

'22

**Divulgação
dos Resultados**
1º Semestre

2 / 4

UMA BIOINDÚSTRIA NO LADO CERTO DO FUTURO



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



ÍNDICE

- 1. DESEMPENHO DO 2º TRIMESTRE / 1º SEMESTRE DE 2022**
- 2. SÍNTESE DOS PRINCIPAIS INDICADORES**
- 3. ANÁLISE DE RESULTADOS**
- 4. DADOS OPERACIONAIS**
- 5. NAVIGATOR E P2X EUROPE - ACORDO DE PRINCÍPIO PARA PRODUÇÃO DE COMBUSTÍVEL VERDE PARA A AVIAÇÃO**
- 6. PERSPETIVAS FUTURAS**
- 7. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS**

1. DESEMPENHO DO 2º TRIMESTRE DE 2022 E 1º SEMESTRE DE 2022

A primeira metade do ano de 2022 fica marcada pela invasão russa da Ucrânia. A rápida mudança do quadro macroeconómico e geopolítico europeu decorrente aumentou a incerteza e insegurança em termos globais. Assistimos assim a um agravamento generalizado dos custos da energia, da logística e das matérias-primas, custos que já se encontravam em níveis historicamente altos no início do ano.

Neste enquadramento, a Navigator atuou rapidamente, aumentando a produtividade dos seus ativos industriais e potenciando a eficiência no consumo de matérias-primas e subsidiárias, moderou o aumento dos custos variáveis via contenção dos consumos específicos, nomeadamente na produção de pasta, e continuou o esforço de contenção de custos fixos, que tiveram um acréscimo muito moderado. A valorização do dólar neste período penalizou as importações, mas refletiu-se também nos preços médios, com impacto positivo nos resultados da Companhia.

Importa realçar a grande agilidade e conhecimento de negócio de todas as equipas da Navigator, que com sucesso anteciparam o forte aumento de custos, pelo que, através de uma política responsável de ajustamento de preços e uma estratégia de diferenciação eficaz, alicerçada no reforço das vendas de produtos premium e de marcas próprias de prestígio e reputação internacional, conseguiram compensar de forma decisiva o aumento de custos verificado.

Estes fatores diferenciadores da Navigator suportam o bom desempenho da Companhia neste contexto de mercado de forte incerteza.

Análise do 2º Trimestre 2022 vs. 1º Trimestre 2022 e vs. 2º Trimestre 2021

- A dinâmica do mercado de papel no 2º trimestre foi condicionada pelo prolongar da guerra na Europa e conseqüente aumento de incerteza e receios de disrupção nas várias cadeias de abastecimento a montante e a jusante da nossa atividade;
- Por outro lado, no 2º trimestre ainda se sentiram os efeitos da greve que se prolongou durante os primeiros quatro meses do ano no Norte da Europa, com impacto em todos os papéis de impressão e escrita, e na limitação da oferta disponível de pasta para mercado. Adicionalmente, mantiveram-se os constrangimentos logísticos, que já se faziam sentir desde há mais de um ano, bem como prosseguiu o encerramento e conversão expressiva de capacidade, nomeadamente em concorrentes escandinavos. Estes fatores condicionaram significativamente o volume da oferta disponível na Europa e permitiram uma evolução favorável dos preços internacionais;
- O 2º trimestre foi novamente marcado por um forte crescimento dos preços da pasta com o índice de referência a aumentar 22% em USD e 38% em Euros em relação ao preço médio do 2º trimestre de 2021 e a aumentar 9% em USD e 15% em Euros em relação ao 1º trimestre de 2022;
- Condicionado pelo índice de preços da pasta, pelo aumento generalizado do custo da energia, logística e matérias-primas, e ainda por um balanço-oferta procura muito desequilibrado, o índice de preços do papel na Europa registou também um forte crescimento no 2º trimestre de 2022, tanto em comparação com o preço médio do 2º trimestre de 2021 (+46%), como face ao preço médio do trimestre anterior (+15%);
- O volume de vendas de papel no trimestre foi de 407 mil toneladas, um aumento de perto de 25% face ao 1º trimestre e 12% face ao 2º trimestre de 2021. De referir que no 1º

trimestre o volume de vendas foi mais contido, pela necessidade de reposição de stocks e por dificuldades logísticas;

- O volume de vendas de pasta foi de 72 mil toneladas, ficando 7% abaixo do 1º trimestre e 2% abaixo do 2º trimestre de 2021, dada também a necessidade de reposição de stocks de pasta e maior integração em papel;
- O volume de vendas de Tissue foi de cerca de 25 mil toneladas, diminuindo 4% em relação ao trimestre anterior e 1% face ao trimestre homólogo;
- O volume de produção aumentou significativamente face ao período homólogo, no segmento de pasta 7%, no segmento de papel 10%, e 3% no segmento de energia, o que potenciou aumentos de eficiência no uso de algumas matérias-primas;
- Nova emissão de financiamento sustentável, no montante de € 150 milhões e maturidade em 2028, ao abrigo de *Sustainability-Linked Bonds Framework*. Em simultâneo, foi reembolsado antecipadamente um financiamento no mesmo montante, com maturidade em 2023. As condições da nova emissão estão indexadas a três indicadores ESG já presentes na Agenda de Sustentabilidade da Empresa e, por sua vez, alinhados com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas.
- A Navigator e a empresa alemã P2X Europe celebraram um acordo de princípio para a criação de uma *joint venture* – a P2X Portugal – para desenvolver uma unidade industrial de última geração para produzir, em larga escala, combustíveis não fósseis para o setor da aviação, também conhecidos como e-SAFs (e-Sustainable Aviation Fuels) – jet-fuel (querosene) sintético, neutro em carbono, produzido a partir de hidrogénio verde e CO2 biogénico.

Análise do 1º Semestre 2022 vs. 1º Semestre 2021

- O volume de negócios totalizou € 1.142 milhões, impulsionado pela evolução favorável de preços, um crescimento de 60% face ao período homólogo; saliente-se que 94% das vendas de UWF foram efetuadas em mercado externo; não obstante, as vendas no mercado nacional aumentaram em cerca de 13% em resposta à escassez de papel que se fez sentir no país ao longo de todo o semestre;
- A Empresa atingiu um EBITDA de € 345 milhões e uma margem sobre vendas de 30% (+ 9 p.p. face ao período homólogo), beneficiando do esforço de melhoria de eficiência e consumos, e evolução muito favorável dos preços de venda estabelecidos nos mercados internacionais;
- Os resultados líquidos do semestre totalizaram € 161,9 milhões comparando com €64,4 milhões registados no 1º semestre de 2021;
- O endividamento líquido registou uma redução relevante face ao final de 2021, apesar do pagamento de € 100 milhões de dividendos verificado no 1º semestre, melhorando o rácio de Net Debt / EBITDA para 0,95x;

2. SÍNTESE DOS PRINCIPAIS INDICADORES

Milhões de euros	1º Semestre 2022	1º Semestre 2021	Variação ⁽⁸⁾ 1ºS 22/1ºS 21
Vendas Totais	1.142,1	714,7	59,8%
EBITDA ⁽¹⁾	344,6	150,5	129,0%
Resultados Operacionais (EBIT)	272,9	90,7	201,0%
Resultados Financeiros	-45,1	-10,1	-345,1%
Resultado Líquido	161,9	64,4	151,3%
Cash Flow Exploração	233,5	124,2	109,3
Cash Flow Livre ⁽²⁾	174,2	121,5	52,7
Investimentos	34,3	32,8	1,5
Dívida Líquida Remunerada ⁽³⁾	520,6	658,1	- 137,4
EBITDA/Vendas	30,2%	21,1%	9,1 pp
ROS	14,2%	9,0%	5,2 pp
ROCE ⁽⁴⁾	32,1%	10,8%	21,3 pp
ROE ⁽⁵⁾	28,3%	12,8%	15,6 pp
Autonomia Financeira	44,2%	40,9%	3,3 pp
Dívida Líquida Remunerada /EBITDA ^{(6) (7)}	0,95	2,22	-1,28

Milhões de euros	2º T 2022	1º T 2022	Variação ⁽⁸⁾ 2ºT 22/1ºT 22	2ºT 2021	Variação ⁽⁸⁾ 2ºT 22/2ºT 21
Vendas Totais	649,8	492,2	32,0%	373,9	73,8%
EBITDA ⁽¹⁾	223,0	121,6	83,4%	79,9	179,1%
Resultados Operacionais (EBIT)	183,6	89,4	105,4%	50,6	262,7%
Resultados Financeiros	- 40,4	- 4,7	758,3%	- 0,4	10135,5%
Resultado Líquido	111,3	50,6	119,9%	40,9	172,0%
Cash Flow Exploração	150,7	82,8	67,9	70,2	80,5
Cash Flow Livre ⁽²⁾	97,3	77,0	20,3	65,1	32,2
Investimentos	19,6	14,7	4,9	12,7	6,9
Dívida Líquida Remunerada ⁽³⁾	520,6	517,9	2,7	658,1	- 137,4
EBITDA/Vendas (%)	34,3%	24,7%	9,6 pp	21,4%	12,9 pp
ROS	17,1%	10,3%	6,8 pp	10,9%	6,2 pp
ROCE ⁽⁴⁾	43,2%	22,1%	21,1 pp	12,1%	31,1 pp
ROE ⁽⁵⁾	39,0%	19,1%	19,9 pp	16,2%	22,8 pp
Autonomia Financeira	44,2%	40,6%	3,5 pp	40,9%	3,3 pp
Dívida Líquida Remunerada /EBITDA ^{(6) (7)}	0,95	1,28	-0,33	2,22	-0,95

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 a 30/06/2022 de 1,44; Net Debt / EBITDA reexpresso a 30/06/2021: 2,40;
8. Variação de valores não arredondados

3. ANÁLISE DE RESULTADOS

No primeiro semestre de 2022, a The Navigator Company registou um volume de negócios de € 1.142 milhões, tendo as vendas de papel representado cerca de 71% do volume de negócios (vs. 70%), as vendas de pasta 10% (vs. 11%), as vendas de tissue 8% (vs. 10%) e as vendas de energia 11% (vs. 9%).

Preços da pasta em máximos históricos

O índice de referência de pasta de fibra curta (*hardwood*) na Europa – PIX BHPK em euros – apresentava no final de junho um aumento de 25% em relação ao início do ano, para 1.260 €/t, com uma variação de cerca de 47% nos preços médios do 1º semestre 2022 vs. 1º semestre 2021. De referir também que o aumento do preço da pasta foi mais expressivo em euros do que em dólares dada a apreciação vincada do dólar face ao euro ao longo do semestre. O índice de referência na China para a pasta *hardwood* registou um aumento de 46% entre o princípio do ano e o final de junho, para 842 USD/t, valor historicamente elevado, em linha com os máximos registados em 2010.

O setor da Pasta está a viver um momento único a nível global com os preços a atingir valores sem precedentes em todo o Mundo. O desequilíbrio muito forte, ainda que temporário, entre Procura e Oferta no mercado da Pasta continua a impulsionar o nível de preços.

Diferentes fatores estão a contribuir para o desequilíbrio atual: no Norte da Europa, a greve que se prolongou durante os primeiros quatro meses do ano retirou mais de meio milhão de toneladas de pasta ao mercado, com impacto ainda no 2º trimestre; a concentração de paragens de manutenção anuais globais no 1º semestre; atraso no arranque de novos investimentos em pasta na LatAm; a invasão da Ucrânia pela Rússia e consequente embargo das importações de madeira providas deste país diminuiu drasticamente a disponibilidade de madeira de bétula no Norte da Europa (estima-se que afete cerca de 1 milhão de toneladas de produção anual deste tipo de pasta); a interrupção de abastecimento de químicos necessários ao fabrico de pasta e a quebra de serviços logísticos criaram constrangimentos operacionais à produção de pasta de mercado na Rússia, restringindo o fornecimento ao mercado chinês, o seu principal destino. No final do semestre os níveis de stocks de pasta encontram-se equilibrados ou baixos ao longo da cadeia de valor. Os produtores de papel mundiais mantêm stocks equilibrados e em linha com o histórico enquanto os compradores/utilizadores de pasta na Europa se debatem com níveis baixos de stocks, inferiores ao período homólogo.

Por outro lado, os constrangimentos logísticos penalizaram também a oferta disponível de pasta no mercado, tendo provocado aumentos relevantes no tempo de trânsito e numerosos atrasos nas entregas por falta de meios e congestionamentos dos portos.

A Navigator iniciou o ano de 2022 com um nível de stocks de pasta relativamente baixo, o que, a par com uma significativa maior integração em papel, restringiu a quantidade de pasta disponível para venda no período. As vendas situaram-se assim em 150 mil toneladas, o que reflete uma redução de 1,6% face ao período homólogo. A subida de preços de pasta verificada nos últimos 12 meses permitiu compensar o decréscimo de volumes face ao período homólogo com o volume de negócios a refletir uma variação positiva de 45%.

Dinâmica do mercado de papel condicionada pela redução da capacidade na Europa e Estados Unidos e pela redução da oferta disponível nos mercados do Médio Oriente e África

A procura global de papéis de impressão e escrita diminuiu 1,4% (YTD maio), tendo o papel UWF registado uma quebra de 0,5% e os papéis coated um crescimento de 1,6%; já os papéis com fibra obtida por via mecânica registaram uma queda de 7,4%.

Nos Estados Unidos verificou-se, contrariamente ao que tem sido habitual, um crescimento na procura de papel UWF nos primeiros 5 meses de 2022 de 3% e nas restantes regiões mundiais uma ligeira queda de 0,2% (YTD maio).

Na Europa, a procura aparente de papel UWF durante o semestre teve uma evolução negativa de 5,8%. Esta quebra na procura aparente resulta do modelo de cálculo (baseado em entregas dos produtores), reflete uma procura latente não satisfeita, que se traduziu em reduções de stocks na cadeia ao longo dos primeiros meses do ano e de aumentos expressivos nas carteiras de encomendas dos produtores.

A indústria dos papéis de impressão e escrita vive assim, a nível global, um momento único.

O receio de aumento expressivo da redução da procura de papéis UWF pós-pandemia veio acelerar decisões de fecho e reconversão de fábricas na Europa e EUA, as quais, associadas às dificuldades logísticas, reduziram de forma significativa a oferta, particularmente nestas regiões.

No entanto, a procura pós-pandemia revelou-se mais sólida do que o esperado, pelo que as fábricas que não foram afetadas por essas decisões se encontram a laborar a plena capacidade e com carteiras de encomendas historicamente elevadas.

De facto, na Europa assistimos a uma redução muito expressiva de capacidade (-12% YoY, sobretudo no seguimento do fecho de uma fábrica na Escandinávia no final do 3ºT 2021 e da conversão para packaging de uma fábrica em França no 1º trimestre), a que acresceu a greve no Norte da Europa, que se prolongou até abril e cujo impacto ainda se fez sentir no 2º trimestre. Acresce a restrição do volume de importação, que registou níveis abaixo do normal, em resultado das atuais dificuldades logísticas.

Estas dificuldades logísticas que se fazem sentir desde há cerca de um ano, muito em resultado da pandemia, têm impactado a indústria, pela redução do número de navios e de contentores, congestionamento nos portos, falta de motoristas e dessincronização entre modais logísticos. Mais recentemente, o aumento dos combustíveis fez disparar os custos logísticos para níveis historicamente altos, aumentou os prazos de entrega, e reduziu de forma expressiva a oferta de meios. Como consequência, os fluxos intercontinentais de papel reduziram-se de forma expressiva – o que se sentiu com particular acuidade na Europa, EUA, América Latina, Norte de África e Médio Oriente.

Consequentemente, durante o primeiro semestre verificou-se uma escassez de oferta papelera na Europa, que não foi exclusiva ao papel UWF. A maioria dos papéis gráficos, alvo de reduções relevantes de capacidade nos últimos 3 anos e também em resultado da greve supramencionada, experienciou igualmente uma situação de sub-oferta no primeiro semestre. Este desequilíbrio, a par com o aumento significativo de custos de produção (transversal à fibra, químicos, energia, materiais de embalagem) e logística (via aumento de custos e escassez de meios), contribuiu para que se verificasse um aumento generalizado de preços dos vários papéis.

Em 2022 verificou-se um aumento das taxas de utilização da capacidade produtiva em relação a 2021. Na Europa, isto aconteceu em praticamente todas as grades de papel e nos EUA verificou-se de forma generalizada. No caso específico dos papéis finos não revestidos, as taxas de utilização no primeiro semestre superaram os 90%, quer na Europa, quer nos EUA.

O índice de referência para o papel de escritório na Europa no final de junho situava-se em 1.237 € /t, uma evolução positiva face ao início do ano (976 €/t). De realçar mais uma vez o esforço da Navigator na implementação de uma política de preços responsável que permitisse, contudo, proteger margens, antecipando os impactos do aumento continuado de custos.

Neste enquadramento, a Navigator mantém uma carteira de encomendas historicamente alta, reflexo da forte quebra de oferta disponível nas principais regiões onde opera. Na Europa, poderá haver espaço para novas reduções de capacidade no seguimento de decisões

estratégicas e/ou devido a problemas de rentabilidade dado o forte aumento de custos variáveis que tem assolado o setor.

As vendas de UWF da Navigator totalizaram 734 mil toneladas no semestre, um aumento de 4,8% face ao período homólogo, denotando um esforço significativo da Companhia em servir as necessidades crescentes dos seus clientes, num enquadramento de constrangimentos da oferta disponível e marcado por graves restrições logísticas. O valor das vendas foi impulsionado pela subida generalizada de preços a nível internacional, que a Navigator acompanhou, evidenciando assim um crescimento de cerca de 61% face ao período homólogo. De referir que 94% das vendas de UWF foram efetuadas em mercado externo. O mercado interno, embora representando apenas 6%, registou um crescimento em relação ao período homólogo, dada a forte escassez que se tem feito sentir, mas no qual a subida de preços foi propositadamente mais contida. Foi também possível ao longo do 1º semestre enriquecer o mix de produtos da Navigator, atingindo níveis máximos de vendas de produtos premium e marcas de fábrica.

Na sequência do aumento do influxo de encomendas, a par de restrições de oferta, assim como dos expressivos aumentos dos fretes marítimos, o aumento de preços, face ao período homólogo, verificado em mercados fora da Europa foi cerca de dois terços superior ao dos mercados europeus. Por outro lado, na Península Ibérica, os preços subiram muito menos do que no resto da Europa, sendo hoje Portugal um dos países do Mundo com mais baixo preço de papel.

From Fossil to Forest – aposta na sustentabilidade e inovação através do packaging

A aposta no segmento de packaging continua a consolidar-se 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 e complementaridade de produtos a nível das gamas de gramagem disponibilizadas por cada uma delas.

A PM1 está já totalmente dedicada a produtos packaging (branco e castanho), mas não perdeu a capacidade de fazer papel UWF sempre e quando necessário. No primeiro semestre foram atingidas vendas de € 51 milhões para o setor de embalagem, aproximadamente a faturação de todo o ano de 2021, servindo indústrias transformadoras de sacos, embalagens flexíveis e cartão canelado, neste último sobretudo em nichos de maior valor acrescentado (por exemplo, as caixas para uso na área alimentar, ou embalagens, nas quais a impressão e a certificação de garantia de contacto alimentar, que a fibra reciclada não proporciona, são valorizados).

As vendas refletem também as condições atuais favoráveis da procura, a grande aceitação dos produtos da Navigator e o esforço de desenvolvimento da base de clientes e de produtos inovadores, dedicados a aplicações e nichos de maior valor acrescentado.

De destacar que a iniciativa From Fossil to Forest – Produtos de Embalagem Sustentáveis para Substituição do Plástico Fóssil, liderada pela Navigator Paper Setúbal, foi uma das Agendas Verdes aprovadas pela Comissão de Coordenação das Agendas (CCA) do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), apresentadas no âmbito da Componente 5 – Capitalização e Inovação Empresarial.

Centrados na substituição do plástico de uso único de origem fóssil por produtos de base renovável, biodegradáveis, recicláveis e neutros em carbono, os projetos contemplados nesta Agenda incluem desde a inovadora pasta castanha de alto rendimento (HYKEP) feita à base de eucalipto *Globulus*, até a soluções inovadoras de embalagem, designadamente com

propriedades barreira a oxigénio, líquidos e gorduras, que potenciem a sua utilização nas mais exigentes aplicações na área alimentar. Com base nestas barreiras funcionais, está também prevista a produção de celulose moldada para a substituição de plásticos de uso único e o desenvolvimento de materiais compósitos.

Permitindo a diminuição do uso e da incineração de plástico de origem fóssil, um dos efeitos positivos desta substituição é desde logo a redução de emissões de carbono, contribuindo para os objetivos de descarbonização do País.

No total, a Agenda From Fossil to Forest deverá resultar na geração de 17 novos produtos de elevado valor acrescentado. Além de valorizar a floresta portuguesa, este novo portefólio contribuirá decisivamente para o reforço da capacidade nacional nas áreas da Investigação, Desenvolvimento e Inovação (I&D&I), gerando ainda efeitos positivos na balança comercial.

Outra das importantes valências desta Agenda é a criação e valorização de emprego especializado, prevendo 102 novos postos de trabalho, dos quais 49 altamente qualificados.

Ao incluir 27 parceiros nacionais, entre os quais 16 empresas, o consórcio estabelecido para esta iniciativa promove um efeito económico multiplicador e tem ainda o mérito de disseminar conhecimento, designadamente através do envolvimento de 11 Entidades Não Empresariais do Sistema de Investigação e Inovação (ENESII).

Negócio de tissue mantém o bom desempenho

A subida acentuada ao longo do semestre dos vários fatores de custos (energia, logística e commodities, em particular do preço dos químicos, e da pasta), colocou uma grande pressão na margem dos produtores de tissue, tendo um número alargado anunciado aumentos de preço. Neste contexto adverso, a Navigator acompanhou a subida de preços praticada no setor, mitigando os efeitos da inflação de custos. Não obstante os aumentos de preços, a margem do negócio de Tissue sofreu uma redução quando comparada com o período homólogo.

De referir que, para além de uma política de preços responsável, a Navigator continua a adotar, também nesta sua área de atividade, uma gestão prudente dos seus custos variáveis e fixos para contrabalançar os impactos negativos do aumento de custos.

O volume de vendas de tissue atingiu cerca de 51 mil toneladas, uma redução de perto de 2% face ao período homólogo. A quebra homóloga deve-se essencialmente à desaceleração da venda de bobines para transformadores não integrados, tendo o produto acabado registado um crescimento de 3%. Este crescimento foi sustentado sobretudo no segmento Consumer, com o crescimento das exportações, mas também no segmento Away from Home, com a progressiva retoma do turismo a dinamizar o canal Horeca. A evolução de preços impulsionou o valor das vendas, evidenciando assim um crescimento de cerca de 29% face ao primeiro semestre de 2021.

O trabalho realizado no desenvolvimento de negócio com produtos inovadores intensificou-se através da promoção da venda em novos clientes de produtos como o Amoos Air Sense™ - a primeira gama de papel higiénico com perfume de longa duração ou o Amoos Naturally Soft™, produto com a cor natural da madeira e livre de químicos branqueadores.

De destacar que o papel produzido pela Navigator é sustentável, ambientalmente responsável e biodegradável, obtido a partir de um recurso natural renovável, plantado especificamente para este fim e feito com fibra virgem de eucalipto certificada de acordo com o FSC® (Forest Stewardship Council) e pelo PEFC™ (Programme for the Endorsement of Forest Certification schemes), reconhecimento de que a gestão dos espaços florestais é feita de forma responsável

do ponto de vista ambiental, económico e social, e obedecendo a critérios rigorosos e internacionalmente reconhecidos.

Produção de Energia Elétrica de 900 GWh no primeiro semestre

As centrais de cogeração renováveis do grupo estão desde janeiro do corrente ano a vender a eletricidade produzida a preços de mercado, em detrimento da tarifa de venda regulada, nos termos da alínea b) do n.º 1 do artigo 4.º -B do Decreto-Lei n.º 23/2010, de 25 de março, na sua redação atual.

No primeiro semestre de 2022, a venda de energia elétrica de todos os ativos de energia do grupo totalizou aproximadamente € 132 milhões o que representa um aumento de 105% face ao período homólogo. A contribuir para o aumento significativo destes resultados está o facto do preço spot do mercado ibérico de eletricidade (OMIE), que serve de referência à venda, ter registado um valor médio elevado no semestre, aproximadamente 206 €/MWh. A venda a preços de mercado permitiu compensar em parte a subida de preços de compra de energia elétrica na componente não fixada para o período, as compras de gás natural, fuel e biomassa.

Destaque ainda para o bom desempenho das duas centrais termoelétricas a biomassa do grupo, cuja venda totalizou no semestre cerca de € 11,4 milhões, o que representa um aumento de 15% face ao período homólogo.

4. DADOS OPERACIONAIS

		1º S 2021	1º S 2022	1ºS 21/ 1ºS 22
Pasta	Produção de BEKP	717,3	768,7	7,2%
	FOEX – BHKP Euros/ton	752	1.105	47,1%
	FOEX – BHKP USD/ton	905	1.205	33,2%
Papel		1º S 2021	1º S 2022	1ºS 21/ 1ºS 22
	Produção de UWF	742,8	813,7	9,5%
	FOEX – A4-Bcopy Euros/ton	814	1.117	37,2%
Tissue		1º S 2021	1º S 2022	1ºS 21/ 1ºS 22
	Produção de bobines	58,0	57,4	-1,0%
Energia		1º S 2021	1º S 2022	1ºS 21/ 1ºS 22
	Produção (GWh)*	872,9	900,0	3,1%

* produção líquida

EBITDA: Foco na eficiência das operações e evolução favorável de preços compensam o forte aumento de custos e permitem registar EBITDA de € 345 milhões

Ao longo do semestre verificou-se um aumento de mais de 30% dos custos de produção quando comparados com o período homólogo, penalizados essencialmente pelo aumento de custo da madeira, por via do mix de abastecimento, e também pelo aumento do custo das fibras externas, da energia e dos químicos. De realçar que, embora com uma maior percentagem de madeira extra-ibérica, o esforço e conhecimento das equipas industriais permitiu manter o consumo específico ao nível do período homólogo.

Verificou-se também um agravamento significativo dos custos de logística, com um aumento de perto de 50% face ao período homólogo; os constrangimentos logísticos mantêm-se e estão a afetar de forma transversal a economia.

O aumento de custos com pessoal em € 19 milhões resulta em boa medida do bom desempenho da Navigator neste semestre, o que permitirá elevar a distribuição de prémios aos colaboradores para, em média, dois salários extra e reforçar o programa de rejuvenescimento para perto de 50 colaboradores. Os custos fixos totais acabaram por situar-se 20% acima dos custos fixos do período homólogo, valor essencialmente explicado pela rubrica de custos com pessoal, pela referida razão, e pelo aumento de custos de funcionamento inerentes ao aumento de atividade pós-pandemia.

De destacar o sucesso do processo negocial, fruto do trabalho conjunto entre as Organizações Sindicais representativas dos trabalhadores do segmento de pasta e papel ao serviço da empresa e os elementos representativos da Administração da Navigator, que culminou num acordo histórico por um período de dois anos, que assegurará a paz social na Companhia, até ao final de 2023, reforçando a meritocracia e consequentemente a componente variável dos salários, com a introdução em 2022 de um prémio de produtividade que poderá ascender a um salário extra, complementar ao bónus anual.

Neste enquadramento, os esforços de aumento de produtividade e eficiência, bem como a conjuntura internacional favorável de evolução de preços, compensaram o forte aumento do custo dos fatores de produção e permitiram atingir um EBITDA de € 345 milhões no semestre. A margem EBITDA / Vendas foi de 30% (+9,1 p.p. face ao período homólogo). De realçar o impacto positivo líquido da taxa de câmbio no EBITDA, de cerca de € 26 milhões, com um EUR/USD médio do semestre de 1,09 que compara com 1,21 do período homólogo.

Custos não recorrentes impactam resultados financeiros em € 34 milhões,

Os resultados financeiros situaram-se em € -45,1 milhões (vs. € -10,1 milhões), um agravamento de perto de € 35 milhões, essencialmente explicado pelos impactos não recorrentes, nomeadamente € 30,4 milhões relativos a diferenças de câmbio acumuladas desfavoráveis diretamente associadas ao reembolso do empréstimo (suprimentos) de longo prazo concedido à subsidiária Portucel Moçambique. Sem os impactos não recorrentes, os resultados financeiros seriam de € 11,1 milhões de euros.

Verificou-se no período uma melhoria ao nível dos custos das operações de financiamento (€ 0,8 milhões) nas suas várias componentes (juros suportados, comissões de empréstimos e instrumentos de cobertura taxa de juro) em resultado da forte redução do volume de dívida remunerada face ao período homólogo, e também uma melhoria nos resultados cambiais e outros derivados financeiros (€ 1 milhão). Por outro lado, verificou-se uma variação negativa nos juros compensatórios (€ 1,8 milhões), provenientes de decisões favoráveis de tribunais fiscais observadas em 2021.

Geração de Cash Flow Livre no 1º semestre de € 174 milhões

A geração de cash flow livre, €174 milhões, reflete as circunstâncias muito favoráveis de desempenho operacional, em particular no que se refere a vendas e preços.

Verificou-se um aumento moderado do valor investido em fundo de maneo, decorrente do incremento do volume de negócios: os valores dos acréscimos de inventários e de clientes estão em linha com o movimento de forte expansão da atividade. A tendência de aumento do fundo de maneo foi, ainda assim, contida pela prossecução de uma política de gestão de fornecedores que vai favorecendo a geração de liquidez. Na implementação desta política, foi reforçada a preocupação de garantir a disponibilização de soluções de suporte à liquidez dos nossos parceiros.

Distribuição de € 100 milhões de dividendos e redução do endividamento líquido para € 521 milhões

O endividamento líquido registou uma redução relevante face ao final de 2021, apesar do pagamento de € 100 milhões de dividendos verificado no 1º semestre. Suportado pela melhoria da performance operacional, o rácio Net Debt/EBITDA, de 0,95, exhibe uma trajetória descendente, o que consolida o perfil de robustez financeira exibido pelo Grupo ao longo dos últimos anos.

No final de junho a Navigator emitiu um empréstimo obrigacionista no valor de € 150 milhões com maturidade em 2028, ao abrigo *Sustainability-Linked Bonds Framework*. Em simultâneo, reembolsou antecipadamente um financiamento no mesmo montante, válido até 2023. Esta operação contribuiu para a extensão da vida média da dívida do Grupo, bem como para a redução do custo de financiamento da Empresa, além de ter condições ajustadas ao cumprimento de compromissos de sustentabilidade. Com esta operação de financiamento, concluímos o semestre com perto de 40% do total de endividamento emitido com cariz sustentável.

As condições do empréstimo estão indexadas a três 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 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.

O terceiro indicador define metas para o aumento de consumo de energia de fontes renováveis. O plano de descarbonização dos complexos industriais da Companhia passa, também, pela eliminação gradual do consumo de energia de origem fóssil. Para além de contribuir para a mitigação das mudanças climáticas, tem um impacto positivo devido à utilização da biomassa para produção de energia – valorizando este recurso e promovendo a proteção das florestas, e a geração de energia elétrica, através de fontes renováveis, que posteriormente é injetada

na rede nacional. Neste contexto, a Navigator assumiu o compromisso de aumentar o nível de utilização de energia de fontes renováveis no seu mix energético.

Capex de € 34,3 milhões (vs € 32,8 milhões YoY)

No 1º semestre o montante total de investimentos ascendeu a € 34,3 milhões, dos quais € 11,7 milhões referentes a investimentos classificados como Ambiente, o que representa perto de 34% do investimento total do período.

Este montante inclui maioritariamente investimentos direcionados para a manutenção da capacidade produtiva, modernização dos equipamentos e melhoria de eficiência. Inclui ainda projetos estruturais e ambientais e de descarbonização, alguns já iniciados em 2020, como são os casos do Novo Parque de Madeiras na Figueira, da Nova Linha de Evaporação em Aveiro e da Substituição das Caldeiras a Fuel-Óleo em Setúbal.

O compromisso da Navigator com a inovação e com o desenvolvimento de projetos que potenciem a resiliência, a transição climática e a transição digital, coloca a empresa numa posição privilegiada para investimentos no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR). A Navigator apresentou várias candidaturas enquadráveis na sua estratégia. Como anteriormente referido, a iniciativa From Fossil to Forest – Produtos de Embalagem Sustentáveis para Substituição do Plástico Fóssil foi uma das Agendas Verdes aprovadas no âmbito do PRR.

A Navigator integrou ainda outras três candidaturas aprovadas no âmbito da componente C5 do PRR, lideradas por entidades terceiras. O investimento global da Companhia ascende a mais de 100 milhões de euros, dos quais perto de € 93 milhões de euros são respeitantes à Agenda From Fossil to Forest, com um horizonte temporal até 2025.

O reduzido nível de endividamento que a Navigator regista atualmente permite-lhe considerar estratégias de crescimento, estando a Companhia atenta a oportunidades através de investimento e/ou parcerias para o desenvolvimento do seu negócio, nomeadamente oportunidades de eliminação de estrangulamentos de produção nos seus negócios tradicionais, bem como de crescimento nos segmentos de tissue, packaging e energia.

5. NAVIGATOR E P2X EUROPE FECHAM ACORDO DE PRINCÍPIO PARA PRODUÇÃO DE COMBUSTÍVEL VERDE PARA A AVIAÇÃO

A Navigator e a empresa alemã P2X Europe celebraram um acordo de princípio para a criação de uma *joint venture* – a P2X Portugal – para desenvolver uma unidade industrial de última geração para produzir, em larga escala, combustíveis não fósseis para o setor da aviação, também conhecidos como e-SAFs (e-Sustainable Aviation Fuels) – jet-fuel (querosene) sintético, neutro em carbono, produzido a partir de hidrogénio verde e CO2 biogénico.

Este projeto tira partido da elevada competitividade de Portugal na produção de energia renovável (solar e eólica) e do CO2 biogénico gerado pelas biorrefinarias da Navigator que utilizam como recurso as florestas sustentáveis. Em conjunto, estes são os dois elementos críticos para o sucesso da produção à escala industrial de jet-fuels sintéticos net-zero (neutros em carbono), com vista à descarbonização da indústria da aviação.

A *joint venture* reúne por um lado o vasto know-how da P2X Europe, precursora no desenvolvimento de projetos PtL (Power-to-Liquids) a nível internacional e *trader* experiente

em combustíveis líquidos, e por outro lado a vasta experiência industrial da Navigator na gestão de biorrefinarias e florestas sustentáveis.

A instalação da P2X Portugal no complexo industrial da Navigator na Figueira da Foz marca um passo fundamental para Portugal e para a Europa no caminho para a construção de um ecossistema totalmente integrado de produção de combustíveis verdes.

A *joint venture* P2X Portugal reúne empresas líderes em tecnologia e engenharia e integra toda a cadeia de valor do processo, composto por captura de carbono de até 280.000 toneladas de CO₂ biogénico e várias centenas de megawatts de nova energia renovável. O projeto visa atingir uma capacidade total de produção de eFuel (eSAF) de 80.000 toneladas em ano cruzeiro, assim que totalmente desenvolvido, permitindo reduzir as emissões anuais de carbono em até 280.000 toneladas.

Para as duas primeiras fases de desenvolvimento, o investimento do projeto totalizará cerca de € 550-600 milhões na instalação de produção de H₂ verde, na infraestrutura e processo de captura de CO₂ biogénico, e na capacidade de produção de 40.000 toneladas por ano de crude e combustível sintético.

O Governo português concedeu ao projeto PtL da P2X Portugal o estatuto de Projeto de Interesse Nacional (PIN), o que atesta a sua força, maturidade e qualidade global.

Sujeito ao cumprimento de condições precedentes e à decisão final de investimento prevista para ocorrer até meados de 2023, o Projeto tem programado iniciar a operação comercial já no primeiro semestre de 2026.

As condições precedentes exigidas para uma Decisão Final de Investimento positiva incluem, entre outras, (i) disponibilidade de energia renovável a preços competitivos (tipicamente eólica e solar), (ii) adequado enquadramento regulatório para a produção de Hidrogénio Verde, a definir no *EU Delegated Act* atualmente em discussão em Bruxelas, (iii) acordos de *off-take* satisfatórios com companhias aéreas de referência, e (iv) obtenção de incentivos adequados ao investimento proporcionados pela União Europeia e pelo Governo Português. A *joint venture* está em processo de obtenção de autorização das autoridades *anti-trust* da UE.

6. PERSPETIVAS FUTURAS

A presente conjuntura de incerteza geopolítica e macroeconómica, marcada pela continuação da guerra na Ucrânia e pelas sanções comerciais à Rússia, faz com que permaneça no mercado uma complexidade muito acrescida das operações industriais e logísticas.

A forte pressão inflacionista e a rápida subida de taxas de juro poderão também resultar numa desaceleração económica global e, conseqüentemente, provocar efeitos adversos transversais à indústria, incluindo, inevitavelmente o setor.

Eventuais riscos de fornecimento de energia, bem como as descontinuidades no abastecimento de matérias-primas e subsidiárias ou nos meios logísticos, deverão continuar a pressionar as margens, particularmente dos produtores de papel não-integrados, bem como a dificultar o normal funcionamento das operações industriais e de transporte europeias.

O nível de preços historicamente alto, aliado à sazonalidade de verão, poderá ainda ter um impacto negativo na procura de papel. Por outro lado, existe o risco de o atual nível de preços do papel na Europa, conjugado com uma eventual diminuição do custo logístico, tornar atrativa a importação de papel, nomeadamente proveniente de players asiáticos ou americanos, com

consequente pressão nos preços de papel na Europa. Regista-se, no entanto, que a indústria europeia inicia o 2º semestre com uma carteira de encomendas em nível historicamente elevado e num contexto de relativa indisponibilidade de papel.

Por outro lado, o enquadramento atual de mercado poderá levar a novas reduções de capacidade na Europa, no seguimento de decisões estratégicas e/ou devido a problemas de rentabilidade, de forma a fazer frente ao acentuado aumento de custos variáveis.

A evolução de custos continua a ser uma das principais preocupações da Navigator. Mantém-se o foco na proteção das margens de papel e de tissue, com a prudência necessária de modo a procurar repercutir os custos pelos canais de venda, sem comprometer a capacidade de aquisição por parte dos consumidores. É um balanceamento sensível, a que a Navigator está permanentemente atenta.

A Navigator continua focada na eficiência das suas operações, atuando na gestão dos seus custos fixos e variáveis de forma transversal, bem como no aumento da produtividade e em assegurar a sustentabilidade das operações.

O Grupo mantém também um plano ambicioso de diversificação e de desenvolvimento de produtos, nomeadamente pelo segmento de Packaging, quer pelo alargamento de gamas em termos de gramagens, quer pela inovação e desenvolvimento de novas soluções de embalagem sustentáveis, para substituição de produtos de base fóssil/plástico. No âmbito do projeto gKraft, já em 2022 foram submetidas mais duas patentes, que refletem o esforço de inovação para o aumento de eficiência e foco na qualidade do papel, nomeadamente na resistência e impressão.

Os tempos são de enorme exigência, mas, uma vez mais, manifestamos a firme convicção de que a Navigator continuará a ultrapassar as dificuldades e incertezas que são comuns a todas as empresas e atividades, mobilizando, como sempre tem feito, as energias e competências que lhe são reconhecidas.

Lisboa, 21 de julho de 2022

Conference Call e Webcast

Data: 26 de julho de 2022

Horário: 16:00 (Western European Time)

Dial-in para os participantes:

Portugal: +351 308 806 432

Espanha:(local) 919 01 16 44

Reino Unido (local): 020 3936 2999

Estados Unidos:(local) 1 646 664 1960

Todas as outras localizações: +44 20 3936 2999

7. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

The Navigator Company, S.A.
Demonstração dos Resultados Consolidados
30 de junho de 2022 e 2021

Valores em Euros	6 meses 30-06-2022	6 meses 30-06-2021
Réditos	1.142.066.869	714.734.217
Outros rendimentos e ganhos operacionais	23.330.032	16.912.865
Varição de Justo valor nos ativos biológicos	(7.621.133)	(5.047.422)
Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(443.207.487)	(292.530.789)
Varição da produção	53.741.697	3.776.126
Fornecimentos e serviços externos	(294.057.731)	(194.329.574)
Gastos com o pessoal	(92.554.995)	(73.239.439)
Outros gastos e perdas operacionais	(37.118.080)	(19.807.247)
Provisões líquidas	3.150.614	(259.909)
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade em ativos não financeiros	(74.780.473)	(59.532.348)
Resultado operacional	272.949.312	90.676.480
Rendimentos e ganhos financeiros	-	4.581.948
Gastos e perdas financeiras	(45.058.790)	(14.704.395)
Resultados financeiros	(45.058.790)	(10.122.447)
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos	-	-
Resultado antes de impostos	227.890.522	80.554.033
Imposto sobre o rendimento	(66.009.875)	(16.132.463)
Resultado líquido do período	161.880.647	64.421.570
Atribuível aos detentores do capital da Navigator	161.886.240	64.417.118
Atribuível a interesses que não controlam	(5.593)	4.452

The Navigator Company, S.A.
Demonstração da Posição Financeira Consolidada
em 30 de junho de 2022 e 31 de dezembro de 2021

Valores em Euros	30/06/2022	31/12/2021
ATIVO		
Ativos não correntes		
Goodwill	377,339,466	377,339,466
Ativos intangíveis	44,251,097	24,752,529
Ativos fixos tangíveis	1,106,033,417	1,145,244,507
Ativos sob direito de uso	52,645,253	51,192,959
Ativos biológicos	139,702,928	147,324,061
Propriedades de investimento	91,766	92,589
Valores a receber não correntes	9,996,955	8,604,547
Ativos por impostos diferidos	26,011,349	28,037,408
	1,756,072,231	1,782,588,066
Ativos correntes		
Inventários	254,411,124	186,550,658
Valores a receber correntes	481,291,882	317,882,760
Imposto sobre o rendimento	1,181,682	1,118,815
Caixa e equivalentes de caixa	215,011,722	239,171,252
	951,896,410	744,723,485
Ativo total	2,707,968,641	2,527,311,551
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO		
Capital e reservas		
Capital social	500,000,000	500,000,000
Ações próprias	-	-
Reserva de conversão cambial	8,234,990	(24,346,001)
Reserva de justo valor	1,126,830	(5,604,076)
Reserva legais	100,000,000	100,000,000
Outras reservas	121,836,100	121,836,100
Resultados transitados	245,815,292	231,525,876
Resultado líquido do período	161,886,240	171,411,455
Dividendos antecipados	-	(49,996,170)
Capital Próprio atribuível aos detentores do capital da Navigator	1,138,899,452	1,044,827,184
Interesses que não controlam	281,631	286,896
Total do Capital Próprio	1,139,181,083	1,045,114,080
Passivos não correntes		
Financiamentos obtidos	670,422,781	714,625,892
Passivos de locação	49,570,266	47,417,092
Responsabilidades por benefícios definidos	10,578,791	5,674,918
Passivos por impostos diferidos	90,567,386	92,528,775
Provisões	23,635,997	26,752,081
Valores a pagar não correntes	40,508,563	37,014,427
	885,283,784	924,013,185
Passivos correntes		
Financiamentos obtidos	65,075,397	119,318,157
Passivos de locação	5,745,257	5,823,833
Valores a pagar correntes	509,778,347	393,161,894
Imposto sobre o rendimento	102,904,773	39,880,402
	683,503,774	558,184,286
Passivo total	1,568,787,558	1,482,197,471
Capital Próprio e Passivo total	2,707,968,641	2,527,311,551