

RESULTADOS
DOS PRIMEIROS
9 MESES
DE **2016**

The Navigator Company, S.A.
Sociedade Aberta

Sede: Mitrena Apartado 55,
2901-861 · SETÚBAL · PORTUGAL
NIPC: 503 025 798
Capital Social: 717 500 000 Euros
Matriculada na Conservatória
do Registo Comercial de Setúbal



THE
NAVIGATOR
COMPANY

Destques dos primeiros 9 meses de 2016 (vs. 9 meses de 2015)

- Desempenho operacional positivo, com crescimento dos volumes de vendas de papel (+2%), de pasta (+9%) e de tissue (+27%), permite atenuar a evolução negativa dos preços de pasta e papel
- Volume de negócios penalizado pelo decréscimo de vendas de energia resultante da aplicação das novas tarifas e consequente passagem para autoconsumo tal como já anunciado anteriormente (- € 51,2 milhões no volume de negócios)
- Grupo volta a registar um recorde de vendas de papel em volume e em valor, atingindo 1.156 mil toneladas e € 890 milhões
- EBITDA cresce 2,6% para € 301,5 milhões e margem EBITDA / Vendas sobe para 26,1%
- Evolução positiva do Free Cash Flow, que atinge € 101,1 milhões no final de Setembro
- Reestruturação do endividamento permite melhoria significativa dos resultados financeiros
- Dívida líquida evolui em linha com o esperado e rácio Net Debt / Ebitda mantem-se em níveis adequados
- Arranque da fábrica de pellets nos EUA, com entrada em laboração contínua

Destques do 3ºTrimestre 2016 (vs. 2ºT2016)

- Valor global de vendas atinge € 376,8 milhões (-4,4%), reflectindo abrandamento do negócio de papel
- EBITDA do trimestre atinge € 106,2 milhões (+4,4%)
- Melhoria do Free Cash Flow no trimestre, com evolução positiva do fundo de maneo
- Grupo reduz dívida líquida em € 70 milhões e melhora rácio Net Debt / Ebitda para 1,8
- Desenvolvimento de novas iniciativas no programa M2 de redução de custos
- Realização do 3º Fórum de Sustentabilidade dedicado ao tema da Certificação Florestal
- Navigator é *co-chair* do Forest Solutions Group, plataforma global de colaboração estratégica para a promoção da gestão florestal sustentável, no âmbito do WBCSD
- Marca Navigator reconhecida como número 1 pelos consumidores europeus, alcançado a liderança do Brand Equity Index, sendo considerada a marca de papel de escritório com maior valor para os utilizadores



Síntese dos Principais Indicadores – IFRS (não auditado)

| Milhões de euros | 9 Meses 2016 | 9 Meses 2015 | Varição ⁽⁵⁾ 9M 16/ 9M 15 |
|---|----------------------|----------------------|--|
| Vendas totais | 1 155,4 | 1 204,3 | -4,1% |
| EBITDA ⁽¹⁾ | 301,5 | 294,0 | 2,6% |
| Resultados Operacionais (EBIT) | 178,0 | 207,7 | -14,3% |
| Resultados Financeiros | - 16,6 | - 44,9 | -63,0% |
| Resultado Líquido | 134,3 | 141,9 | -5,4% |
| Cash Flow Exploração | 257,8 | 228,2 | 29,6 |
| Cash Flow Livre ⁽²⁾ | 101,1 | 18,4 | 82,7 |
| Investimentos ⁽⁶⁾ | 100,6 | 154,1 | -53,5 |
| Dívida Líquida Remunerada ⁽³⁾ | 723,4 | 587,1 | 136,3 |
| EBITDA / Vendas | 26,1% | 24,4% | 1,7 pp |
| ROS | 11,6% | 11,8% | -0,2 pp |
| ROE | 15,1% | 13,9% | 1,2 pp |
| ROCE | 12,7% | 15,4% | -2,7 pp |
| Autonomia Financeira | 47,6% | 51,5% | -3,9 pp |
| Dívida Líquida / EBITDA ⁽⁴⁾ | 1,82 | 1,53 | 1,2 |
| Milhões de euros | 3º Trimestre 2016 | 2º Trimestre 2016 | Varição 3ºT16/ 2ºT16 |
| Vendas Totais | 376,8 | 394,0 | -4,4% |
| EBITDA ⁽¹⁾ | 106,2 | 101,8 | 4,4% |
| Resultados Operacionais (EBIT) | 70,1 | 51,5 | 36,1% |
| Resultados Financeiros | - 3,2 | - 10,7 | -70,6% |
| Resultado Líquido | 48,8 | 40,7 | 19,8% |
| Cash Flow Exploração | 84,9 | 91,0 | 0,9 |
| Cash Flow Livre ⁽²⁾ | 69,7 | 13,3 | 56,5 |
| Investimentos | 25,3 | 26,3 | -0,9 |
| Dívida Líquida Remunerada ⁽³⁾ | 723,4 | 793,2 | - 69,7 |
| EBITDA / Vendas | 28,2% | 25,8% | 2,4 pp |
| ROS | 13,0% | 10,3% | 2,6 pp |
| ROE | 17,1% | 13,7% | 3,4 pp |
| ROCE | 14,8% | 10,8% | 4,0 pp |
| Autonomia Financeira | 47,6% | 46,2% | 1,4 pp |
| Dívida Líquida / EBITDA ⁽⁴⁾ | 1,82 | 1,98 | 0,9 |

(1) Resultados operacionais + amortizações + provisões

(2) Var. Dívida líquida + dividendos + compra de ações próprias

(3) Dívida bruta remunerada - disponibilidades

(4) EBITDA correspondente aos últimos 12 meses

(5) Variação de valores não arredondados

(6) Valor de investimento em 2015 inclui € 41 milhões da compra da AMS



1. ANÁLISE DE RESULTADOS

9 Meses de 2016 vs. 9 Meses de 2015

A The Navigator Company registou um volume de negócios de € 1.155,4 milhões, que compara com um valor de € 1.204,3 milhões nos primeiros nove meses de 2015. A quebra no valor global das vendas resulta essencialmente da redução do valor de vendas na área de energia, após a revisão da tarifa de venda à rede na central de cogeração a gás natural da Figueira da Foz. No negócio de papel, o Grupo voltou a destacar-se positivamente pelo forte volume de vendas, que registou um novo recorde. Os volumes de vendas de pasta e papel tissue destacam-se também pela positiva.

Apesar da redução significativa de capacidade ocorrida na indústria europeia de papel ter permitido uma melhoria de 1 pp nas taxas de utilização de capacidade, assistiu-se ao longo do ano de 2016 a uma degradação das condições do mercado de UWF, estimando-se uma redução no consumo aparente de cerca de 4% e um aumento das importações totais para o mercado Europeu em mais de 25%. As importações de papel provenientes da Ásia registaram um aumento significativo, em particular nos papéis de escritório, tendo provocado um ajustamento em baixa no nível global de preços. Neste enquadramento adverso, a Navigator conseguiu atingir vendas de UWF de 1.155,5 mil toneladas, um crescimento de 2,2% em relação aos primeiros nove meses de 2015, registando assim um novo recorde em termos de volume. O Grupo aumentou as suas vendas na Europa, tendo também apresentado um aumento importante nas vendas para os mercados internacionais. O índice de preços para a Europa A4 (PIX Copy-B) evoluiu favoravelmente (+1,4%), tendo o preço médio da Navigator para a Europa ficado em linha com o ano anterior. Já o preço médio do Grupo para todos os mercados apresentou uma redução em relação ao ano anterior devido essencialmente a uma evolução desfavorável no mix de formatos. O valor de vendas de papel foi de € 890 milhões e representa um novo máximo do período.

As condições adversas do mercado da pasta BEKP mantiveram-se ao longo dos primeiros nove meses de 2016 e os preços de referência para a pasta hardwood (PIX – BHKP) exibiam no final de Setembro uma perda de 15 % em euros e 18% em USD. A Navigator registou, no entanto, um bom desempenho operacional colocando um volume de pasta no mercado de cerca de 201 mil toneladas, um aumento nas suas vendas de cerca de 9% em resultado da maior capacidade disponível de pasta para mercado proveniente do aumento de capacidade da fábrica de Cacia. A queda verificada no mercado da pasta reflectiu-se também no preço de venda médio do Grupo, tendo as vendas em



valor evidenciado um decréscimo de 3%.

O negócio de energia no acumulado dos 9 meses de 2016 foi caracterizado pela conclusão das manutenções e reparações dos turbogeradores das fábricas de pasta de Cacia e Setúbal. Foram também realizadas outras manutenções programadas, nomeadamente na cogeração a gás natural do complexo industrial de Setúbal e na Central Termoeléctrica a Biomassa de Setúbal. Deste modo, a produção bruta total de energia eléctrica acumulada no período registou uma redução de 12,3% face a igual período de 2015.

A partir de Fevereiro, e tal como já havia sido antecipado, a cogeração a gás natural do complexo da Figueira da Foz passou a operar em regime de autoconsumo, reduzindo o volume de vendas de energia para a rede e simultaneamente reduzindo a compra de energia eléctrica para uma das fábricas de papel. O volume de vendas em quantidade de energia (MWh) registou uma redução de 22,4%. Os vários efeitos de redução de compras e vendas de energia eléctrica, e redução de compras de combustíveis, essencialmente gás natural, resultam numa perda ao nível de EBITDA de cerca de € 8,1 milhões face a igual período de 2015.

Na área do *tissue*, o volume das vendas de produtos e mercadorias da fábrica de Vila Velha de Rodão registou um crescimento de cerca de 27% nos primeiros nove meses de 2016 (em toneladas vendidas), possibilitado pelo aumento de capacidade de produção e de transformação verificado ao longo de 2015. O aumento das quantidades vendidas, conjugado com uma ligeira descida no preço médio de venda, fruto da alteração do mix de produtos (maior venda de bobinas), traduziu-se num valor das vendas de *tissue* próximo de € 50 milhões.

Do lado dos factores de produção, o Grupo registou um agravamento no custo médio de aquisição de madeira. Apesar de registar uma melhoria do consumo específico, o aumento do recurso a madeira importada e a consequente deterioração do mix de abastecimento agravou o custo global de aquisição. A importação de madeira ibérica e extra-ibérica continua a ser necessária para suprir as lacunas do mercado nacional, tendo a atividade florestal sido também afectada pelos incêndios ocorridos este Verão.

Tal como verificado no primeiro semestre, os custos de logística do papel continuaram a registar uma evolução positiva, essencialmente por efeito da descida do preço de petróleo, por maior utilização dos portos de proximidade das fábricas (Setúbal e Figueira) e pela continuação do



desenvolvimento de processos transversais de melhoria de eficiência nas operações Comerciais do Grupo.

Importa referir que a Navigator tem vindo a trabalhar intensamente a redução dos custos de manutenção em todos os seus sites industriais, tendo registado nos primeiros nove meses de 2016 um impacto positivo no custo das suas paragens programadas. O montante global da redução de custos de manutenção registado em 2016 está, no entanto, amplificado pelo desfasamento temporal das paragens de manutenção de algumas fábricas do Grupo, que em 2015 foram realizadas e contabilizadas até Setembro e, que em 2016, apenas serão concluídas e contabilizadas no 4º trimestre.

A rúbrica de pessoal reflecte um crescimento de custos de cerca de € 5,2 milhões comparativamente aos primeiros nove meses de 2015, uma evolução expectável já que o número de colaboradores no final de Setembro aumentou em 401, passando para 3.063, essencialmente em resultado dos novos negócios e da integração no modelo de negócio de actividades que anteriormente estavam em regime de *outsourcing*. Excluindo o impacto dos colaboradores das novas áreas de negócio e do *insourcing*, e outros impactos não recorrentes, a evolução do custos com pessoal numa base comparável entre 2015 e 2016 teria registado uma redução de cerca de € 0,8 milhões, ou seja de - 1%.

Neste enquadramento, o EBITDA registado nos primeiros nove meses de 2016 totalizou 301,5 milhões, comparando com um valor de € 294 milhões do ano anterior.

Para além do desempenho operacional acima mencionado, o EBITDA do período reflecte o impacto de um conjunto de elementos não recorrentes, entre os quais se destacam:

- A reavaliação dos activos biológicos efectuada em Portugal, resultou numa variação positiva de € 10,5 milhões, em resultado essencialmente da actualização dos pressupostos assumidos na taxa de desconto;
- A imparidade registada nos activos biológicos de Moçambique, afectou negativamente o EBITDA em € 3,5 milhões (o valor total das imparidades de Moçambique foi de cerca de € 18 milhões, sendo o montante remanescente reconhecido em Depreciações, amortizações e imparidades).
- O incêndio da fábrica de tissue em Vila Velha de Rodão em Maio teve um impacto negativo no EBITDA de € 2,4 milhões;



- O recebimento da indemnização relativa às avarias das TG3 e TG4 em Cacia ocorridas em 2015, teve um impacto positivo de € 2,3 milhões.

O valor de EBITDA para os primeiros nove meses de 2016, sem o impacto dos elementos não recorrentes mencionados, teria sido sensivelmente equivalente ao registado em igual período de 2015.

O cash flow de exploração atingiu €257,8 milhões, mais 13,0 % que no período homólogo, tendo o cash flow livre totalizado € 101,1 milhões (vs. € 18,4 milhões no período homólogo). O cash flow livre foi condicionado pelo nível de investimento (€ 101 milhões), tendo-se registado uma melhoria do fundo maneio face ao final do primeiro semestre, com uma diminuição dos valores a receber e a pagar a clientes e fornecedores, assim como dos valores a receber do Estado. Tal como já referido, a taxa anti-dumping aplicada nas vendas de papel nos Estados Unidos não afecta o EBITDA, mas continua a impactar negativamente o cash flow livre, totalizando nos primeiros nove meses de 2016 cerca de € 8 milhões.

Os resultados operacionais situaram-se em € 178 milhões e comparam com um valor de € 207,7 milhões nos primeiros nove meses de 2015. Esta evolução desfavorável resulta do reforço de € 25,7 milhões verificado na rúbrica de Depreciações, amortizações e imparidades, que reflecte essencialmente um aumento no nível de amortizações, em resultado da revisão da vida útil de alguns activos do Grupo, assim como do início da amortização dos novos investimentos de Cacia e Vila Velha de Rodão. A rúbrica inclui ainda alguns ajustamentos não recorrentes relativos ao abate de activos fixos tangíveis na sequência do incêndio de Vila Velha de Ródão (€ 1,9 milhões) e da reavaliação de activos em Moçambique (€ 14,5 milhões).

Os resultados financeiros no período situaram-se em € 16,6 milhões negativos, comparando muito favoravelmente com € 44,9 milhões negativos nos primeiros nove meses de 2015. Embora o nível de endividamento no período tenha registado um aumento de € 136,3 milhões em relação a 30 de Setembro de 2015, o Grupo registou uma redução de € 11,1 milhões nos juros suportados em resultado da profunda reestruturação da dívida efectuada nos últimos doze meses. Os resultados incluem ainda um custo de € 6 milhões relativo ao prémio da call exercida em Maio de 2016 para a amortização de € 150 milhões, um custo inferior em cerca de € 8,6 milhões ao prémio de reembolso registado em Setembro de 2015 para a amortização de € 200 milhões. A evolução positiva dos resultados inclui ainda uma melhoria de cerca de € 4,3 milhões nos resultados de cobertura cambial face aos resultados negativos registados no ano anterior, assim como uma reversão de provisões



relativas a juros compensatórios num montante de € 2,4 milhões.

Assim, o resultado líquido consolidado do período foi de € 134,3 milhões, comparando com um resultado de € 141,9 milhões nos primeiros nove meses de 2015.

3º Trimestre de 2016 vs. 2º Trimestre de 2016

O valor das vendas no terceiro trimestre de 2016 situou-se abaixo do valor registado no trimestre anterior, uma evolução expectável considerando a sazonalidade deste período do ano. O Grupo registou um decréscimo de 4,4% no seu volume de negócios, uma evolução que reflecte essencialmente menores volumes de vendas de papel UWF e de papel tissue, e um ajustamento em baixa nos preços do papel e da pasta no 3º trimestre.

O volume de vendas de papel situou-se em 380 mil toneladas e representa um decréscimo de 4,4% em relação ao segundo trimestre, uma comparação difícil, já que este tinha registado o volume mais elevado de sempre num segundo trimestre. O preço médio de venda apresenta também uma redução, fruto do maior volume de vendas efectuado nos mercados fora da Europa e EUA, em operações não regulares.

No que respeita a pasta BEKP, as vendas evoluíram positivamente, situando-se mais de 9% acima do volume do trimestre anterior. No entanto, dada a tendência de queda verificada no preço desde o início do ano, o valor das vendas de pasta não acompanhou este aumento e acabou por situar-se apenas cerca de 3% acima do valor registado no segundo trimestre do ano.

Na energia, depois da conclusão das reparações dos turbogeradores das fábricas de Cacia e Setúbal, a produção retomou a sua normalidade, verificando-se um incremento de 2,3% na energia produzida pelo Grupo. O valor de vendas registou também uma evolução positiva de 13,9%.

Neste enquadramento, o EBITDA do trimestre totaliza € 106,2 milhões e compara com € 101,8 milhões do segundo trimestre; a margem EBITDA / Vendas compara também favoravelmente e situa-se em 28,2% (vs. melhorado para 25,8%). Importa referir que o EBITDA do 2º trimestre foi negativamente impactado por um montante de € 2,4 milhões relativos às perdas com o incêndio de Vila Velha de Rodão, o que não ocorreu no 3º trimestre.



2. ANÁLISE DE MERCADO

2.1 Papel UWF

Apesar de um início de ano positivo, evidenciado pela melhoria nos preços de venda e nas taxas de utilização de capacidade, as condições do mercado de papel UWF sofreram alguma degradação no último trimestre, em particular nos meses de Julho e Setembro. Assim, quando comparado com igual período de 2015, estima-se que o consumo aparente de UWF na Europa nos primeiros nove meses de 2016 tenha recuado cerca de 4,0%. Em simultâneo, estima-se um aumento significativo das importações totais em mais de 25%, essencialmente nos papéis de escritório que aumentaram mais de 30%, com particular destaque para a duplicação das importações provenientes da Ásia.

Nos EUA, verificou-se até Agosto um decréscimo de 3,3% no consumo aparente de papéis UWF, com redução muito significativa das importações na ordem de 20%, em resultado das medidas de anti-dumping impostas a produtores australianos, brasileiros, chineses, indonésios e portugueses. Mesmo após um importante encerramento de capacidade nos EUA a taxa de utilização da capacidade produtiva manteve-se nos 93%, em linha com o valor registado no ano anterior. À semelhança do que já se verificou noutros casos de aplicação de medidas restritivas ao livre Comércio, uma parte significativa da redução de volume de importações que afectou os países alvo de medidas anti-dumping foi aproveitada por outros exportadores e não pela indústria norte-americana.

Apesar deste contexto, o Grupo atingiu nos primeiros nove meses de 2016 o valor máximo de volume vendido de papel, registando um aumento de mais de 2% em relação a 2015. Este crescimento foi suportado pelo continuado alargamento geográfico, nomeadamente no Médio Oriente e em África, tendo as vendas em mercados fora da Europa e EUA atingido o melhor valor de sempre para os primeiros 9 meses do ano. Este crescimento nos países fora da Europa e EUA traduziu-se em grande parte num aumento do volume de vendas de produtos standard em negócios não regulares, o que alterou o peso relativo destes produtos no volume global de vendas de papel. No entanto, importa salientar que fruto do posicionamento do Grupo e da evolução das taxas de câmbio, as vendas destes produtos são mais interessantes do que proceder a vendas equivalentes na Europa. Apesar da degradação no mix de produtos vendidos, o Grupo mantém a sua posição de líder no segmento premium, com uma quota de mais de 50% no mercado Europeu.



Assim, o preço médio de venda da Navigator na Europa situou-se num nível idêntico ao preço médio registado no ano anterior, o que compara com uma variação positiva de 1,4% no principal índice de referência de UWF (PIX A4- Copy B). O preço médio do Grupo para todos os mercados apresentou uma redução em relação ao ano anterior devido essencialmente à degradação do mix já referida.

2.2 Pasta BEKP

Após um início de ano durante o qual se verificou uma forte desaceleração das compras de BEKP por parte dos compradores Chineses, a procura de pasta parece ter recuperado, registando até ao final de Agosto ganhos de 7,4% (em termos acumulados), sendo o mercado Chinês responsável por mais de 90% deste aumento. A taxa de utilização de capacidade global de BEKP subiu também ligeiramente, de 90% para 91% nos primeiros nove meses de 2016.

No entanto, os receios relativos aos impactos das novas capacidades de produção previstas para o final de 2016 e para os próximos anos subsistem, e o preço de referência da indústria, que começou o ano num elevado patamar, continua a registar uma trajectória descendente acentuada, tendo perdido cerca de 15% em USD e 18% em EUR desde início do ano.

Em contra-ciclo, e em resultado do aumento de capacidade realizado em 2015, as vendas do Grupo situaram-se em 201 mil toneladas, cerca de 9% acima do período homólogo do ano passado.

2.3 Tissue

A procura de Tissue na Europa Ocidental nos primeiros 7 meses do ano regista uma evolução positiva, crescendo em média cerca de 2 a 3% em relação ao período homólogo.

Neste enquadramento, o Grupo apresentou um crescimento acumulado de 27% no volume de vendas de tissue (toneladas) comparativamente aos primeiros 9 meses de 2015. Este crescimento ocorreu em particular no segmento Away from Home, em Portugal e em Espanha. O mercado Português atingiu cerca de € 32,3 milhões em vendas, representado 65% do volume total. Espanha com um valor aproximado de € 17,1 milhões representa praticamente o remanescente das vendas. As vendas totais de tissue nos primeiros 9 meses de 2016 foram de € 49,9 milhões, o que representa um crescimento de cerca de 20%.



Quadros resumo de indicadores operacionais

Pasta e papel

| (em 000 tons) | 1T2015 | 2T2015 | 3T2015 | 4T2015 | 1T 2016 | 2T 2016 | 3T2016 |
|-----------------------------------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|
| Produção de BEKP | 342.5 | 346.5 | 370.1 | 364.3 | 370.2 | 373.4 | 367.8 |
| Vendas de BEKP | 57.3 | 61.0 | 66.6 | 67.7 | 64.6 | 65.1 | 71.2 |
| Produção de UWF | 374.5 | 398.9 | 371.5 | 426.4 | 397.7 | 397.0 | 399.9 |
| Vendas de UWF | 361.1 | 386.7 | 382.3 | 425.3 | 377.8 | 397.7 | 380.0 |
| FOEX – BHKP Euros/ton | 660 | 707 | 724 | 730 | 695 | 613 | 600 |
| FOEX – BHKP USD/ton | 748 | 778 | 804 | 804 | 764 | 694 | 670 |
| FOEX – A4- BCopy Euros/ton | 814 | 814 | 826 | 832 | 836 | 830 | 820 |

Tissue

| (em 000 tons) | 1T2015 | 2T2015 | 3T2015 | 4T2015 | 1T 2016 | 2T 2016 | 3T2016 |
|---|--------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|
| Produção de bobinas para transformação e venda | 7.0 | 6.6 | 7.8 | 11.1 | 11.0 | 7.7 | 13.1 |
| Produção de produto acabado | 8.7 | 8.3 | 9.4 | 9.0 | 10.1 | 10.0 | 10.9 |
| Vendas de bobinas e mercadoria | 0.5 | 0.3 | 0.8 | 0.6 | 1.7 | 2.2 | 2.4 |
| Vendas de produto acabado | 9.1 | 9.2 | 9.7 | 9.1 | 9.9 | 10.9 | 10.6 |

Energia

| (em 000 tons) | 1T2015 | 2T2015 | 3T2015 | 4T2015 | 1T 2016 | 2T 2016 | 3T2016 |
|-----------------------|--------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|
| Produção (GWh) | 593.6 | 580.0 | 610.9 | 507.2 | 508.1 | 519.7 | 537.2 |
| Vendas (GWh) | 518.3 | 505.5 | 523.3 | 413.4 | 389.5 | 385.8 | 425.3 |



3. DESENVOLVIMENTO ESTRATÉGICO

Ao longo dos primeiros nove meses do ano, o Grupo prosseguiu com o desenvolvimento das várias oportunidades de crescimento delineadas no seu plano estratégico. O montante de investimento situou-se em € 100,6 milhões, incluindo € 25,4 milhões no negócio de pasta, papel e tissue, € 7,2 milhões no projecto de Moçambique e € 67,8 milhões na fábrica de pellets nos Estados Unidos. Para além do investimento em activo fixo em Moçambique de € 7,2 milhões, estima-se um montante de cerca de € 5,5 milhões de investimento em activos biológicos.

Pellets

O projeto da Colombo Energy Inc. iniciou o seu processo de laboração contínua e exportará o seu primeiro navio para a Europa durante o quarto trimestre. Os primeiros testes realizados à qualidade do produto fabricado são positivos, indiciando uma qualidade premium e um elevado poder calorífico.

A empresa encontra-se já certificada desde Julho no respeitante às certificações de sustentabilidade SFI, PEFC (CoC) e FSC (CoC), aguardando a todo o momento a certificação SBP. No respeitante à certificação de qualidade, prevê obter as certificações de qualidade EN A1 Plus (para o mercado residencial Europeu) e PFI (para o mercado residencial Norte-Americano) até ao final do mês de Novembro.

Depois de asseguradas por 10 anos vendas correspondentes a 40% da capacidade da fábrica, prosseguem-se os esforços comerciais, tanto no mercado industrial (Europa e eventualmente Japão/Coreia) como no mercado residencial (Europa e Estados Unidos).

Moçambique

A conjuntura político-económica do país continuou a revelar-se instável, traduzindo-se em restrições de circulação e de segurança dos colaboradores e prestadores de serviços envolvidos no projecto, com prejuízo evidente no ritmo das operações.



Ainda assim, nestes primeiros nove meses de 2016, os trabalhos de florestação têm vindo a decorrer a bom ritmo tendo sido plantados cerca de 4.400 ha na Zambézia, suportados essencialmente pela produção de plantas a partir do Viveiro Florestal do Luá, que até à data, em 2016, disponibilizou já mais de 5,3 milhões de plantas clonais de eucalipto. A área total plantada ascende a esta data a um total de 10.800 ha, 9.100 ha dos quais na Zambézia.

Paralelamente foi concluído com sucesso o primeiro ano do Plano de Desenvolvimento Social que permitiu lançar no terreno várias iniciativas de apoio às famílias e comunidades abrangidas por este Projecto, as quais constituem um dos pilares fundamentais do investimento e do compromisso da Companhia em Moçambique. Entre estas iniciativas destacam-se o financiamento de um sistema privado de extensão agrícola, com a instalação de 180 campos de demonstração, com participação de cerca de 4.500 agregados familiares, e acções de distribuição de sementes de várias culturas agrícolas, como milho, gergelim, mandioca ou batata doce.

Foi iniciada uma operação piloto de exportação de aparas de madeira de eucalipto a partir da Zambézia, através do porto de Nacala, a qual servirá fundamentalmente para aferir sobre os procedimentos legais necessários para licenciar a operação, as capacidades de prestação de serviços e a fiabilidade do processo logístico no país.

Projecto de Tissue

No final de 2015, o Grupo comunicou a sua intenção de avançar com um projecto de desenvolvimento em Cacia, visando a construção de uma linha de produção de papel tissue e respectiva transformação em produto final, com uma capacidade nominal de 70 mil toneladas por ano e um investimento global de € 121 milhões. A decisão de avançar com a construção da nova linha estava condicionada à concretização de um conjunto de factores, nomeadamente a obtenção de um pacote de incentivos fiscais e financeiros, que, neste momento, já se encontram finalizados. No entanto, subsistem ainda algumas questões por esclarecer relativas a condicionamentos de mercado assim como a possíveis restrições ao nível do acesso à madeira

A Navigator tenciona continuar a desenvolver o negócio actual de tissue e irá adicionar brevemente duas novas linhas de transformação na fábrica de Vila Velha de Rodão, aumentando a sua capacidade de produto acabado em cerca de 9.000 toneladas, com um investimento global de cerca de € 5 milhões.



Relativamente ao projecto de aumento de capacidade de pasta no centro fabril da Figueira da Foz referido na divulgação de resultados do primeiro semestre de 2016, os estudos de pré-engenharia realizados durante o terceiro trimestre foram finalizados, concluindo favoravelmente para a viabilidade desta opção de investimento. O projecto tem um valor de investimento global estimado em cerca de € 82 milhões e visa um aumento de capacidade de 70 mil toneladas por ano, para uma capacidade total de 650 mil toneladas de pasta BEKP. No entanto, o avanço deste investimento encontra-se condicionado à verificação de pressupostos adicionais, em particular relativos à disponibilidade e acesso à matéria prima.

4. INICIATIVAS DE REDUÇÃO DE CUSTOS

Programa M2

No mês de Julho foi decidido alargar o âmbito do programa M2, de forma a englobar todas as ações de natureza operacional que contribuam positivamente para os resultados da empresa. Iniciou-se um novo ciclo nessa altura, estando-se actualmente a preparar, em paralelo com a elaboração do orçamento, o conjunto de iniciativas para 2017, que incluirão agora, não só projetos, mas também ações de natureza recorrente. O ciclo 2016/2017 contará, pela primeira vez, também com a participação e contribuição da Navigator Tissue Rodão.

Em relação às iniciativas que merecem destaque pelos resultados já atingidos em 2016, salientamos o conjunto de iniciativas desenvolvidas para aumento da eficiência das máquinas de papel em Setúbal e Figueira (cerca de € 3 milhões), negociações de contratos de transporte rodoviário e marítimo e medidas de eficiência operacional (€ 2 milhões) e o projecto de optimização de produto das máquinas de papel 1 e 2 da fábrica da Figueira da Foz, (com um impacto estimado de cerca de € 1 milhão). Em conjunto, as 95 acções activas projectam um impacto global nos resultados da empresa para o ano de 2016 de cerca de € 15 milhões.

Programa “Lean System”

Em Setembro realizaram-se as sessões de fecho do 1º ciclo de implementação do programa e reflexão para ciclos seguintes nas áreas piloto (Fábrica de Papel ATF em Setúbal, Direção de Pasta



na Figueira da Foz e equipa de Assistência Técnica e Desenvolvimento de Produto). Das sessões de reflexão surgiram novas áreas de atuação, tendo sido identificadas uma totalidade de 29 projetos de melhoria. Destaca-se o projeto de optimização dos materiais de embalagem na Fábrica de papel ATF, que poderá trazer resultados muito positivos para a Organização.

No que diz respeito à expansão do programa Lean System a outras áreas, salienta-se o arranque do programa no site de Vila Velha de Ródão em Setembro, estando em curso os preparativos para início do programa, durante 2017, na fábrica de Cacia, Direcção de Papel na Figueira da Foz e na Fábrica da Navigator Paper Setúbal, no site de Setúbal.

5. SITUAÇÃO FINANCEIRA

No final do terceiro trimestre a dívida líquida do Grupo situou-se em € 723,4 milhões, um aumento de € 68,9 milhões em relação ao final do ano de 2015, evolução que reflecte o montante de investimento de € 100,6 milhões e o pagamento de € 170 milhões em dividendos.

Com esta evolução, o rácio Dívida Líquida / EBITDA situou-se em 1,8 no final de Setembro, que compara com 1,68 no final de 2015, mantendo-se em níveis muito confortáveis.

A dívida bruta situou-se em € 775,2 milhões, um aumento de apenas € 48,1 milhões em relação ao valor registado no final do ano anterior, mas que traduz uma substancial reestruturação do endividamento levada a cabo durante o corrente ano.

De facto, em 2016, a Navigator procedeu ao reembolso de dívida no montante de € 200,1 milhões, de que se destaca o reembolso antecipado do remanescente empréstimo obrigacionista Portucel Senior Notes 5.375%, no montante de 150 milhões de euros em Maio e, simultaneamente, concretizou novas operações de financiamento no montante de € 240 milhões.

Os novos financiamentos traduzem as actuais condições de mercado e permitiram alongar a maturidade média da dívida da Navigator para 4,8 anos e reduzir substancialmente o seu custo médio de financiamento que, em Setembro, era de cerca de 1,7%.



6. MERCADO DE CAPITALIS

Os primeiros nove meses de 2016 foram caracterizados por uma forte aversão ao risco e uma elevada volatilidade, tendo a generalidade das bolsas europeias encerrado o período com um saldo negativo. O PSI20 destaca-se negativamente com uma queda de 13,5%, sendo penalizado pela revisão em baixa das previsões de crescimento para a economia portuguesa e pelas dúvidas relativas à execução orçamental. O índice espanhol, o IBEX 35, acabou também registar uma perda de 8% no final de Setembro. A bolsa do Reino Unido voltou a surpreender, já o que o seu índice FTSE fechou este período com um ganho de 10,5%. Do outro lado do Atlântico, o desempenho foi no sentido contrário, tanto para o índice norte-americano DJI, como para o brasileiro Bovespa.

Os títulos do sector de pasta e papel, e em particular das produtoras de pasta, continuaram a ser fortemente penalizados durante o ano. As empresas brasileiras e ibéricas apresentam quedas nas suas cotações desde o início do ano entre 35% a 55%.

Neste contexto, as acções da Navigator Company terminaram os nove meses com uma perda de 28,8%. As acções fecharam o período a transacionar perto do seu valor mais baixo, ao preço de 2,56€ /acção. Um aspecto positivo a realçar foi o aumento da liquidez do título, na sequência da OPT realizada pela Semapa em Julho de 2015, tendo as acções registado um volume de transações médio diário bastante superior à média de 2015 (+55%).

7. PERSPECTIVAS FUTURAS

As projeções de crescimento global do Fundo Monetário Internacional mantêm o tom pessimista para o resto de 2016 e para 2017. Os cenários traçados para a economia global estão sujeitos a riscos consideráveis, nomeadamente com o processo de negociação da saída do Reino Unido da União Europeia, com a fragilidade do sistema bancário e o abrandamento da economia da China. No atual contexto económico, onde a incerteza e os riscos imperam, um regresso da volatilidade aos mercados financeiros e um conseqüente aumento de aversão ao risco, poderá gerar repercussões macroeconómicas, nomeadamente o agravamento das dificuldades dos bancos e o adiamento de decisões de investimento, que pesarão negativamente no crescimento.



Neste enquadramento, alguns dos factores de pressão que se fizeram sentir desde o início do ano no mercado da pasta mantêm-se, em particular o elevado crescimento da oferta previsto para 2016, 2017 e 2018. No entanto, importa referir alguns factores que poderão ter reflexos positivos no mercado, nomeadamente o eventual atraso de colocação de capacidade de fibra curta e de fibra longa, o alargamento verificado no diferencial de preços entre a pasta de fibra curta e a pasta de fibra longa, a forte actividade do lado das compras de pasta na China e a continuação do fecho de capacidade obsoleta por parte das autoridades chinesas.

No mercado ibérico de tissue, a evolução das tendências macroeconómicas em Portugal e Espanha e os seus impactos ao nível do consumo terão um peso importante para o bom desempenho deste sector nos próximos meses.

No lado do papel, os produtores europeus continuaram a sentir a forte pressão concorrencial proveniente do aumento do nível de importações com origem no mercado asiático. Esta pressão, conjugada com a descida do preço da pasta e as reduções de preços praticados pelos produtores não integrados de papel, acabou por provocar uma baixa generalizada de preços no mercado. A Navigator procedeu também a um ajustamento nos preços dos seus produtos, o que irá ter reflexos essencialmente a partir do 4º trimestre. Neste contexto adverso, o Grupo continua a actuar nas variáveis que estão ao seu alcance, reduzindo custos, diversificando e alargando a sua base de vendas e apostando em diversas campanhas multi-canal para fortalecer as suas marcas de fábrica.

Setúbal, 27 de Outubro de 2016

Conference call e Webcast

Data:

27 de Outubro 2016

Horário:

17:00 - Western European Time – UTC

Dial in: Portugal: +351 308801485 + 69342657#
Espanha +34 917900865
UK: +44 (0) 2031474609



8. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

Demonstração dos Resultados Consolidados Separada

| Valores em Euros | 9 meses 30-09-2016 (não auditado) | 9 meses 30-09-2015 (não auditado) | 3º Trimestre 2016 (não auditado) | 3º Trimestre 2015 (não auditado) |
|---|---|---|--|--|
| Réditos | | | | |
| Vendas | 1.152.396.501 | 1.201.264.438 | 375.754.247 | 408.247.679 |
| Prestações de Serviços | 2.997.235 | 3.053.160 | 1.069.294 | 1.146.295 |
| Outros Rendimentos e Ganhos Operacionais | | | | |
| Ganhos na alienação de activos não correntes | 633.876 | 98.700 | 208.913 | 30.600 |
| Outros proveitos operacionais | 22.408.503 | 15.500.229 | 6.325.017 | 4.442.745 |
| Varição de justo valor nos activos biológicos | 10.579.146 | (2.124.969) | 3.640.900 | (1.783.073) |
| Varição de justo valor nos Investimentos financeiros | | | - | - |
| Gastos e Perdas | | | | |
| Inventários Consumidos e Vendidos | (499.277.864) | (525.685.228) | (157.586.123) | (174.765.051) |
| Varição da Produção | 14.991.558 | 27.740.926 | 12.721.716 | 13.650.713 |
| Materiais e serviços consumidos | (285.838.409) | (311.716.788) | (100.975.415) | (104.943.087) |
| Gastos com o Pessoal | (106.285.595) | (101.048.002) | (31.873.552) | (30.737.620) |
| Outros Gastos e Perdas | (11.096.953) | (13.078.616) | (3.051.561) | (5.788.827) |
| Provisões Líquidas | (2.961.513) | 8.563.351 | (1.563.089) | 2.572.636 |
| Depreciações, amortizações e perdas por Imparidade | (120.518.942) | (94.855.771) | (34.563.415) | (34.014.378) |
| Resultados Operacionais | 178.027.543 | 207.711.430 | 70.106.930 | 78.058.632 |
| Resultados apropriados de associados e emp. conjuntos | - | - | - | - |
| Resultados Financeiros | (16.619.934) | (44.906.875) | (3.157.730) | (27.059.522) |
| Resultados antes de impostos | 161.407.610 | 162.804.556 | 66.949.201 | 50.999.110 |
| Imposto sobre rendimento | (27.142.575) | (21.287.661) | (17.933.185) | (9.938.816) |
| Resultados após imposto | 134.265.035 | 141.516.895 | 49.016.016 | 41.060.294 |
| Interesses Não Controlados | 22.383 | 404.074 | (195.146) | 407.036 |
| Resultado líquido do período | 134.287.418 | 141.920.969 | 48.820.870 | 41.467.330 |



DEMONSTRAÇÃO DA POSIÇÃO FINANCEIRA CONSOLIDADA

| Valores em Euros | 30-09-16 | 30-09-15 | 31-12-2015 |
|--|----------------------|----------------------|----------------------|
| | (não auditado) | | |
| ACTIVO | | | |
| Activos não correntes | | | |
| Goodwill | 377.339.466 | 388.559.447 | 377.339.466 |
| Outros activos intangíveis | 2.207.967 | 4.118.507 | 4.931.507 |
| Activos fixos tangíveis | 1.316.557.524 | 1.315.295.072 | 1.320.799.086 |
| Propriedades Investimento | 426.838 | - | 426.838 |
| Activos biológicos | 127.576.074 | 111.844.454 | 116.996.927 |
| Outros activos financeiros | 260.486 | 229.136 | 229.136 |
| Activos por impostos diferidos | 46.084.156 | 60.881.913 | 50.934.325 |
| | 1.870.452.511 | 1.880.928.528 | 1.871.657.286 |
| Activos correntes | | | |
| Inventários | 241.324.650 | 230.160.946 | 212.554.956 |
| Valores a receber correntes | 210.718.429 | 216.576.714 | 215.370.516 |
| Estado | 63.173.430 | 92.426.109 | 57.642.795 |
| Caixa e Equivalentes de caixa | 51.786.449 | 62.072.980 | 72.657.585 |
| | 567.002.957 | 601.236.749 | 558.225.851 |
| Activo Total | 2.437.455.467 | 2.482.165.277 | 2.429.883.137 |
| CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO | | | |
| Capital e Reservas | | | |
| Capital Social | 717.500.000 | 767.500.000 | 767.500.000 |
| Acções próprias | (1.002.084) | (96.974.466) | (96.974.466) |
| Reservas de justo valor | (9.528.854) | (3.408.448) | (1.869.064) |
| Reserva Legal | 99.709.036 | 91.781.112 | 91.781.112 |
| Reservas de conversão cambial | 385.650 | 2.799.522 | 5.688.140 |
| Resultados Líquidos de Exercícios ante | 211.954.854 | 363.145.382 | 273.081.975 |
| Resultado Líquido do Exercício | 134.287.418 | 141.920.969 | 196.404.220 |
| Dividendos antecipados | - | - | (29.971.019) |
| | 1.153.306.020 | 1.266.764.070 | 1.205.640.898 |
| Interesses Não Controlados | 6.678.702 | 6.836.520 | 8.622.303 |
| | 1.159.984.723 | 1.273.600.590 | 1.214.263.201 |
| Passivos não correntes | | | |
| Passivos por impostos diferidos | 82.049.563 | 105.971.829 | 88.296.253 |
| Obrigações com pensões de reforma | 907.456 | 206.057 | - |
| Provisões | 56.323.191 | 44.717.883 | 59.205.593 |
| Passivos remunerados | 753.314.443 | 590.758.954 | 686.570.753 |
| Outros passivos | 39.256.640 | 58.961.355 | 38.538.726 |
| | 931.851.292 | 800.616.078 | 872.611.325 |
| Passivos correntes | | | |
| Passivos remunerados | 21.896.937 | 58.395.460 | 40.578.590 |
| Valores a pagar correntes | 220.211.774 | 275.557.383 | 225.084.110 |
| Estado | 103.510.741 | 73.995.767 | 77.345.911 |
| | 345.619.452 | 407.948.609 | 343.008.611 |
| Passivo Total | 1.277.470.744 | 1.208.564.688 | 1.215.619.936 |
| Capital Próprio e Passivo Total | 2.437.455.467 | 2.482.165.277 | 2.429.883.137 |

