

A fibra das pessoas

3
—
4



Eucalipto *Eucalyptus globulus*

No património florestal gerido pela Companhia estão identificadas cerca de 800 espécies e subespécies de flora e 241 espécies de fauna.



THE
NAVIGATOR
C O M P A N Y

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

ÍNDICE

- 1. DESEMPENHO DO 3º TRIMESTRE E 9 MESES DE 2021**
- 2. SÍNTESE DOS PRINCIPAIS INDICADORES**
- 3. ANÁLISE DE RESULTADOS**
- 4. DADOS OPERACIONAIS TRIMESTRAIS**
- 5. “FROM FOSSIL TO FOREST”**
- 6. PORTUCEL MOÇAMBIQUE**
- 7. PERSPETIVAS FUTURAS**
- 8. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS**

1. DESEMPENHO DO 3º TRIMESTRE DE 2021 E 9 MESES DE 2021

Depois de um início de 2021 marcado por novas vagas de contágio de Covid-19 e períodos de confinamento, com obrigatoriedade de teletrabalho e frequência escolar remota, assiste-se agora à reabertura progressiva das economias. A par da intensificação do plano de vacinação veio a normalização das atividades letivas e o regresso aos escritórios. Por outro lado, verificamos um desequilíbrio na cadeia global de transportes provocado pela pandemia, que está a afetar de forma transversal a economia. Nesta conjuntura, verificamos uma forte procura de papel, com destaque na Europa, que tem incrementado a carteira de encomendas para níveis historicamente elevados.

Análise do 3º Trimestre 2021 vs. 2º Trimestre 2021 e vs. 3º Trimestre 2020

- O 3º trimestre de 2021 apresenta uma clara melhoria face ao 2º trimestre do ano assim como em relação ao 3º trimestre de 2020;
- Os volumes de vendas de papel situaram-se 4% acima do 2º trimestre 2021 e 13% acima do 3º trimestre de 2020. Os volumes de vendas de pasta evoluíram de forma distinta, condicionados pela menor disponibilidade de pasta para mercado (-26% face ao trimestre anterior e -47% face ao trimestre homólogo) por via da maior integração em papel; os volumes de tissue aumentaram 4% em relação ao trimestre anterior, ficando 6% aquém do trimestre homólogo. De referir que, no 3º trimestre de 2020, registámos um pico de procura provocado pela COVID-19 nos produtos do segmento *At Home (AH)*, tendo sido um dos trimestres mais fortes registados no segmento de Tissue;
- Forte crescimento dos preços da pasta (com o índice de referência na Europa a subir 11% em USD vs. 2ºT2021 e +68% vs. 3ºT2020); o índice de preços do papel na Europa registou uma variação positiva, tanto em comparação com o 3º trimestre de 2020 (+2%), como face ao trimestre anterior (+3%), evidenciando um crescimento desde o início do ano de +7%;
- Volume de negócios de € 405 milhões, cresceu 8% vs. 2º trimestre de 2021 e 16% vs. 2020, com recuperação dos volumes de papel e melhoria dos preços da pasta;
- O EBITDA no trimestre totalizou € 96 milhões (+20% relativamente ao 2º trimestre e +36% em relação ao 3ºT2020), o que se refletiu numa margem EBITDA de 23,6% (+2,2 pp que no 2ºT2021 e +3,4 pp que no 3ºT2020);
- Os resultados líquidos do 3º trimestre de 2021 foram de € 50 milhões e comparam com € 41 milhões obtidos no 2ºT2021 (+22%) e € 31 milhões 3ºT2020 (+60%);
- Forte geração de caixa com um montante de Free Cash Flow de € 61 milhões (vs. € 65 milhões no trimestre anterior e vs. € 56 milhões no 3º trimestre de 2020);
- O endividamento líquido reduziu para € 597 milhões, uma redução de cerca de € 61 milhões comparando com o trimestre anterior, (€ 47 milhões vs. 2020), melhorando o rácio de Net Debt / EBITDA de 2,22 para 1,86.

Análise dos 9 Meses de 2021 vs. 9 Meses de 2020

- Melhoria expressiva das condições de mercado de papel com aumento progressivo dos volumes;
- Paragem de manutenção anual da fábrica de pasta e das máquinas de papel da Figueira da Foz, com impacto no 1º trimestre, e paragem anual de tissue em Aveiro, com impacto no 2º trimestre; no 3º trimestre, paragens das fábricas de pasta de Setúbal e Aveiro; paragem anual da máquina de papel 4 de Setúbal e paragem de manutenção de tissue em Vila Velha de Rodão. De referir que tivemos mais paragens - e mais longas - este

ano, dado que no ano passado a pandemia não permitiu fazer toda a manutenção planeada;

- O volume de vendas de papel totalizou 1 081 mil toneladas (+16%), de pasta 207 mil toneladas (-30%) e de tissue 77,8 mil toneladas (-2%);
- O volume de negócios aumentou 7% para € 1 120 milhões, com o aumento dos volumes de papel a compensar o nível mais baixo de preços. De realçar, no entanto, a evidente recuperação de preços no período, embora a média do período ainda esteja ligeiramente abaixo do preço médio de 2020 (-0,5%);
- A Navigator atingiu um EBITDA de € 246 milhões e um EBITDA/vendas de 22% (vs. € 210 milhões e 20% de margem nos 9M 2020), beneficiando da melhoria dos volumes de papel, melhoria de preços de Pasta e Tissue e contenção de custos de produção;
- Os resultados líquidos acumulados em setembro melhoraram 52% face a 2020 para € 114 milhões;
- O Grupo evidenciou uma forte geração de Free Cash Flow de € 183 milhões, vs. um montante de € 170 milhões no período homólogo;
- Os investimentos nos 9 meses totalizaram € 52 milhões (vs. 70 milhões em 2020), incluindo essencialmente investimentos de manutenção e ambientais;
- Em linha com o seu objetivo de criação de valor sustentável e de contribuir para a redução de utilização dos plásticos através da sua substituição por materiais sustentáveis, a Navigator deu mais um passo importante na sua estratégia de diversificação, entrando numa nova área de negócio e desenvolvendo um conjunto de produtos dirigidos ao segmento de packaging. No próximo dia 1 de novembro será lançada a marca que consolidará esta estratégia de diversificação e aposta na sustentabilidade.

2. SÍNTESE DOS PRINCIPAIS INDICADORES

Milhões de euros	9 M 2021	9 M 2020	Variação ⁽⁶⁾ 9M 21 / 9M 20	
Vendas Totais	1 119,7	1 043,9	7,3%	
EBITDA ⁽¹⁾	246,0	210,5	16,9%	
Resultados Operacionais (EBIT)	156,8	99,6	57,4%	
Resultados Financeiros	- 12,7	- 9,1	40,6%	
Resultado Líquido	114,2	75,2	51,8%	
Cash Flow Exploração	203,5	186,1	17,4	
Cash Flow Livre ⁽²⁾	182,7	170,4	12,2	
Investimentos	51,8	69,7	- 17,9	
Dívida Líquida Remunerada ⁽³⁾	596,9	644,0	- 47,1	
EBITDA/Vendas	22,0%	20,2%	1,8 pp	
ROS	10,2%	7,2%	3,0 pp	
ROCE ⁽⁴⁾	12,5%	7,6%	4,9 pp	
ROE ⁽⁵⁾	14,8%	9,4%	5,3 pp	
Autonomia Financeira	42,0%	41,5%	0,4 pp	
Dívida Líquida Remunerada /EBITDA ^{(6) (7)}	1,86	2,28	-0,42	

Milhões de euros	3ºT 2021	2º T 2021	Variação ⁽⁶⁾ 3ºT 21 / 2ºT 21		3º T 2020	Variação ⁽⁸⁾ 3ºT 21 / 3ºT 20	
Vendas Totais	404,9	373,9	8,3%		348,4	16,2%	
EBITDA ⁽¹⁾	95,5	79,9	19,6%		70,4	35,8%	
Resultados Operacionais (EBIT)	66,1	50,6	30,6%		35,9	84,0%	
Resultados Financeiros	- 2,6	- 0,4	564,0%		- 0,8	229,0%	
Resultado Líquido	49,8	40,9	21,8%		31,2	59,6%	
Cash Flow Exploração	79,3	70,2	9,1		65,7	0,2	
Cash Flow Livre ⁽²⁾	61,2	65,1	- 3,9		56,4	0,1	
Investimentos	19,0	12,7	6,3		21,0	- 0,1	
Dívida Líquida Remunerada ⁽³⁾	596,9	658,1	- 61,2		644,0	- 0,1	
EBITDA/Vendas (%)	23,6%	21,4%	2,2 pp		20,2%	3,4 pp	
ROS	12,3%	10,9%	1,4 pp		9,0%	3,3 pp	
ROCE ⁽⁴⁾	12,1%	12,1%	0,1 pp		8,2%	3,9 pp	
ROE ⁽⁵⁾	19,3%	16,2%	3,1 pp		11,7%	7,6 pp	
Autonomia Financeira	42,0%	40,9%	1,1 pp		41,5%	0,4 pp	
Dívida Líquida Remunerada /EBITDA ^{(6) (7)}	1,86	2,22	-0,36		2,28	-0,42	

1. Resultados operacionais + amortizações + provisões;
2. Variação dívida líquida + dividendos + compra de ações próprias
3. Passivos remunerados – disponibilidades (não inclui o efeito do IFRS 16)
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 9M 2021 de 2,02; Net Debt / EBITDA reexpresso a 30/09/2020:2,47;
8. Variação de valores não arredondados

3. ANÁLISE DE RESULTADOS

3º Trimestre 2021 vs. 2º Trimestre 2021 vs. 3º Trimestre de 2020

O terceiro trimestre apresenta uma clara melhoria face ao segundo trimestre de 2021 e, naturalmente, em relação ao trimestre homólogo de 2020, período durante o qual a atividade do Grupo foi particularmente afetada pela pandemia. O volume de negócios de € 405 milhões cresceu 8% em relação ao 2º trimestre de 2021, e 16% em relação a 2020, devido essencialmente ao aumento de volumes de papel e melhoria dos preços da pasta.

O volume de vendas de papel cresceu 4% em relação ao 2º trimestre de 2021 para 380 mil toneladas, recuperando 13% face ao 3º trimestre de 2020. O índice do preço do papel PIX A4-Copy B subiu 3% entre o 2º e 3º trimestre e 2% em relação ao trimestre homólogo. O desempenho dos preços médios da Navigator esteve bem acima do mercado, tendo subido 9% entre o 2º e 3º trimestre e 13% em relação ao trimestre homólogo. A evolução positiva do preço do papel e o aumento de volumes permitiram um crescimento de vendas de 14% comparando com o 2º trimestre e de 28% em relação ao 3º trimestre 2020.

Os volumes de vendas de pasta evoluíram de forma distinta dada a menor disponibilidade de pasta para mercado (-26% face ao 2º trimestre 2021 e -47% face ao 3º trimestre de 2020) nomeadamente por via das paragens de manutenção e da maior integração em papel UWF e da desmobilização de stocks que ocorreu ao longo de 2020, estando hoje a empresa a trabalhar com stocks mínimos de serviço. O aumento do preço da pasta que se registou em 2021 permitiu mitigar parte do impacto da redução de volumes vendidos, tendo as vendas de pasta registado uma redução de 15% em relação ao 2º trimestre de 2021 e de 7% em relação ao trimestre homólogo.

No tissue, o volume de vendas cresceu 4% face ao trimestre anterior. Os volumes estão ainda assim 6% aquém do trimestre homólogo, tendo em conta a recuperação mais lenta do que o esperado do segmento *Away From Home* e a redução do stock nos consumidores domésticos. A evolução positiva do preço médio de venda do tissue permitiu um desempenho positivo de 9% em relação ao 2º trimestre 2021 e 1% face ao trimestre homólogo.

Neste enquadramento, o EBITDA situou-se em € 96 milhões (+20% vs. 2º trimestre e +36% vs 3º trimestre de 2020) e a margem EBITDA/Vendas melhorou para 23,6%. O Cash Flow Livre gerado no trimestre foi de € 61 milhões (vs. € 65 milhões no trimestre anterior e vs. € 56 milhões no 3º trimestre de 2020). Os resultados líquidos totalizaram € 50 milhões, melhorando significativamente versus o trimestre anterior (+22%) e versus o trimestre homólogo (+60%).

9 meses 2021 vs 9 meses 2020

No período, a Navigator registou um volume de negócios de € 1.120 milhões, tendo as vendas de papel representado cerca de 73% do total (vs. 68% em 2020), as vendas de

pasta 10% (vs. 11%), as vendas de tissue 9% (vs. 10%) e as vendas de energia 8% (vs. 10%). Depois de um primeiro trimestre marcado por novas vagas de contágio de Covid-19 e períodos de confinamento na maior parte dos mercados chave do Grupo, assistimos a uma reabertura progressiva das economias e a uma recuperação na procura de papel. Na sequência da forte subida do preço da pasta, o preço do papel evidenciou forte ajustamento em alta no terceiro trimestre.

Mercado de papel mantém evolução positiva com a procura de UWF na Europa a crescer 6%

A procura global de papéis de impressão e escrita cresceu 4% YTD agosto, tendo o papel UWF registado um crescimento de 5%, uma evolução superior à dos papéis coated (4%) e papéis mecânicos (1%).

Na Europa, a procura de papel UWF durante os primeiros nove meses teve uma evolução ainda mais favorável, crescendo 6%. A quebra estimada das importações europeias, cerca de 30% face ao período homólogo, impulsionou as vendas dos produtores europeus, que cresceram 10% em relação aos 9 meses de 2020. A procura aumentou 5% no 3º trimestre, com as vendas de produtores Europeus na Europa a crescer 8%.

Nos Estados Unidos, estima-se que a procura acumulada de papel UWF nos primeiros nove meses do ano tenha crescido 2% (5% no 3º trimestre); este crescimento é visível de forma expressiva nas restantes regiões mundiais, onde o aumento foi de 6%.

Neste contexto, a Navigator fechou o 3º trimestre com uma carteira de encomendas total de 61 dias e um decréscimo dos seus stocks de papel ao longo dos primeiros 9 meses do ano, tendo terminado o mês de setembro com cerca de 11 dias de stock, nível historicamente baixo. O índice de referência para o papel de escritório na Europa no final de setembro situava-se em 866 € /ton, uma evolução positiva face ao início do ano (806 €/ton), e que evidencia a recuperação de preços. A média dos preços de venda nos primeiros 9 meses esteve ainda ligeiramente abaixo da média do período homólogo (-0,5%), no entanto a evolução compara favoravelmente com a evolução dos preços médios do índice (-2,6%) no período. O Grupo realizou aumentos de preços em todas as regiões ao longo dos nove meses do ano e o seu preço médio de venda registou uma clara melhoria desde o início do ano. De realçar que o preço médio de venda acabou por ser muito penalizado pela evolução das taxas de câmbio nos mercados internacionais, tendo o seu mix de produtos e mercados reflectido a situação pandémica na Europa e uma maior diversificação das suas vendas nos mercados de overseas, com uma forte recuperação de procura e de preços.

Neste enquadramento, as vendas da Navigator reflectem a melhoria da procura de papel registada ao longo do ano, apresentando um aumento de 16% nas quantidades vendidas, para 1.081 mil toneladas, tendo, contudo, o valor das vendas sido condicionado pelo nível de preços, evidenciando assim um crescimento de cerca de 15% no período.

A aposta no segmento de *packaging* continua e a produção e dinâmica de vendas mantêm-se como planeado. As máquinas PM1 e PM3 da fábrica de Setúbal asseguram a oferta em regime de flexibilidade, estando a PM1 já totalmente dedicada a *packaging* (branco e castanho).

Preços da pasta estabilizam em máximos históricos nos 9 meses

Verificou-se no início de 2021 uma subida rápida e significativa dos preços de referência do mercado da pasta, primeiro na China e posteriormente na Europa. O índice de referência de pasta hardwood na Europa – PIX BHKP em euros apresentava no final de setembro um

aumento de 77% em relação ao início do ano, para 979 Euros/ton, com uma variação de cerca de 36% nos preços médios dos 9 meses 2021 vs. 9 meses 2020. O índice de referência na China para a pasta hardwood registou um aumento de 20% entre o princípio do ano e o final de setembro, para 600 USD/ton, tendo atingido um pico de 780 USD/ton em maio. Desde a segunda metade do 2º trimestre os preços da pasta na China têm corrigido no sentido da descida; no entanto, o preço Europeu manteve tendência crescente.

Esta melhoria dos preços da pasta na Europa foi sustentada por um conjunto de factores, entre os quais podemos destacar o processo de vacinação e desconfinamento, com a consequente melhoria das condições económicas e, por outro lado, o aumento generalizado do preço das *commodities*. Por outro lado, os custos logísticos têm inviabilizado a exportação de papel da Ásia (em particular da China) para a Europa e para o Norte de África. A conjugação destes efeitos teve impactos positivos no sector, entre os quais a elevada procura de embalagem e de especialidades (e de papéis de impressão e escrita a partir do segundo trimestre).

Simultaneamente, sentiram-se restrições do lado da oferta de pasta devido a paragens de produção, planeadas e não planeadas, com paragens de manutenção mais longas do que o habitual em resultado das maiores restrições devidas à pandemia. A conversão de alguma capacidade de pasta de fibra curta para pasta solúvel, assim como as limitações logísticas actuais, condicionaram também o montante de pasta hardwood disponível no mercado europeu.

A Navigator iniciou o ano de 2021 com um nível de stocks de pasta relativamente baixo, o que, conjugado com a paragem de manutenção ocorrida no final do primeiro trimestre no centro fabril da Figueira da Foz e no 3º trimestre nos centros fabris de Setúbal e Aveiro, maior integração em papel, restringiu a quantidade de pasta disponível para venda no período. As vendas situaram-se assim em 207 mil toneladas, 30% abaixo dos 9 meses de 2020, período durante o qual o Grupo beneficiou de uma maior quantidade de pasta disponível para venda em resultado de menor integração em papel, face às paragens de algumas máquinas devido à pandemia e à desmobilização de stock. A recuperação de preços de pasta verificada desde o início do ano permitiu mitigar o decréscimo de volumes e o valor das vendas no período situou-se cerca de 4% abaixo dos 9 meses de 2020.

Negócio de tissue mantém o bom desempenho registado em 2020

O mercado de tissue sofreu os impactos das restrições à mobilidade que se registaram novamente no início do ano, especialmente no segmento Away from Home, com o atraso na reabertura das economias, e consequente reflexo no canal Horeca e no regresso ao trabalho presencial. No segmento At Home registou-se algum “destocking de despensa” por parte das famílias, sobretudo quando comparado com igual período do ano passado. Com a evolução dos programas de vacinação e a melhoria das perspectivas para o retorno a alguma normalidade, espera-se uma retoma paulatina no segmento Away from Home, embora mais lenta do que inicialmente antecipado.

A subida acentuada do preço da pasta ao longo do ano, atualmente no pico de crescimento (1.140 USD/ton para o BHKP na Europa) coloca uma grande pressão na margem dos produtores de tissue, tendo um número alargado anunciado aumentos de preço.

Neste contexto, as vendas da Navigator mantiveram o bom desempenho registado em 2020 e situaram-se em 77,8 mil toneladas, ligeiramente abaixo do ano anterior (-2%). O preço médio de venda situou-se ligeiramente acima do ano anterior +1%, com uma evolução positiva do preço de venda dos produtos acabados. Assim, as vendas em valor ficaram em linha com 2020, com decréscimo de 1%.

Produção de Energia de 467 Gwh no terceiro trimestre

Nos primeiros nove meses de 2021, a venda de energia elétrica totalizou € 96 milhões, o que representa uma redução de 12% face ao período homólogo. A redução decorre essencialmente de maior autoconsumo em Setúbal, em virtude de uma avaria num transformador, que desde o início do ano impede a compra de energia externa.

Contenção de custos permite registar EBITDA de € 246 milhões e uma margem de EBITDA/Vendas de 22%

Ao longo dos nove meses destaca-se uma evolução positiva dos custos de produção de cerca de 13 milhões de euros, essencialmente por melhorias de eficiência ao nível dos consumos específicos. Não obstante a evolução positiva verificada, antecipa-se uma forte pressão dos custos no 4º trimestre, que se espera que se prolongue em 2022.

Embora desde o início do ano a evolução dos custos variáveis de produção tenha sido positiva, verifica-se um agravamento recente, em várias *commodities*, sobretudo em reflexo do aumento de custos logísticos, da energia e do CO2. Na Energia, destaca-se o aumento dos preços da energia elétrica e do gás natural decorrente do volume exposto a mercado. De referir que o efeito do aumento de custos de energia foi mitigado pela política de cobertura de risco com contratação a taxa fixa para grande parte das compras de 2021, bem como pela redução de consumo de gás natural devido à nova caldeira de biomassa na Figueira da Foz.

Destaca-se também o agravamento significativo dos custos de logística que apresentam uma evolução negativa de 18 milhões de euros, com particular incidência no 3º trimestre, no seguimento dos atuais constrangimentos logísticos que estão a afetar de forma transversal a economia. Apesar do momento difícil que se vive, quer ao nível de preços, quer ao nível da disponibilidade de meios, a Navigator conseguiu manter a sua atividade a 100% e operar sem qualquer disrupção de fornecimento a montante e a jusante.

Persistiram também os esforços de contenção de custos fixos iniciados em 2020, com uma redução nos custos de funcionamento de € 3 milhões em relação aos nove meses de 2020, tendo os custos com pessoal e manutenção registado uma evolução inversa, como antecipado, aumentando 16% e 8% respectivamente. Os custos fixos totais acabaram por situar-se 7% acima dos custos fixos do período homólogo. Reiteramos o compromisso de trabalhar para manter o ritmo de redução dos custos fixos alcançado de 2019 para 2020, com exclusão da rubrica de custos de Pessoal, também em 2021.

Neste enquadramento, o EBITDA nos 9 meses atingiu € 246 milhões, valor que compara com € 210 milhões no período homólogo (+16,9%). A margem EBITDA / Vendas foi de 22,0% e compara com uma margem de 20,2% YoY. De realçar o impacto negativo líquido da taxa de câmbio no EBITDA de cerca de € 20 milhões, com um EUR/USD médio nos nove meses de 2021 de 1,20 vs. 1,12 nos 9 meses de 2020.

Custos Financeiros com agravamento de € 3,7 milhões devido a efeitos não recorrentes

Os resultados financeiros situaram-se em € 12,7 milhões (vs. € 9,0 milhões), um agravamento de € 3,7 milhões, resultante essencialmente da variação negativa dos resultados de operações de cobertura (€ - 1,7 milhões), da variação negativa (€ -1,5 milhões) face a um valor elevado em 2020 dos juros resultantes dos valores denominados em dólares ainda a receber pela venda do negócio de *pellets* em 2018, e do cancelamento de um swap de taxas de juro associado a um empréstimo obrigacionista reembolsado em Dezembro de 2020 (€ -1,5 milhões). Em sentido contrário, de realçar a variação positiva de € 0,6 milhões nos juros obtidos com aplicações financeiras, que no período foram ligeiramente positivos face a valores muito negativos obtidos no período homólogo. Os custos das operações de financiamento tiveram também uma evolução positiva (€ 0,4 milhões) devido à diminuição da dívida média face ao período homólogo, não obstante um pequeno agravamento do custo médio resultante do menor peso de dívida de curto prazo, que em 2020 ganhou uma expressão significativa devido à liquidez obtida para fazer face à pandemia.

Assim, os resultados antes de impostos situaram-se em € 144,0 milhões (vs. € 90,5 milhões em 2020), tendo o valor de encargos com IRC no exercício sido de € 29,8 milhões. Os resultados líquidos do período totalizaram € 114,2 milhões, registando um aumento de 52% vs. o período homólogo.

Forte geração de cash-flow livre de € 183 milhões

A geração de Free Cash Flow prosseguiu em ritmo vigoroso (€61 milhões no 3º Trimestre), acompanhando a evolução favorável do desempenho operacional do Grupo, em particular no que diz respeito a vendas e preços. O foco sistemático na gestão do fundo de maneiço continua a ser um elemento complementar relevante para melhorar a regularidade dos fluxos financeiros.

Verificou-se, ao longo do ano, a manutenção do valor investido em fundo de maneiço em níveis reduzidos, num contexto em que se verifica uma subida moderada dos níveis de stocks, acompanhando a retoma progressiva dos níveis de atividade, sobretudo dos stocks de pasta, que apesar de se manterem com volumes historicamente baixos, aumentaram em 2021 cerca de 16 mil toneladas face ao nível insustentável atingido em final de 2020. Neste contexto, a nossa política de gestão de fornecedores, articulada com a disponibilização de soluções de suporte à liquidez dos nossos parceiros, contribuiu ativamente para o nível de geração de cash evidenciado.

Nos últimos 12 meses (set-20 a set-21), a Navigator gerou o muito expressivo valor de cash flow livre de cerca de € 246 milhões.

Redução do endividamento líquido para € 597 milhões

O endividamento líquido registou uma redução relevante face ao final de 2020 e ao período homólogo, tendo a Navigator procedido ao pagamento de € 100 milhões de dividendos verificado no 1º semestre. Suportado pela melhoria da performance operacional, o rácio Net Debt/EBITDA, de 1,86 X, exhibe uma trajetória descendente, o que consolida o perfil de robustez financeira exibido pelo Grupo ao longo dos últimos anos e cumpre um objetivo estrutural assumido no âmbito da política de financiamento do Grupo.

Recorda-se o reembolso total das operações de financiamento de curto prazo realizadas no 1º semestre de 2020, no âmbito do processo de salvaguarda de liquidez então

implementado. Regista-se, por outro lado, uma extensão da vida média da dívida do Grupo, após um processo de reestruturação – concluído em agosto de 2021 - que permitiu um alongamento dos prazos de reembolso e, simultaneamente, uma redução dos respetivos custos.

Em 5 de agosto de 2021, a Navigator emitiu um empréstimo obrigacionista no valor de € 100 milhões com maturidade de cinco anos, por contrapartida do reembolso antecipado de um financiamento no mesmo montante, que tinha a sua maturidade em 2023. Esta operação – a que se agregou um swap para taxa fixa – determinou a extensão da vida média da dívida do Grupo, bem como a redução do custo de financiamento da Empresa, além de representar um compromisso de alinhamento com objetivos de sustentabilidade.

As condições do empréstimo estão indexadas a dois indicadores ESG já presentes na Agenda de Sustentabilidade da Empresa e, por sua vez, alinhados com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas. O primeiro indicador define metas de redução de emissões de CO2 e enquadra-se no Roteiro para a Neutralidade Carbónica da Companhia, no qual a Companhia assume o compromisso de ser neutra em carbono nos seus complexos industriais até ao ano 2035. O segundo indicador define metas para o aumento da percentagem de madeira certificada adquirida no mercado nacional. A certificação de madeira é uma das vias mais direta e especificamente associáveis a objetivos de sustentabilidade na nossa área de negócios e é a melhor garantia da adoção de processos conducentes a uma gestão florestal sustentável.

Capex de € 51,8 milhões (vs € 69,7 milhões YoY)

O valor de investimento nos 9 meses de 2021 cifrou-se em € 51,8 milhões (que compara com € 69,7 milhões nos 9 meses de 2020). Este montante inclui maioritariamente investimentos direcionados para a manutenção da capacidade produtiva e melhoria de eficiências. Inclui ainda € 9,4 milhões de investimento na área ambiental, dos quais se destacam as ultimas componentes do investimento na nova caldeira de biomassa na Figueira da Foz (5,7M€) e a nova linha de evaporação em Aveiro (1,7M€) e cerca de € 3,5 milhões de outros projectos, onde se inclui a nova pilha de aparas de Aveiro e as centrais fotovoltaicas da Figueira da Foz (concluída) e de Setúbal (em construção). A execução do plano de investimento durante os 9 meses de 2021 foi condicionada pelas restrições relacionadas com a pandemia. Recorde-se que em 2020, face à incerteza criada pela pandemia, a Navigator executou, para além da caldeira de biomassa, apenas os projetos fundamentais para a manutenção da capacidade produtiva do grupo, tendo adiado todos os outros. Com melhor visibilidade sobre o futuro, no 1º trimestre de 2021, foi retomada a execução do plano de Capex, mas que na prática atrasou cerca de 1 trimestre, razão pela qual a execução em 2021 está abaixo da média dos últimos anos.

4. DADOS OPERACIONAIS TRIMESTRAIS

Pasta

	3ºT2020	4ºT2020	1ºT 2021	2ºT 2021	3ºT 2021	YoY	QoQ
Produção de BEKP	337,6	363,9	337,1	380,2	356,2	5,5%	-6,3%
FOEX – BHKP Euros/ton	583	570	650	853	967	66,1%	13,5%
FOEX – BHKP USD/ton	680	680	782	1028	1140	67,6%	10,9%

Papel

	3ºT2020	4ºT2020	1ºT 2021	2º T 2021	3ºT 2021	YoY	QoQ
Produção de UWF	333,4	353,9	330,0	370,0	374,0	12,2%	1,1%
FOEX – A4-BCopy Euros/ton	828	809	809	819	843	1,9%	2,9%

Tissue

	3ºT2020	4ºT2020	1ºT 2021	2º T 2021	3ºT 2021	YoY	QoQ
Produção de bobines	29,0	27,7	29,4	28,6	25,2	-13,1%	-11,9%
Produção de produto acabado	19,2	18,8	21,2	20,5	19,1	-0,5%	-6,8%

Energia

	3ºT2020	4ºT2020	1ºT 2021	2º T 2021	3ºT 2021	YoY	QoQ
Produção (GWh)	509,0	528,6	479,2	501,9	467	-8,2%	-6,9%

5. “FROM FOSSIL TO FOREST” - nova linha de negócio de produtos de packaging confirma o papel da Navigator na criação de soluções sustentáveis, recicláveis e biodegradáveis

A Navigator vai lançar uma nova linha de negócio de produtos de *packaging*, através da nova marca *gKraft*, com o objetivo de contribuir para acelerar a transição do uso do plástico para a utilização do papel, assumindo assim, e uma vez mais, o seu compromisso com a sustentabilidade e com a preservação do ambiente. O lançamento da marca é oficializado na próxima segunda-feira, dia 1 de novembro, data em que entra em vigor a legislação portuguesa que proíbe os plásticos de utilização única.

Com base no conceito “*From Fossil to Forest*”, que reflete a estratégia da Empresa alinhada com o seu “propósito” de criação de valor sustentável para os seus acionistas e para a sociedade como um todo, a Navigator vem, assim, reforçar a sua posição no combate às alterações climáticas através da oferta de soluções sustentáveis e amigas do ambiente. Deste modo, e com o lançamento da linha *gKraft*, a Empresa dá um passo em frente no sentido de disponibilizar alternativas de embalagem que apoiem outras organizações a cumprir os seus objetivos ambientais. As novas soluções de embalagem são adaptadas às necessidades específicas do mercado de *packaging*, com especial incidência nos segmentos industrial e retalho, nomeadamente, alimentar, restauração, farmacêutico, vestuário e cosmética.

A Navigator contribui assim, com os seus produtos, para a transição de uma economia linear e fóssil, baseada em recursos finitos, hostil para o planeta, e por isso sem futuro, para uma bio-economia circular sustentável, baseada em produtos florestais renováveis, recicláveis e biodegradáveis, favorável para a natureza e neutra para o clima.

No desenvolvimento da nova linha *gKraft*, foi levado a cabo um vasto programa de investigação, desenvolvimento e inovação, liderado pelo RAIZ – Instituto de Investigação da Floresta do Papel, em que se tirou partido da especificidade da estrutura molecular e morfologia das fibras de *Eucalyptus globulus* para o desenvolvimento de materiais papeleiros resistentes e sustentáveis, alternativos ao plástico de uso único. O projeto está a gerar um novo portefólio de patentes, uma das quais já submetida para publicação.

De destacar, ainda, que a nova marca disponibiliza um selo de qualidade que poderá ser aplicado por todos os produtores que usarem o papel gKraft como matéria-prima, reforçando assim o seu compromisso na contribuição para um mundo melhor e permitindo, ao mesmo tempo, que as diferentes entidades parceiras fiquem elegíveis para futuras iniciativas da marca. Esse selo acaba, assim, por ser a garantia que a embalagem utiliza o papel e os benefícios associados ao mesmo.

Uma vez que o negócio do *packaging* tem uma gama de produtos muito abrangente, a Navigator pretende, nesta fase, disponibilizar soluções para os segmentos de *flexible packaging (MF papers)*, papel para sacos e *kraftliner* para a produção de caixas de cartão canelado e, assim, alargar a sua oferta nesta área durante 2022.

6. A PORTUCEL MOÇAMBIQUE realizou a primeira exportação de madeira

A Portucel Moçambique realizou no 3º trimestre a primeira exportação de madeira produzida em Moçambique, nas suas plantações em Manica, de um navio com 32 mil metros cúbicos sólidos sem casca, do porto da Beira, em Moçambique, para o porto de Aveiro, tendo como destino o nosso Centro Fabril da Figueira da Foz.

Esta primeira exportação da Portucel Moçambique marca o início do ciclo de colheita e exportação de madeira realizada na província de Manica, que prevê um total de cinco navios, três dos quais este ano, dois em 2022. Esta primeira exportação foi precedida de uma primeira operação de colheita e de transporte e é essencial para testar e compreender melhor os processos administrativos, legais, de licenciamento e fiscais, tendo em vista criar as condições para, posteriormente, aumentar a escala e avançar para operações de maior valor acrescentado.

7. PERSPECTIVAS FUTURAS

À medida que a economia recupera e o plano de vacinação é implementado, é expectável que as condições do sector de pasta, papel e tissue se mantenham globalmente positivas.

No negócio do papel a retoma económica esperada, conjugada com a melhoria do equilíbrio entre a oferta e a procura nos Estados Unidos e na Europa, na sequência da saída de capacidades e conversões já anunciadas, permitem boas perspetivas para o fecho de 2021. A entrada de encomendas e a carteira da indústria muito elevada em setembro, os volumes de importação baixos, pressionados pelos custos dos fretes, e um nível equilibrado de stocks no pipeline, consolidam essa visão positiva do mercado. No entanto, para além do preço da pasta e dos fretes, também os custos com os químicos e a energia estão a pressionar fortemente as margens dos produtores de papel europeus, o que tem motivado novos anúncios de aumento de preços.

A atual conjuntura de grande volatilidade e aumento de custos, nomeadamente de energia, *commodities*, embalagem e logística, obrigou a Navigator a aumentar preços durante o período, tendo o último anúncio, comunicado este mês, incluído uma sobretaxa extraordinária de 50€ por tonelada, para todos os produtos e marcas em todos os mercados, para expedições a partir de 1 de novembro, nos próximos meses. A aplicação e o valor desta sobretaxa serão revistos regularmente com base na evolução das condições de mercado. Os atuais preços são válidos até ao final do ano.

No mercado da pasta, o arrefecimento da procura na China e o aumento da oferta está a provocar uma queda de preços na China, já observada com significado no terceiro trimestre e que pode eventualmente continuar, ainda que a ritmo significativamente mais baixo,

durante o quarto trimestre. Na Europa os preços deverão manter-se suportados pela recuperação económica pós pandemia, pelo bom nível de procura e pela continuidade das dificuldades logísticas na exportação da América Latina para a Europa.

No tissue, o aumento do preço da pasta e de outros factores de produção, está a provocar uma enorme pressão nas margens dos produtores e os anúncios de aumentos de preço têm-se intensificado, tendo-se verificado, até ao momento, mais lento do que seria necessário para a proteção das margens. A Empresa está a desenvolver um conjunto de iniciativas de redução de custos que lhe permitirá minimizar o impacto nas suas margens.

A Portucel Moçambique enviou uma segunda exportação de madeira produzida em Moçambique, nas suas plantações em Manica, que chegou no mês de outubro ao porto de Setúbal e está prevista uma terceira exportação até ao final do ano.

A Navigator continuará a atuar na gestão dos seus custos fixos e variáveis de forma transversal, desenvolvendo o seu plano de investimentos e diversificação e os seus projectos de sustentabilidade.

Lisboa, 28 de outubro de 2021

Conference Call e Webcast

Data: 3 de novembro de 2021

Horário: 17:00 (Western European Time)

Dial-in para os participantes:

Portugal: +351 308 806 432

Espanha: 919 01 16 44

Reino Unido: 020 3936 2999

Estados Unidos: 1 646 664 1960

Todas as outras localizações: +44 20 3936 2999

8. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

The Navigator Company, S.A.
Demonstração dos Resultados Consolidados
30 de setembro de 2021 e 2020

Valores em Euros	9 meses 30-09-2021	9 meses 30-09-2020
Réditos	1.119.683.196	1.043.947.377
Outros rendimentos e ganhos operacionais	23.770.793	31.819.271
Variação de Justo valor nos ativos biológicos	(6.353.852)	(3.619.972)
Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(449.564.880)	(420.975.784)
Variação da produção	11.322.299	(28.172.449)
Fornecimentos e serviços externos	(313.526.432)	(297.658.110)
Gastos com o pessoal	(109.299.163)	(94.355.851)
Outros gastos e perdas operacionais	(30.032.065)	(20.531.412)
Provisões líquidas	144.318	475.594
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade em ativos não financeiros	(89.367.807)	(111.339.690)
Resultado operacional	156.776.407	99.588.974
Rendimentos e ganhos financeiros	7.166.720	6 198 622
Gastos e perdas financeiras	(19.907.263)	(15 261 474)
Resultado financeiros	(12.740.543)	(9.062.852)
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos	-	-
Resultado antes de impostos	144.035.863	90.526.122
Imposto sobre o rendimento	(29.781.060)	(15 264 189)
Resultado líquido do período	114.254.803	75.261.933
Atribuível aos detentores do capital da Navigator	114.244.355	75.249.680
Atribuível a interesses que não controlam	10.448	12.253

The Navigator Company, S.A.
Demonstração da Posição Financeira Consolidada
em 30 de setembro de 2021 e 2020

Valores em Euros	30/09/2021	31/12/2020
ATIVO		
Ativos não correntes		
Goodwill	377.339.466	377.339.466
Ativos intangíveis	21.220.125	11.912.684
Ativos fixos tangíveis	1.148.323.317	1.183.949.592
Ativos sob direito de uso	50.346.940	51.827.000
Ativos biológicos	142.230.600	148.584.452
Propriedades de investimento	93.001	94.236
Valores a receber não correntes	16.074.420	34.696.105
Ativos por impostos diferidos	29.021.555	30.629.217
	1.784.649.423	1.839.032.752
Ativos correntes		
Inventários	191.184.853	176.735.137
Valores a receber correntes	258.035.554	231.772.282
Imposto sobre o rendimento	1.579.845	3.482.762
Caixa e equivalentes de caixa	243.071.648	302.399.831
	693.871.900	714.390.012
Ativo total	2.478.521.323	2.553.422.764
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO		
Capital e reservas		
Capital social	500.000.000	500.000.000
Ações próprias	-	(20.189.264)
Reserva de conversão cambial	(22.062.047)	(20.881.569)
Reserva de justo valor	(7.027.098)	(6.641.368)
Reserva legais	100.000.000	100.000.000
Outras reservas	121.836.100	266.443.646
Resultados transitados	230.811.737	97.981.342
Resultado líquido do período	114.244.355	109.213.720
Capital Próprio atribuível aos detentores do capital da Navigator	1.037.803.047	1.025.926.507
Interesses que não controlam	291.325	275.182
Total do Capital Próprio	1.038.094.372	1.026.201.689
Passivos não correntes		
Financiamentos obtidos	789.620.229	690.878.427
Passivos de locação	46.770.649	47.473.102
Responsabilidades por benefícios definidos	9.851.454	12.562.465
Passivos por impostos diferidos	88.335.533	85.962.014
Provisões	23.520.407	23.409.335
Valores a pagar não correntes	33.997.294	30.234.237
	992.095.566	890.519.580
Passivos correntes		
Financiamentos obtidos	50.357.148	291.532.356
Passivos de locação	5.390.673	5.607.817
Valores a pagar correntes	347.125.748	303.649.690
Imposto sobre o rendimento	45.457.815	35.911.632
	448.331.384	636.701.495
Passivo total	1.440.426.950	1.527.221.075
Capital Próprio e Passivo total	2.478.521.322	2.553.422.764