



VALORIZAR FAZ PARTE DE NÓS

2023

DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS
1º TRIMESTRE



1 / 4

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 Mítrena, Freguesia do Sado, Setúbal



ÍNDICE

1. DESEMPENHO DO 1º TRIMESTRE DE 2023

2. SÍNTESE DOS PRINCIPAIS INDICADORES

3. ANÁLISE DE RESULTADOS

4. PERSPETIVAS FUTURAS

5. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS



1. DESEMPENHO DO 1º TRIMESTRE DE 2023

Em 2022 o setor atravessou um momento único, com diversos fatores a contribuírem simultaneamente para uma escassez de oferta papelreira na Europa, sobretudo na primeira metade do ano. A inevitável correção dessa conjuntura anormal condicionou fortemente a situação do sector no primeiro trimestre do corrente ano.

Após um ano de escassez de oferta no mercado, levando a um volume anormal de encomendas, o primeiro trimestre de 2023 foi marcado pela acumulação de um elevado volume de stocks em toda a cadeia de distribuição, que condicionou significativamente a procura em todos os segmentos de papel, à exceção do segmento de tissue. O processo de destocking, que já se vem a verificar desde o segundo semestre de 2022, está a demorar mais tempo do que o antecipado. A completa regularização dependerá da normalização das cadeias de fornecimento, de um maior ou menor abrandamento económico e da perceção de mercado em relação à evolução do nível de preços.

Neste contexto, a Navigator, produtor integrado de Floresta, Pasta, Papel, Tissue, Packaging e Energia, conseguiu com sucesso ajustar-se às condições de mercado, proteger margens e apresentar os melhores resultados de sempre, para um primeiro trimestre, bem como prosseguir a sua estratégia de investimento, crescimento e diversificação de negócio.

Análise do 1º Trimestre (vs 4º T 2022 e vs 1ºT 2022)

- A Navigator registou um volume de negócios de € 501 milhões (-22% vs. 4º trimestre de 2022; +2% vs. 1º trimestre 2022);
- O EBITDA atingiu € 131 milhões (-29% vs 4º trimestre; +8% vs 1º trimestre de 2022), refletido numa margem EBITDA de 26% (-2,6 pp vs trimestre anterior; +1,4 pp vs 1º trimestre de 2022);
- Os resultados líquidos ascenderam a € 72 milhões (-41% vs 4º trimestre; +42% vs 1º trimestre 2022);
- O volume de vendas de papel registou uma quebra de 16% face ao período homólogo, num enquadramento em que persiste um elevado volume de stocks ao longo de toda a cadeia de distribuição e um forte abrandamento económico. No entanto, os preços mantêm-se em níveis historicamente altos, o que a par com o enriquecimento do mix de produtos, permitiu compensar o decréscimo de volumes, face ao período homólogo;
- O segmento de Packaging foi o segmento onde mais rapidamente se sentiu o forte abrandamento da procura. No entanto, apesar do contexto desfavorável, este novo segmento continua a revelar aspetos positivos, como o reconhecimento da qualidade dos nossos produtos e da marca gKraft, contando com uma base de clientes ativos superior a 230 (+45% face ao período homólogo);
- O volume de vendas de pasta aumentou 75% face ao trimestre anterior, e 19% face ao 1º trimestre de 2022. A menor integração em papel no trimestre aumentou a disponibilidade de pasta para venda. De destacar também a boa performance produtiva – com os complexos de Aveiro e Figueira da Foz, a atingirem valores elevados de produção;
- No segmento de Tissue, a procura de produto acabado mostrou-se resiliente, permitindo um bom desempenho das vendas, que impulsionadas pela evolução de preços, evidenciam um crescimento de 27% face ao período homólogo e uma queda de 2,4% face ao último trimestre;
- No seguimento da estratégia de diversificação, a 31 de março foi concluída a aquisição da Gomà-Camps Consumer em Espanha, com vista a reforçar a nossa presença no segmento At Home, tal como anteriormente comunicado; A integração desta nova fábrica permitirá à Navigator posicionar-se como o segundo maior produtor ibérico de Tissue;



- De destacar a nossa Estratégia para a Saúde e Segurança – Missão Zero – um ambicioso plano que promove (e incentiva) o compromisso de toda a Companhia, desde a gestão de topo aos responsáveis de área, supervisores e operadores. Com a Missão Zero a Navigator tem vindo a alcançar resultados cada vez mais positivos e alinhados com as melhores práticas, designadamente a ausência de acidentes com baixa em março, assim como o mais baixo Índice de Frequência desde que se realiza a monitorização deste indicador.

2. PRINCIPAIS INDICADORES

Milhões de euros	1º T 2023	1º T 2022	Varição ⁽⁸⁾ 1ºT 23/1ºT 22	4ºT 2022	Varição ⁽⁸⁾ 1ºT 23/4ºT 22
Vendas Totais	501,2	492,2	1,8%	642,2	-22,0%
EBITDA ⁽¹⁾	130,7	121,6	7,5%	184,4	-29,1%
Resultados Operacionais (EBIT)	99,2	89,4	11,0%	135,5	-26,8%
Resultados Financeiros	- 2,7	- 4,7	43,1%	3,1	185,2%
Resultado Líquido	71,7	50,6	41,7%	122,1	-41,3%
Cash Flow Exploração	103,1	82,8	20,3	171,0	- 67,8
Cash Flow Livre ⁽²⁾	30,8	77,0	- 46,1	140,2	- 109,4
Investimentos	41,7	14,7	27,0	47,9	- 6,2
Dívida Líquida Remunerada ⁽³⁾	351,4	517,9	- 166,5	382,2	- 30,8
EBITDA/Vendas	26,1%	24,7%	1,4 pp	28,7%	-2,6 pp
ROS	14,3%	10,3%	4,0 pp	19,0%	-4,7 pp
ROCE ⁽⁴⁾	23,8%	22,1%	1,8 pp	33,0%	-9,2 pp
ROE ⁽⁵⁾	22,1%	19,1%	3,0 pp	42,4%	-20,3 pp
Autonomia Financeira	44,4%	40,6%	3,8 pp	43,2%	1,2 pp
Dívida Líquida Remunerada /EBITDA ⁽⁶⁾⁽⁷⁾	0,47	1,28	-0,81	0,52	-0,05

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 investido (N+(N-1))/2

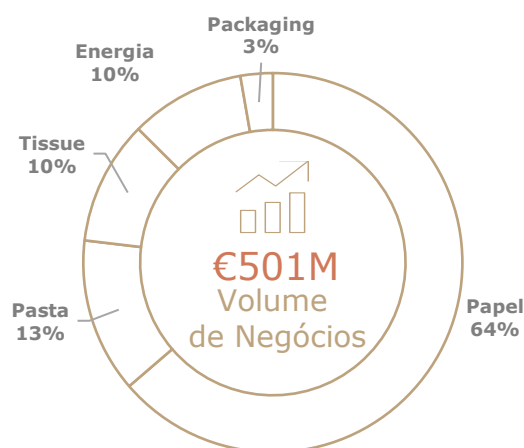
5. ROE = Resultados líquidos anualizados / Média dos Capitais Próprios (N+(N-1))/2

6. (Passivos remunerados – disponibilidades) / EBITDA correspondente aos últimos 12 meses;

7. Impacto IFRS 16: Dívida Líquida / EBITDA (2023) de 0,56; Dívida Líquida / EBITDA (2022) de 1,41;

8. Variação de valores não arredondados

3. ANÁLISE DE RESULTADOS



A desaceleração verificada nos custos cash no primeiro trimestre (atualmente já se encontram em níveis próximos, ou abaixo, aos registados no terceiro trimestre de 2022), a par com a manutenção dos preços internacionais de papel, e tissue, em níveis historicamente elevados, não obstante a correção face aos máximos atingidos em 2022, permitiram os bons resultados registados no trimestre.



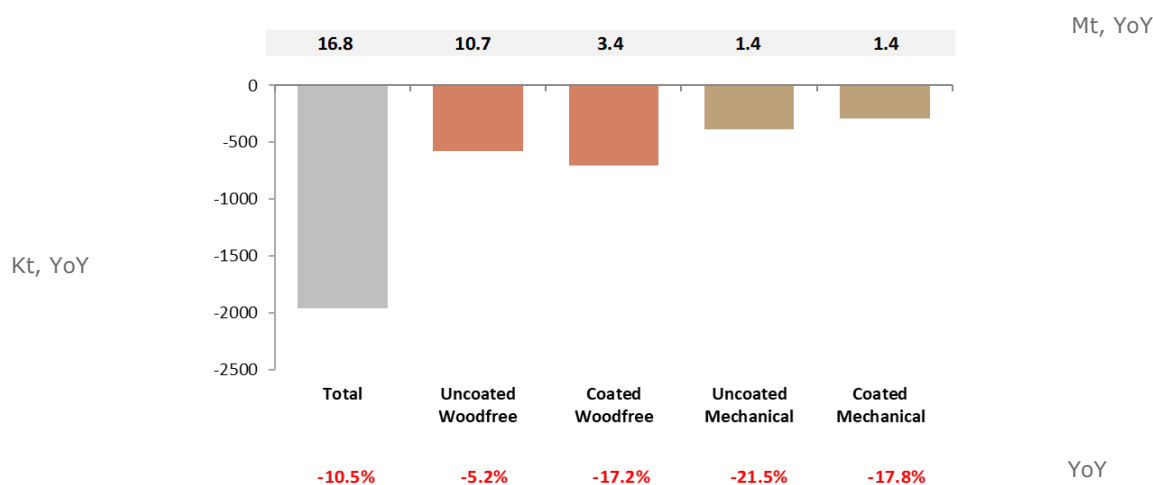
A indústria dos papéis de impressão e escrita

O ano de 2022 foi marcado por dois semestres muito diferentes. O primeiro semestre foi marcado por oferta de UWF insuficiente, restrições logísticas, stocks baixos ao longo da cadeia e elevada carteira de encomendas nos produtores; já o segundo semestre ficou marcado por um aumento das importações asiáticas devido a normalização logística e elevados preços europeus e aumento de stocks na cadeia de distribuição com consequente queda da entrada de encomendas nos produtores. Em particular na Europa, assistiu-se a um 4º trimestre com níveis de procura muito fracos, comparáveis ao pior período da pandemia (2º trimestre de 2020), e níveis de stocks na cadeia elevados.

O início de 2023 é assim ainda marcado por esta acumulação de stocks em toda a cadeia de distribuição, que tem tido um escoamento lento, essencialmente devido ao abrandamento económico, com a consequente manutenção de queda da entrada de encomendas nos produtores. Em particular na Europa, assistiu-se a um primeiro trimestre com níveis de entrada de encomendas historicamente baixos.

Em consequência, a utilização da capacidade produtiva da indústria registou uma forte queda, estando, no entanto, a taxa de utilização da Navigator (84%) num nível bastante superior à média da indústria (69%).

Procura mundial de papéis de impressão e escrita



Fonte: PPPC (março)

Num contexto de forte queda de procura aparente (-10,5%), o papel UWF continua a ser o mais resiliente, tendo registado um decréscimo de 5,2%, o que compara com os papéis CWF que caíram 17,2%. Os papéis com fibra obtida por via mecânica também registaram uma expressiva queda de 21,5% (uncoated) e 17,8% (coated).

Em particular na Europa, a procura aparente de papel UWF durante o primeiro trimestre teve uma evolução negativa de 20%, mas ainda assim foi a *grade* mais resiliente. De facto, a procura das restantes *grades* de papéis gráficos demonstra quedas superiores no período (YoY): CWF -42%, Uncoated Mechanical -30%, Coated Mechanical -29%, Supercalendered -27% e Newsprint -22%. (Euro-Graph)

Nos Estados Unidos registou-se uma queda de 8%, com um decréscimo mais expressivo na procura de formatos folio e bobines (-11%), tendo a procura de cutsizes caído 4%. (RISI)



O consumo aparente de UWF nas restantes regiões mundiais decresceu 2,4%, face ao mesmo período do ano anterior.

O índice de referência para o papel de escritório na Europa no final de março situava-se em 1.302 €/ton, ligeiramente inferior ao verificado no início do ano (1.334 €/ton) e 4% abaixo face ao máximo histórico registado no final de outubro de 2022 (1.358 €/ton), mas 28% acima do preço médio do período homólogo.

As vendas de UWF da Navigator totalizaram 273 mil toneladas, o que representa uma quebra de 16% face ao período homólogo e de 25% face ao último trimestre, num enquadramento em que os stocks ao longo de toda a cadeia de distribuição continuam bastante elevados. O nível de preços e o enriquecimento do mix de produtos (o peso das vendas de produtos premium e marcas de fábrica em máximos históricos), permitiram compensar o decréscimo de volumes, face ao período homólogo.

Packaging - From Fossil to Forest – aposta na sustentabilidade e inovação

Foi no segmento de Packaging onde mais rapidamente se sentiu o abrandamento da procura, evidenciando as condições fortemente adversas, traduzidas por stocks elevados nos transformadores, e de produto acabado nos seus clientes, bem como grande desaceleração da procura a nível dos consumidores finais.

Apesar do contexto macroeconómico desfavorável, o novo segmento de Packaging continua a revelar aspetos positivos, como o reconhecimento da qualidade dos nossos produtos à base de fibra de eucalipto globulus e, conseqüentemente, da marca gKraft, servindo a marcas de grande exposição, em setores tão distintos como a área da moda, retalho alimentar, e-commerce, indústria ou agricultura, resultando numa cada vez maior e mais diversificada base de clientes interessados em contribuir para o movimento global de desplastificação da economia mundial. A base de clientes tem vindo consistentemente a aumentar, sendo hoje superior a 230 clientes ativos (+ 45% face ao período homólogo).

Entre os vários projetos de desenvolvimento em curso, a Navigator aproveitou o primeiro trimestre para avançar com o desenvolvimento de produtos destinados às indústrias alimentares, produtos de consumo e construção.

A Navigator tem continuado a desenvolver o seu projeto de investimento para a construção da fábrica de produção de recipientes em celulose moldada, destinados a substituir plástico de uso único nos pontos de venda nos segmentos de *food packaging* e *food service*. A execução do Projeto Pasta Moldada prossegue em linha com o planeado, tendo por objetivo arrancar em produção no primeiro semestre de 2024. De entre as múltiplas atividades em curso, destacam-se as obras de construção da fábrica, a aquisição da tecnologia de produção, o desenvolvimento de produto, com forte envolvimento do Laboratório de Investigação e Desenvolvimento do Raiz, o recrutamento de recursos especializados e a prospeção de mercado.

Mercado de Pasta

O índice de referência de pasta de fibra curta (hardwood) na Europa – PIX BHKP em dólares – atingiu máximos históricos em 2022 (1.380 USD/ton), tendo começado a corrigir no primeiro trimestre, situando-se no final de março em 1.280 USD/ton, o que representa uma queda de 7% em relação ao início do ano, que se acentuou de forma mais expressiva desde então (1.101 USD/ton a 9 de maio). Por sua vez o preço médio do trimestre situou-se 15% acima do preço médio registado no período homólogo.

O índice de referência na China para a pasta hardwood registou uma queda de 12% face ao início do ano, situando-se no final do trimestre em 709 USD/ton (500 USD/ton a 9 de maio).

Assim, o primeiro trimestre de 2023 foi marcado pela redução dos preços da pasta, vindos de máximos históricos. Esta evolução foi sustentada: (i) pela queda da procura global no trimestre face ao período



homólogo (-3,4% pasta química branqueada (BCP), -3,1% pasta de fibra curta (HW), -4,9% pasta de eucalipto (EUCA), em particular, na Europa (-15,4% BCP, -17,9% HW, -14,8% EUCA); (ii) pelo aumento do nível de stocks ao longo da cadeia de abastecimento durante o final de 2022 e início de 2023; (iii) pelo alívio dos constrangimentos logísticos sentidos durante 2022; e (iv) pelo aumento da oferta, devido à entrada de nova capacidade e menos paragens do que no mesmo período em 2022.

Ao longo do trimestre a Navigator teve disponível uma maior quantidade de pasta para venda, fruto de uma menor integração em papel. As vendas situaram-se assim em 92 mil toneladas, o que representa um aumento de 19% face ao período homólogo e de 75% face ao último trimestre.

Negócio de tissue mantém o bom desempenho

A procura de produto acabado no primeiro trimestre de 2023 mostrou-se resiliente, permitindo um bom desempenho das vendas de tissue, que beneficiaram de um nível favorável de preços registando um crescimento de cerca de 27% face ao período homólogo e uma descida de 2,4% face ao último trimestre.

O volume de vendas de tissue atingiu 24 mil toneladas, uma redução de perto de 7,7% face ao trimestre homólogo e de 2,2% face ao trimestre anterior. A quebra homóloga deve-se essencialmente a um desacelerar acentuado de vendas de bobines por menor disponibilidade produtiva.

O crescimento das vendas de produto acabado deu-se sobretudo através do canal At Home, impulsionado pela captação de novos clientes e reforço da posição na base pré-existente.

Ao longo do trimestre verificou-se uma desaceleração dos custos de energia e fibras externas, ainda assim em valores historicamente elevados. Também neste segmento, a Navigator mantém uma política de preços responsável, continuando a adotar uma gestão prudente dos seus custos variáveis e fixos, com margens equilibradas e prosseguindo com foco na inovação e na diferenciação, que se refletiu na valorização da sua atratividade e reputação de mercado.

A 31 de março foi concluída a operação de aquisição do negócio de "Consumer" em Espanha do Grupo Gomà-Camps. A integração desta nova fábrica permitirá à Navigator posicionar-se como o segundo maior produtor ibérico de Tissue, adicionando 35 mil toneladas de capacidade de produção de papel Tissue, para um total de 165 mil toneladas, e aumentando a capacidade de converting em 60 mil toneladas para 180.000 toneladas.

A agora denominada Navigator Tissue Ejea, fechou o trimestre com um volume de negócios superior a 32 milhões de euros, valor ainda não consolidado nos resultados do segmento este trimestre, dado estar registada como participação financeira.

Energia

No primeiro trimestre do ano de 2023, as vendas do segmento de energia totalizaram € 49 milhões, o que representa uma redução de aproximadamente 25% face ao período homólogo.

A descida dos proveitos decorre essencialmente: (i) do preço médio aritmético para a área Portuguesa do OMIE ter registado no primeiro trimestre do ano um valor de 97,8 €/MWh, por oposição ao valor homólogo de 228,6 €/MWh; e (ii) do facto da central de ciclo combinado a gás natural de Setúbal estar a operar apenas com um grupo quando no ano passado estava a operar com 2 grupos, dado que a evolução do diferencial de preços (eletricidade e gás natural) faz com que a operação do 2º grupo não seja compensatória economicamente.



A estas menores vendas da atividade de energia correspondem, em contrapartida, menores custos de aquisição de energia, quer pela redução do seu preço unitário de compra em mercado quer por aquisição de menores volumes, em particular de gás natural (dada a não operação do 2º grupo acima referido).

As unidades industriais do grupo continuam a participar no Mercado de Banda de Reserva de Regulação, um serviço prestado pelos consumidores de energia elétrica habilitados, ao operador da rede de transporte de energia elétrica, com o objetivo de contribuir para a salvaguarda da segurança de abastecimento do Sistema Elétrico Nacional.

Desaceleração de custos e evolução favorável de preços compensam a queda na procura e permitem registar EBITDA de € 131 milhões

No primeiro trimestre de 2023 verificou-se uma desaceleração dos custos nomeadamente de logística, de algumas matérias-primas e de energia, o que a par com o esforço de manutenção de preços e enriquecimento do mix de produto, compensou parcialmente a redução de volumes de venda.

Os custos fixos totais acabaram por situar-se 9% acima dos custos fixos do período homólogo, valor essencialmente explicado pela rubrica de custos com pessoal, pelo aumento de remunerações e de prémios de desempenho e de produtividade, mas também pela rubrica de custos de manutenção, impactada pela paragem anual de pasta em Setúbal que não tinha sido realizada em 2022, e pelo aumento de custos de funcionamento, nomeadamente o aumento de custos com projetos de apoio e diversificação da atividade do Grupo.

Neste enquadramento, a Navigator atingiu um EBITDA de € 131 milhões no 1º Trimestre e uma margem EBITDA / Vendas de 26% (+1,4 p.p. face ao período homólogo e -2,6 p.p. face ao trimestre anterior).

Resultados Financeiros

Os resultados financeiros situaram-se em € -2,7 milhões (vs. € -4,7 milhões face ao período homólogo), o que reflete uma redução de € 2,0 milhões relativamente ao período homólogo. Para este resultado contribuiu a política de cobertura de risco de taxa de juro, que apesar da rápida subida dos indexantes, permitiu que os custos de financiamento se mantivessem estáveis.

Por seu lado, a subida de taxas de juro permitiu otimizar a gestão do excesso de disponibilidades que resultou num resultado positivo de € 1,6 milhões.

Os resultados antes de impostos totalizaram € 96,6 milhões e o encargo de IRC do exercício foi de € 24,9 milhões, com uma taxa de imposto no período de 26%. Os resultados líquidos foram de € 71,7 milhões vs € 50,6 milhões registados no período homólogo e € 122,1 milhões registados no trimestre anterior.

Geração de cash flow livre de € 31 milhões

A geração de cash flow livre no trimestre foi de € 31 milhões (vs. € 77 milhões do período homólogo e vs €140 milhões do trimestre anterior), a qual reflete o impacto do desembolso na aquisição da Gomà-Camps Consumer, sem o qual o cash flow livre teria aumentado mais de 50% em relação ao período homólogo.

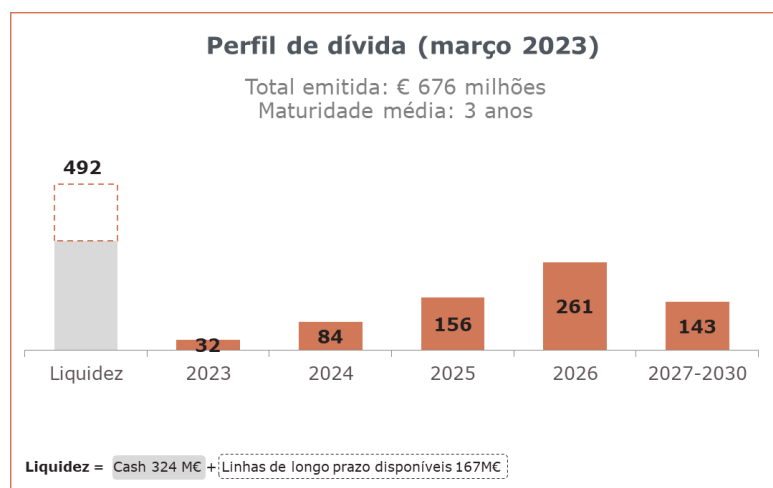
O impacto da variação de fundo de maneio é, globalmente, pouco significativo: verifica-se um investimento relevante em inventários, no período, que é compensado por uma redução de semelhante magnitude do saldo de clientes.



Gestão Financeira Sustentável, com redução do endividamento – taxa fixa garante custo de financiamento competitivo

O endividamento líquido registou uma redução face ao final de 2022 para € 351 milhões de euros, não obstante o desembolso associado à aquisição da Gomà-Camps Consumer. O rácio Dívida Líquida Remunerada / EBITDA situou-se assim em 0,47, consolidando o perfil de robustez financeira exibido pelo Grupo nos últimos anos.

No primeiro trimestre, foi reembolsada dívida no valor de cerca de € 50 milhões. A maturidade média da dívida mantém-se adequada, com um perfil de reembolsos bem escalonado, com 40% do total de endividamento emitido com cariz sustentável e 93% de dívida total emitida pelo Grupo a taxa fixa, o que permite a manutenção de um baixo custo de financiamento numa conjuntura de subida acentuada de taxas de juro. O montante de linhas disponíveis de longo prazo não utilizadas ascende a € 167 milhões.



Taxa média de financiamento
(31 de março)
< 1,8%

Taxa de Juro

Fixa	Variável
93%	7%

Capex de € 42 milhões

No primeiro trimestre de 2023, o montante total de investimentos ascendeu a € 42 milhões (vs. € 15 milhões no período homólogo e vs € 48 milhões do trimestre anterior), dos quais cerca de € 15,1 milhões classificados como investimentos em ambiente ou de cariz sustentável, o que representa 36% do investimento total.

O montante de investimento do trimestre inclui maioritariamente investimentos direcionados para a manutenção da capacidade produtiva, modernização dos equipamentos e melhoria de eficiência, projetos estruturais e de segurança. Entre os investimentos destacam-se a nova Caldeira de Recuperação em Setúbal, o Novo Parque de Madeiras na Figueira, investimento no tratamento de águas residuais (ETAR em Setúbal), lavagem e crivagem de pasta *HYKEP* e tratamento de cinzas da Caldeira de Recuperação em Aveiro.

4. PERSPETIVAS FUTURAS

O atual contexto político-económico, marcado pela desaceleração das economias, pela inflação, e pelo prolongar da guerra na Ucrânia, faz com que permaneça no mercado uma situação de grande imprevisibilidade e de enorme volatilidade. A eficácia das políticas monetária e económica na Europa, bem como a evolução do risco geopolítico, terão um papel determinante para o clarificar das incertezas atuais.



Na Europa, poderá haver espaço para novas reduções temporárias ou definitivas de capacidade no setor papelero, no seguimento de decisões estratégicas ou devido a problemas de rentabilidade, tendo em conta a manutenção de elevados custos variáveis, nomeadamente dos custos de energia. Esta possibilidade foi anunciada por alguns players europeus, posteriormente ao fecho do trimestre.

Com efeito, os custos de produção encontram-se num patamar bem superior ao verificado no período pré-pandémico, o que continua a pressionar negativamente as margens dos produtores de papel – principalmente os não-integrados. Para responder eficazmente a esta conjuntura adversa, a Navigator mantém e reforçou programas de melhoria de eficiência e controlo de custos.

Apesar da persistência de pressões inflacionistas, a queda de preços de pasta na China e Europa, em conjunto com a recuperação de importações com origem em players asiáticos ou americanos, poderão levar a um aumento da pressão negativa nos preços na Europa.

Por outro lado, uma progressiva normalização do volume de stocks ao longo da cadeia de distribuição poderá contribuir para moderar essa pressão negativa. De facto, apesar de se encontrar mais lento do que o que era expectável, é esperado que o efeito de destocking ao longo da cadeia de distribuição leve a um aumento moderado da entrada de encomendas no segundo trimestre. A velocidade de recuperação da entrada de encomendas estará sempre muito dependente do sentimento dos compradores em relação às evoluções da procura final e dos preços, cujos comportamentos estão a ser influenciados pelas oscilações muito pronunciadas, num e noutro sentido, que o mercado registou ao longo do último ano.

No segmento de pasta, o abrandamento da procura e o aumento relevante de oferta de pasta de mercado, irão manter a atual pressão negativa sobre os preços da pasta em 2023. Para o resto do ano, os analistas estimam a continuação da diminuição progressiva, mas gradual dos preços de mercado, sendo esperada uma recuperação ao longo de 2024. Esta previsão de descida de preços está muito associada à entrada de nova capacidade na América Latina de fibra curta, no Chile (1,6 milhões de toneladas), que arrancou em dezembro de 2022, e no Uruguai (2,1 milhões de toneladas), cujo arranque ocorreu em abril 2023.

O Grupo mantém o plano ambicioso de diversificação e de desenvolvimento de produtos, nomeadamente nos segmentos de Tissue e Packaging. O projeto de produção de peças de celulose moldada está previsto arrancar com a produção no primeiro semestre de 2024. A fábrica terá uma capacidade inicial de 100 milhões de peças, com possibilidade de se fazerem aumentos de capacidade nos anos seguintes.

O enquadramento atual não permite suficiente visibilidade sobre a evolução da conjuntura geopolítica e macroeconómica, o que exigirá uma constante adaptação à realidade. A rápida atuação da Empresa, com uma cuidadosa gestão e planeamento da produção de todos os produtos, estratégias comerciais implementadas com sucesso e foco nos programas de eficiência produtiva e controlo de custos, bem como a sua robustez financeira e a maior importância de novas áreas de negócio, continuarão a dar evidência à resiliência do modelo de negócio da Navigator.



UMA BIOINDÚSTRIA NO LADO CERTO DO FUTURO



A Navigator integra o grupo restrito das empresas mais sustentáveis do mundo. A Navigator foi distinguida com classificação máxima (“A”) pela liderança mundial no combate às alterações climáticas, distinção atribuída pelo CDP – *Disclosure Insight Action*. A Empresa participa também no *CDP Forest*, focado na gestão florestal e viu reconhecido, logo no segundo ano, o seu desempenho nesta categoria, com uma classificação de (“A-”), ocupando também uma posição de líder nesta área.

De realçar também, a avaliação anual da agência de rating Sustainalytics, publicada no final de janeiro, que classificou novamente a Navigator como empresa de baixo risco para investidores, e a reconheceu como uma *ESG Industry Top-Rated company*. A avaliação e o bom posicionamento da Navigator neste ranking são fatos relevantes que espelham o trabalho contínuo levado a cabo pela Empresa, no sentido de integrar a sustentabilidade como prioridade no seu modelo de negócio, demonstrando a sua capacidade de antecipar e gerir os riscos ESG na condução das suas atividades.

Lisboa, 10 de maio de 2023

Conference Call e Webcast para Analistas e Investidores

Data: Segunda-Feira, 15 de maio de 2023

Hora: 16:00 WET (Western European Time, GMT)

Link para o webcast da Conference Call:

<https://streamstudio.world-television.com/1076-1695-35714/en>

Link de pré-registo para acesso à Conference Call via telefone:

<https://aiti.capitalaudiohub.com/navigator/reg.html>



5. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

The Navigator Company, S.A.
Demonstração dos Resultados Consolidados
31 de março de 2023 e 2022

Valores em Euros	3 meses 31-03-2023	3 meses 31-03-2022
Réditos	501 159 485	492 229 639
Outros rendimentos e ganhos operacionais	14 368 110	13 196 064
Variação de Justo valor nos ativos biológicos	(602 190)	(5 484 454)
Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(254 355 100)	(215 360 445)
Variação da produção	27 368 170	38 075 961
Fornecimentos e serviços externos	(95 559 176)	(140 129 861)
Gastos com o pessoal	(44 549 310)	(42 095 667)
Outros gastos e perdas operacionais	(17 128 963)	(18 856 698)
Provisões líquidas		
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade em ativos não financeiros	(31 453 578)	(32 189 183)
Resultado operacional	99 247 447	89 385 356
Rendimentos e ganhos financeiros	2 176 846	163 870
Gastos e perdas financeiras	(4 853 519)	(4 865 782)
Resultados financeiros	(2 676 673)	(4 701 912)
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos	-	-
Resultado antes de impostos	96 570 774	84 683 444
Imposto sobre o rendimento	(24 886 855)	(34 084 876)
Resultado líquido do período	71 683 919	50 598 568
Atribuível aos detentores do capital da Navigator	71 680 074	50 602 596
Atribuível a interesses que não controlam	3 845	(4 028)



The Navigator Company, S.A.
Demonstração da Posição Financeira Consolidada
em 31 de março de 2023 e 2022

Valores em Euros	31/03/2023	31/12/2022
ATIVO		
Ativos não correntes		
Goodwill	377 339 466	377 339 466
Ativos intangíveis	87 383 851	44 813 091
Ativos fixos tangíveis	1 108 229 781	1 099 689 407
Ativos sob direito de uso	59 895 377	57 934 840
Ativos biológicos	121 897 049	122 499 875
Investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos	85 135 620	-
Propriedades de investimento	90 531	90 943
Valores a receber não correntes	23 634 682	25 282 858
Ativos por impostos diferidos	27 836 204	27 204 659
	1 891 442 561	1 754 855 139
Ativos correntes		
Inventários	324 764 466	298 729 217
Valores a receber correntes	460 536 625	499 143 408
Imposto sobre o rendimento	16 216 543	16 216 543
Caixa e equivalentes de caixa	324 303 020	343 083 788
	1 125 820 654	1 157 172 956
Ativo total	3 017 263 215	2 912 028 095
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO		
Capital e reservas		
Capital social	500 000 000	500 000 000
Ações próprias	-	-
Reserva de conversão cambial	5 190 294	5 343 706
Reserva de justo valor	37 122 105	33 997 828
Reserva legal	100 000 000	100 000 000
Outras reservas	3 481 014	3 481 014
Resultados transitados	618 083 747	224 049 919
Resultado líquido do período	71 680 074	392 537 070
Dividendos antecipados	-	-
Capital Próprio atribuível aos detentores do capital da Navigator	1 335 557 234	1 259 409 537
Interesses que não controlam	301 822	297 977
Total do Capital Próprio	1 335 859 056	1 259 707 514
Passivos não correntes		
Financiamentos obtidos	593 377 113	643 006 886
Passivos de locação	57 354 544	55 089 083
Responsabilidades por benefícios definidos	1 000 407	2 835 730
Passivos por impostos diferidos	98 488 382	98 314 430
Provisões	28 437 645	28 432 877
Valores a pagar não correntes	31 520 860	34 852 398
	810 178 951	862 531 404
Passivos correntes		
Financiamentos obtidos	82 294 836	82 294 836
Passivos de locação	6 571 507	6 551 966
Valores a pagar correntes	630 717 990	575 467 689
Imposto sobre o rendimento	151 640 875	125 474 686
	871 225 208	789 789 177
Passivo total	1 681 404 159	1 652 320 581
Capital Próprio e Passivo total	3 017 263 215	2 912 028 095