF, assim como da redução de preço de venda na sequência do menor valor do Brent em 2020 que tem efeito na fórmula da tarifa de venda.

Os restantes activos de energia mantiveram ritmos de operação normais, não sofrendo no decurso do primeiro trimestre impactos decorrentes do COVID-19. Ao longo do período foram também efectuadas compras de energia eléctrica em mercados de futuros, com o objetivo de assegurar preços de fornecimento competitivos no ano 2021.

Evolução positiva dos custos de produção

O trimestre ficou marcado pela evolução positiva da generalidade dos gastos de produção, variáveis e fixos. Ao nível da melhoria dos gastos variáveis os principais factores de melhoria ocorreram no custo com as fibras externas (por via da evolução do preço da fibra longa e fibra curta e pelo menor consumo específico), no gasto com a madeira (nomeadamente devido ao menor consumo específico registado no período), assim como nos menores custos com químicos, essencialmente devido à redução do preço de alguns químicos e aos menores consumos no branqueamento.

Os gastos fixos do trimestre situaram-se cerca de € 6 milhões abaixo do primeiro trimestre de 2019, com a evolução positiva dos custos de funcionamento (em particular nos custos das áreas corporativas, em linha com o plano de redução de custos anunciado o ano passado), da rubrica de custos com pessoal, com a redução do valores de prémios e do número de efectivos, assim como dos menores custos de manutenção, que foram positivamente influenciados pelo adiamento das paragens de manutenção das fábricas de pasta da Figueira da Foz e de Setúbal (paragens que ocorreram no primeiro trimestre de 2019).

EBITDA: redução de custos e aumento de volumes mitiga quebra de preços

Neste enquadramento, o EBITDA do trimestre totalizou € 88,3 milhões, -15,7% face ao primeiro trimestre de 2019, num contexto de forte queda do preço da pasta (- 31%) e de redução de preço de papel (-5,5%). A margem de EBITDA/ Vendas foi de 21,8%, 3,1 pp abaixo da margem do primeiro trimestre de 2019, mas consideravelmente acima da margem registada no final do ano de 2019.

Os custos financeiros situaram-se em € 6,1 milhões (vs.€ 3,9 milhões), um agravamento de € 2,2 milhões decorrente essencialmente da variação dos juros obtidos com aplicações financeiras, que registaram uma evolução claramente negativa devido ao impacto do Covid-19 no desempenho dos mercados financeiros em Março (nos dois primeiros meses de 2020 a evolução tinha sido neutra). Em sentido contrário, as coberturas de câmbio e as variações cambiais tiveram um resultado claramente positivo.

Os resultados antes de impostos totalizaram € 42 milhões e o valor de impostos a pagar foi de € 11,5 milhões, tendo a taxa de imposto no período aumentado para 27,3%. O aumento da taxa efectiva de imposto deve-se essencialmente ao facto do primeiro trimestre de 2019 ter beneficiado da reversão de um conjunto de provisões fiscais que não ocorreram em 2020.

Os resultados líquidos no período foram € 30,6 milhões vs € 49,3 milhões no primeiro trimestre de 2019.

1º Trimestre 2020 vs 4º Trimestre de 2019

O Grupo registou uma melhoria significativa no desempenho operacional do primeiro trimestre quando comparado com o trimestre anterior, um período marcado por diversas paragens planeadas e não planeadas, nomeadamente a greve ocorrida nas fábricas de pasta e papel de Setúbal e Figueira da Foz, e na fábrica de Tissue de Vila Velha de Ródão, assim como a paragem de manutenção na fábrica de tissue de Aveiro em Novembro e Dezembro.

Deste modo, a produção de papel no 1º trimestre de 2020 situou-se 12% acima do 4º trimestre de 2019, a produção de pasta foi superior em 8% e a produção de tissue cresceu 25%.

O volume de vendas de papel QoQ manteve-se estável (+0,4%), as vendas de pasta ficaram 16% aquém do 4º trimestre (sendo este um período sazonalmente muito forte em volumes) e as vendas de tissue situaram-se 20% acima do trimestre anterior. No entanto, o aumento de volumes não foi suficiente para mitigar a evolução desfavorável dos preços de venda no primeiro trimestre, pelo que o volume de negócios se situou em € 406 milhões, 1,9% abaixo do volume de negócios do quarto trimestre de 2019.

O aumento dos volumes e a redução de custos no primeiro trimestre face ao trimestre anterior permitiu uma melhoria significativa no EBITDA gerado, tendo este registado um aumento de 23% face ao trimestre anterior, o que se refletiu também na evolução favorável em 4,4 pp na margem de Ebitda / Vendas, que passou de 17,4% para 21,8%.

Os resultados operacionais melhoram em 43% para € 48 milhões e os resultados líquidos cresceram 47%, totalizando € 31 milhões.

O cash flow de exploração situou-se em €70,7 milhões, cerca de €12 milhões acima do 4º trimestre, com a implementação muito moderada do plano de investimento, totalizando €22,7 milhões no período, e uma gestão cuidadosa do fundo de manei.

Aumento do cash flow livre gerado para € 15 milhões

O cash flow livre gerado no primeiro trimestre foi de € 15 milhões, valor que compara com €10 milhões no período homólogo de 2019. Recorde-se que o 1º trimestre é sistematicamente sobrecarregado pelo exercício de pagamentos importantes de base anual (bónus, seguros e, este ano, também com uma liquidação adicional de impostos). Esta evolução foi suportada por uma política criteriosa de gestão do fundo de maneiio, no âmbito da qual a extensão de alguns prazos de pagamento foi articulada com a implementação de medidas complementares de suporte à liquidez dos nossos parceiros. Resulta, também, da expressiva moderação do ritmo de implementação do nosso plano de investimentos.

No final de março, o endividamento líquido remunerado totalizava € 800 milhões (excluindo o impacto da IFRS 16), o que representa um aumento de € 85 milhões face ao final de 2019, decorrido um período em que o Grupo procedeu à distribuição de € 100 milhões de reservas aos accionistas. O rácio Net Debt / Ebitda mantém-se num valor conservador, de 2,25 vezes (excluindo o impacto da IFRS 16).

Investimento no trimestre de € 22,7 milhões (redução de 30% face ao 1ºT 2019)

O montante de investimento realizado no trimestre situou-se em € 22,7 milhões, que compara com € 32,5 milhões no 1º trimestre do ano anterior. Este valor de investimento inclui um montante de cerca de € 13,7 milhões em manutenção, melhorias de eficiência e outros, € 6,6 milhões em projectos para repor a condição dos activos e cerca de € 2,4 milhões em projectos ambientais, nomeadamente na nova caldeira de biomassa da Figueira da Foz.

Processo de Antidumping no EUA: taxa para o POR2 reduzida para 4,37%

A taxa anti-dumping a aplicar retroactivamente nas vendas de papel para os Estados Unidos para o segundo período de revisão ("POR2"), que decorreu de Março de 2017 a Fevereiro de 2018, inicialmente estabelecida em 5,96% foi revista para 4,37% no final de 2019 pelo Departamento de Comércio dos Estados Unidos da América ("DoC"). Na sequência desta decisão, o Departamento da Alfândega Norte Americana (CBP – Customs and Border Protection) já instruiu o processamento de um reembolso relativo a parte do POR2 num valor inicial de USD 2,2 milhões, que a Companhia espera poder vir a receber ainda no primeiro semestre de 2020, e que deverá corresponder a cerca de metade do montante total que estimamos receber em relação ao POR2.

Relativamente ao 1º período de revisão ("POR1"), o processo encontra-se actualmente nas mãos do US Court of International Trade. Recorde-se que a taxa final relativa ao POR1 foi revista de 37,3% para 1,75% em Outubro de 2018, tendo aquele tribunal decidido, em Novembro de 2019, requerer ao DoC a revisão desse resultado. O DoC tinha até Fevereiro de 2020 para devolver uma decisão ao tribunal, o que fez, recalculando novamente em baixa a taxa e fixando-a agora em 1,68%. O processo segue nessa instância os trâmites habituais.

IMPACTO DO COVID-19 E PERSPECTIVAS PARA 2020

As perspectivas socio-económicas globais ficaram profundamente alteradas desde que surgiu o surto do Covid-19 no início do ano na China e o seu rápido alastramento para uma pandemia a nível mundial. As medidas de contenção implementadas pelos diversos países e as suas consequências trazem um factor de incerteza sem precedentes ao desempenho das Empresas durante o ano de 2020. As estimativas de impactos futuros estão altamente dependentes da duração das medidas de contenção e da forma como se permitir o regresso à actividade económica, e como tal, torna-se difícil fornecer uma quantificação fiável para os impactos financeiros.

Na Navigator, a implementação rápida de medidas de contenção e a resposta proactiva da Empresa à pandemia, possibilitaram que as suas operações decorressem com normalidade e sem qualquer disrupção no serviço aos clientes. Durante o mês de Fevereiro, a Empresa implementou um plano de contingência e criou um Gabinete de Crise responsável por gerir a evolução da propagação do Covid-19, acompanhado em permanência pela Comissão Executiva e tendo como primeira prioridade a defesa da saúde e bem-estar de todos os colaboradores, assegurando também a continuidade das operações. As medidas em defesa da segurança dos colaboradores incluíram, entre outras, a organização dos espaços de trabalho e áreas comuns para diminuir o contingente de pessoas no mesmo espaço, o reforço de meios para desinfeção dos locais de trabalho, a distribuição de material de protecção a pessoal interno e externo, a limitação de entradas de pessoas externas e a organização de tele-trabalho para cerca de 940 trabalhadores.

O plano de continuidade de negócio inclui o desenvolvimento de iniciativas diversas, nomeadamente o acompanhamento e monitorização da situação de toda a cadeia de fornecimento – desde o abastecimento de madeira, de matérias primas e subsidiárias (incluindo logística) assim como dos serviços técnicos e de apoio prestados por empresas estrangeiras e nos prestadores de serviço em regime de outsourcing. O controlo das operações das diferentes unidades industriais e dos diferentes negócios, o reforço da capacidade dos sistemas de informação, que possibilitou o teletrabalho de quase um milhar de colaboradores e o incremento de medidas de segurança das redes da Empresa que possibilitaram o trabalho remoto sem qualquer disrupção, o desenvolvimento de um novo plano de redução de custos fixos e variáveis, uma forte gestão de caixa, a revisão significativa do plano de investimentos para 2020 e o aumento da liquidez imediata foram também medidas adicionais tomadas pela Empresa.

Do lado do mercado, contudo, a forte redução de actividade económica, na generalidade dos mercados onde a empresa opera, teve um impacto significativo no consumo e na procura de papel UWF, pelo que a Navigator decidiu reduzir a sua produção em cerca de 700 a 2 000 toneladas por dia, durante cerca de 30 dias, tal como já comunicado ao mercado.

Neste momento, e considerando a visibilidade actual em relação ao nível de encomendas de papel, a Empresa tomou a decisão de renovar até ao final de Junho a redução de produção

anteriormente prevista, o que permitirá um maior equilíbrio entre a oferta e procura, minimizando o risco de acumulação de stocks na cadeia de abastecimento.

De modo a garantir a normalidade das operações e a estabilidade dos níveis de stocks, foram ajustados os ritmos de produção nas fábricas de Pasta integradas com papel UWF, em detrimento da paragem das mesmas, assim como a alteração e encurtamento das paragens para manutenção previstas para o Q2.

Neste enquadramento, a Navigator tomou também a decisão de recorrer ao regime do lay-off simplificado, na modalidade de suspensão de postos de trabalho ou de redução na prestação de trabalho, nos termos e para os efeitos do disposto no artigo 4.º, n.º 2 do Decreto-Lei n.º 10-G/2020, de 26 de Março. O número de colaboradores afectados pelo lay-off é de 1.201, dos quais 97 em lay-off integral, com efeitos a partir de 1 de Junho. De realçar que, no que diz respeito a Equivalentes a Tempo Inteiro, estarão em lay-off cerca de 12,6% do universo total de trabalhadores do Grupo. Importa realçar que a Empresa irá manter a remuneração dos trabalhadores afectados, excluindo os complementos que pressupõem a prestação efectiva de trabalho.

Neste contexto, por razões de prudência ante a evolução da situação e também por decorrência do recurso ao Lay-off simplificado, é retirado a proposta relativa à aplicação de resultados a ser discutida na Assembleia Geral anual da Sociedade agendada para dia 28 de Maio de 2020. Como já referido, a Empresa procedeu à distribuição de reservas no valor de cerca de € 100 milhões em Janeiro de 2020, e a proposta, agora retirada, incluía o pagamento de dividendos num montante de € 99 milhões. A Empresa irá proceder à convocação de uma nova Assembleia Geral, cujo ponto único na agenda será a aprovação de nova proposta de aplicação de resultados líquidos, a formular pela administração, no sentido de os mesmos serem integralmente aplicados na rubrica de reservas livres.

Perspectivas para os negócios da Navigator em 2020

Papel UWF

A Navigator implementou desde o início da pandemia Covid-19 modelos de acompanhamento e previsão dos impactos prováveis no seu negócio principal. Até ao momento, o volume vendido está em linha com o que foi inicialmente projectado ainda em Março. O volume de vendas de UWF em Abril diminuiu 22% face ao mês homólogo, enquanto a queda conjunta dos quatro primeiros meses do ano em comparação com 2019 é de apenas 2%.

A procura por papel de impressão e escrita é fortemente afectada num contexto de paralisação social, nomeadamente com o fecho de escolas, comércio e escritórios. Ainda assim, o papel UWF, com maior versatilidade ao nível das aplicações finais que serve, quando comparado com os restantes papéis de impressão e escrita, continua a manifestar uma resiliência superior aos restantes papéis de impressão e escrita. Os dados preliminares relativos a Abril mostram que a procura por UWF está a ser menos afectada que a procura pelos restantes papéis gráficos. A queda percentual YoY das vendas domésticas dos produtores Europeus foi no Uncoated Woodfree cerca de metade da queda do Coated Woodfree.

O dinamismo do mercado de UWF no futuro próximo está dependente, como a maioria dos setores económicos, do sucesso da retoma da atividade económica que se crê acontecer progressivamente a par com os programas de desconfinamento e regresso à normalidade possível.

A procura por papel de escritório beneficiará particularmente da reabertura das escolas e universidades, do regresso dos trabalhadores em tele-trabalho aos ambientes de escritório e do ressurgimento do setor dos serviços. Noutra prisma, a procura por papel folio e bobines dependerá do relançamento dos setores de publicação e advertising.

Deste modo, estimam-se quebras de procura significativas em particular no segundo trimestre e com maior incidência nos mercados chave na Europa e nos Estados Unidos, antevendo-se uma recuperação progressiva até ao final do ano.

Pasta

A Navigator espera incrementar ligeiramente as suas vendas de pasta para mercado, nomeadamente no segundo trimestre, em linha com o previsto no seu orçamento. Na fábrica da Figueira da Foz, o aumento de capacidade implementado em 2018, conjugado com a menor necessidade de integração em papel e a actual capacidade de secagem, permitem libertar alguma capacidade de pasta para mercado, para além das vendas provenientes da fábrica de Aveiro.

Tissue

O COVID-19 teve um efeito positivo nas vendas do primeiro trimestre, sendo esperado um crescimento continuado do negócio nos próximos meses alinhado com o orçamento da Navigator, apesar de se prever uma ligeira redução da procura de mercado de Tissue em linha com o abrandamento da atividade económica e do turismo em particular. Tal como previsto anteriormente, o negócio Tissue deverá ser impactado positivamente pelo crescimento de produção e vendas, e por uma estrutura de custos mais eficiente aliada ao efeito de economias de escala.

Importa, no entanto, salientar que no Q2 as vendas do Grupo podem ser condicionadas pelo anúncio de reduções dos plafonds de cobertura de seguro de crédito a importantes clientes da Navigator, nas áreas de negócio de papel, pasta e tissue. Aguarda-se com expectativa o apoio governamental nacional à abertura de linhas de crédito para incentivar a exportação, à semelhança do que outros países na União Europeia já fizeram, designadamente Alemanha e França, em defesa das suas empresas exportadoras.

Medidas implementadas na atividade de abastecimento

Nas medidas operacionais da actividade de abastecimento de madeira foram concretizadas reduções de importações, que abrangeram os mercados fora da Península Ibérica e o mercado espanhol, reduções de entregas de matas próprias e de mercado nacional. No mercado espanhol e nacional e nas operações florestais em matas próprias, houve a preocupação de assegurar atividades de todos os fornecedores e prestadores de serviço, refletindo um esforço significativo de proteção aos produtores florestais nacionais e à cadeia de valor das atividades florestais, adequando as necessidades diárias de abastecimento às necessidades fabris, mantendo os níveis de stock equilibrados, apesar da redução de volume. Em complemento a estas medidas, foram intensificados os planos de redução de custos fixos, mantendo-se a o desenvolvimento dos projetos em curso.

Nas medidas financeiras, foram desenvolvidos mecanismos de apoio aos nossos fornecedores, para permitir uma maior flexibilização da gestão de tesouraria e providenciar aconselhamento às suas empresas na decorrência dos impactos do COVID-19, com base no conhecimento e experiência do Grupo.

Na restante cadeia de fornecimento, foi implementado um plano de monitorização diário de riscos de fornecimento, com o objetivo de antecipar eventuais situações de quebra na cadeia de abastecimento, quer nas unidades de produção dos nossos Fornecedores quer nas cadeias logísticas de transporte. Adicionalmente, foi posto em prática nos nossos sites fabris de pasta e papel um processo de controlo de stocks que permite não só uma maior racionalização das matérias primas armazenadas como um ajuste rápido das encomendas aos Fornecedores às nossas reais necessidades, nesta fase de COVID19. Do lado dos custos de funcionamento, foram implementadas ações adicionais de contenção, assegurando o pleno funcionamento da equipa, em regime de teletrabalho.

Estas iniciativas são, também, formas de proteger e reforçar o nosso relacionamento com os fornecedores regulares do Grupo, que são na sua grande maioria pequenas e médias empresas, procurando que este período difícil não comprometa a sua capacidade de continuarem a ser nossos parceiros de negócio e a darem o seu importante contributo para o desenvolvimento dos sectores em que se integram e para a economia nacional.

Medidas de suporte à liquidez do Grupo

A Navigator aumentou a sua liquidez imediata para € 256 milhões no final do trimestre (a que deve acrescer a manutenção de valores importantes de linhas de backup não utilizadas de médio/longo prazo, no final do período, de € 75 milhões e de curto prazo de € 20 milhões), mantendo uma robustez financeira que lhe permite enfrentar o contexto actual com tranquilidade e com todas as necessidades financeiras para o ano de 2020 asseguradas.

Esta política foi continuada no mês de abril, com a contratação adicional de financiamentos de curto prazo, no montante de € 65 milhões, o que, em articulação com a implementação de novas medidas de gestão do fundo de maneo, permitiu, ainda, reforçar

significativamente aquela posição de liquidez.

Redução do plano de investimento em 2020 em 56%

Face ao actual enquadramento, a Navigator decidiu rever os investimentos previstos para 2020, cujo montante estimado em orçamento se situava em cerca de 158 milhões. Este valor que, para além de um montante de capex de manutenção e de melhorias de eficiência incluía também investimentos ambientais, grandes reparações e outros investimentos para repor a condição dos activos, será reduzido muito significativamente em cerca de € 88 milhões para € 70 milhões, com a renegociação das condições de pagamento.

Medidas de optimização e redução de custos e incremento de eficiência operacional

No quadro do esforço sistemático e contínuo de melhoria de eficiência operacional e de reforço da sustentabilidade económico-financeira do Grupo, foi implementado no início do ano um novo plano de optimização de custos e de eficiência operacional, envolvendo a globalidade da organização e as suas atividades, e que abrangeu também um novo projeto de Transformação Digital na área corporativa.

Contudo, a nova envolvente económica fortemente recessiva, resultante das medidas de contenção e mitigação da pandemia Covid-19, obrigou já a rever e alargar o âmbito e profundidade das iniciativas de redução de custos anteriormente consideradas, e a contemplar uma profunda reformulação e racionalização da estrutura operativa do Grupo, nas várias vertentes de custos fixos, custos variáveis e de investimento, que deverão permitir obter reduções muito significativas, nomeadamente dos custos fixos, num montante agregado para 2020 de €46 milhões face a 2019.

Mantendo o foco na dinamização comercial dos negócios neste contexto particularmente desafiante, todas as áreas do Grupo estão também empenhadas no esforço imperativo de optimização de custos, como forma de preservar a sustentabilidade do Grupo no imediato e a prazo.

O Grupo está a desenvolver todas as medidas ao seu alcance para mitigar os impactos decorrentes da pandemia Covid-19, convicto que com o empenho dos seus colaboradores e o seu modelo de negócio, sustentado numa presença continuada e crescente no sector de pasta hardwood, na aposta estratégica de diversificação no tissue e na resiliência e solidez do seu negócio de UWF, permite encarar com confiança e determinação o difícil período em que nos encontramos.

Lisboa, 20 de Maio de 2020

Conference Call e Webcast

Data: 26 de Maio de 2020

Horário: 10:00 (Western European Summer Time – UTC+1)

Dial-in:

Portugal: +351210609110

Espanha: +34911140101

UK: +442071943759

Todos os números devem ser seguidos do pincod:80212912#

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

The Navigator Company, S.A.
Demonstração dos Resultados Consolidados
31 de março de 2020 e 2019

Valores em Euros	3 meses 31-03-2020	3 meses 31-03-2019
	(não auditado)	(não auditado)
Réditos	405.760.730	421.835.168
Outros rendimentos e ganhos operacionais	7.836.993	9.705.380
Varição de Justo valor nos ativos biológicos	(2.276.035)	(1.298.685)
Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(173.137.029)	(193.920.298)
Varição da produção	3.248.213	25.051.523
Fornecimentos e serviços externos	(109.591.419)	(111.929.332)
Gastos com o pessoal	(36.238.634)	(38.476.632)
Outros gastos e perdas operacionais	(7.202.990)	(6.093.544)
Provisões líquidas	(1.882.075)	(1.289.005)
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade em ativos não financeiros	(38.215.771)	(37.419.356)
Resultado operacional	48.301.983	66.165.217
Rendimentos e ganhos financeiros	4.394.504	2.480.907
Gastos e perdas financeiras	(10.559.916)	(6.414.757)
Resultado financeiros	(6.165.412)	(3.933.850)
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos	-	(5.812)
Resultado antes de impostos	42.136.571	62.225.555
Imposto sobre o rendimento	(11.518.145)	(12.953.611)
Resultado líquido do período	30.618.426	49.271.944
Atribuível aos detentores do capital da Navigator	30.614.407	49.274.893
Atribuível a interesses que não controlam	4.019	(2.949)

The Navigator Company, S.A.
Demonstração da Posição Financeira Consolidada
em 31 de dezembro de 2019 e 2018

Valores em Euros	31-03-2020	31-12-2019
	(não auditado)	
ATIVO		
Ativos não correntes		
Goodwill	377.339.466	377.339.466
Ativos intangíveis	16.006.672	4.506.689
Ativos fixos tangíveis	1.232.179.886	1.249.651.599
Ativos sob direito de uso	47.466.080	45.517.924
Ativos biológicos	129.493.806	131.769.841
Propriedades de investimento	95.470	95.882
Valores a receber não correntes	57.670.722	58.778.469
Ativos por impostos diferidos	29.784.503	31.638.565
	1.890.036.604	1.899.298.435
Ativos correntes		
Inventários	228.375.645	217.879.700
Valores a receber correntes	301.298.924	247.408.647
Imposto sobre o rendimento	30.256.261	25.145.169
Caixa e equivalentes de caixa	255.669.250	161.880.403
	815.600.079	652.313.920
Ativo total	2.705.636.683	2.551.612.355
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO		
Capital e reservas		
Capital social	500.000.000	500.000.000
Ações próprias	(20.189.264)	(20.189.264)
Reserva de conversão cambial	(17.979.341)	(18.728.949)
Reserva de justo valor	(7.899.680)	(6.384.412)
Reserva legais	100.000.000	100.000.000
Outras reservas	98.153.331	98.153.331
Resultados transitados	360.259.796	206.004.258
Resultado líquido do período	30.614.407	168.290.315
Capital Próprio atribuível aos detentores do capital da Navigator	1.042.959.249	1.027.145.277
Interesses que não controlam	279.198	273.817
Total do Capital Próprio	1.043.238.447	1.027.419.095
Passivos não correntes		
Financiamentos obtidos	876.964.947	863.936.941
Passivos de locação	43.693.932	42.450.826
Responsabilidades por benefícios definidos	21.597.926	6.588.076
Passivos por impostos diferidos	83.143.836	80.413.906
Provisões	21.738.546	19.948.347
Valores a pagar não correntes	27.931.687	30.837.585
	1.075.070.875	1.044.175.681
Passivos correntes		
Financiamentos obtidos	178.194.444	13.194.444
Passivos de locação	4.853.744	4.396.971
Valores a pagar correntes	367.615.604	426.197.436
Imposto sobre o rendimento	36.663.568	36.228.728
Passivos não correntes detidos para venda	-	-
	587.327.360	480.017.579
Passivo total	1.662.398.235	1.524.193.260
Capital Próprio e Passivo total	2.705.636.683	2.551.612.355