

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

DIVULGAÇÃO
DOS **RESULTADOS**
DO **ANO**
2018

4/4



THE
NAVIGATOR
COMPANY

Destaques do Ano de 2018 (vs. Ano 2017)

- Num ano marcado por fortes desafios, **a Navigator atinge um volume de negócios de € 1.692 mil milhões (+3,3%), um EBITDA de € 455 milhões (+13%) e resultados líquidos de € 225 milhões (+8%).**
- **O EBITDA recorrente**, excluindo impactos não recorrentes relativos à venda do negócio de pellets e taxas anti-dumping, **seria de € 460 milhões (+14%) e margem EBITDA/vendas de 27,2%**
- A evolução muito favorável dos preços permitiu compensar a perda de volume disponível para venda devido às paragens de produção programadas e não programadas
- **O Capex totalizou € 216,5 milhões com a concretização do plano de crescimento e desenvolvimento, que inclui a nova fábrica de Tissue em Cacia, o aumento de capacidade de pasta na Figueira da Foz e a reconversão da PM3 em Setúbal**
- A forte geração de Cash Flow permitiu a redução da dívida líquida em € 10 milhões para € 683 milhões e um pagamento de dividendos no montante de € 200 milhões
- **O programa de redução de custos M2 continuou a gerar poupanças significativas de € 21 milhões**

Destaques do 4º Trimestre 2018 (vs. 3º Trimestre 2018)

- Paragem de produção na fábrica de Figueira da Foz (devido ao Furacão Leslie) e na fábrica de papel de Setúbal (reconversão da PM3) reduziu os volumes disponíveis para venda
- A evolução favorável dos preços no trimestre compensou a queda dos volumes; volume de negócios cresceu 1% para € 439 milhões
- **EBITDA atingiu € 115 milhões, em linha com o 3º trimestre; excluindo o impacto do anti-dumping, o EBITDA recorrente seria de € 122 milhões**
- **A Navigator foi distinguida pelo CDP (“Carbon Disclosure Project”) com um lugar de liderança na atuação climática, sendo a única empresa Portuguesa a obter o score de “A”, a classificação mais elevada deste rating**

Síntese dos principais indicadores

Milhões de euros	Ano	Ano	Variação ⁽⁸⁾
	2018	2017	Ano 2018 / Ano 2017
Vendas Totais	1 691,6	1 636,8	3,3%
EBITDA publicado ⁽¹⁾	455,2	403,8	12,7%
EBITDA recorrente ⁽²⁾	460,0	403,8	13,9%
Resultados Operacionais (EBIT)	303,2	255,0	18,9%
Resultados Financeiros	- 22,5	- 7,7	-
Resultado Líquido	225,1	207,8	8,4%
Cash Flow Exploração	377,2	356,6	20,6
Cash Flow Livre ⁽³⁾	211,1	198,1	13,0
Investimentos	216,5	114,7	101,8
Dívida Líquida Remunerada ⁽⁴⁾	683,0	692,7	-9,8
EBITDA/Vendas	26,9%	24,7%	2,2 pp
ROS	13,3%	12,7%	0,6 pp
ROE ⁽⁵⁾	19,0%	17,2%	1,8 pp
ROCE ⁽⁶⁾	16,2%	13,6%	2,6 pp
Autonomia Financeira	46,5%	48,6%	-2,0 pp
Dívida Líquida/EBITDA ⁽⁷⁾	1,50	1,72	-0,2

Milhões de euros	4º T	3ºT	Variação ⁽⁸⁾	4º T	Variação ⁽⁸⁾
	2018	2018	3ºT 2018 / 4ºT 2018	2017	4ºT 2018 / 4ºT 2017
Vendas Totais	439,3	435,4	0,9%	427,0	2,9%
EBITDA publicado ⁽¹⁾	114,6	114,6	0,0%	103,8	10,4%
EBITDA recorrente ⁽²⁾	121,9	123,2	-1,1%	103,8	17,5%
Resultados Operacionais (EBIT)	58,6	83,8	-30,1%	69,6	-15,8%
Resultados Financeiros	- 6,0	- 5,2	15,2%	- 1,2	392,5%
Resultado Líquido	53,4	52,3	2,0%	62,0	-13,9%
Cash Flow Exploração	109,4	83,2	26,2	96,2	13,2
Cash Flow Livre ⁽³⁾	49,9	8,5	41,4	49,3	0,6
Investimentos	68,1	71,2	- 3,1	39,0	29,1
Dívida Líquida Remunerada ⁽⁴⁾	683,0	731,6	- 48,6	692,7	- 9,8
EBITDA/Vendas	26,1%	26,3%	-0,24 pp	24,3%	1,78 pp
ROS	12,1%	12,0%	0,13 pp	14,5%	-2,37 pp
ROE ⁽⁵⁾	18,3%	17,9%	0,34 pp	21,3%	-3,06 pp
ROCE ⁽⁶⁾	12,5%	18,5%	-5,99 pp	14,8%	-2,31 pp
Autonomia Financeira	46,6%	47,0%	-0,47 pp	48,6%	-2,02 pp
Dívida Líquida/EBITDA ⁽⁷⁾	1,50	1,65	- 0,1	1,72	- 0,2

1. Resultados operacionais + amortizações + provisões;
2. EBITDA recorrente exclui efeito da venda do negócio de pellets + taxas antidumping
3. Variação dívida líquida + dividendos + compra de ações próprias
4. Dívida bruta remunerada – disponibilidades
5. ROE= Resultados líquidos anualizados / Média dos Capitais Próprios dos últimos 12 Meses
6. Resultados operacionais anualizados / Média do Capital empregue nos últimos 12 Meses
7. EBITDA correspondente aos últimos 12 meses
8. Variação de valores não arredondados

1. ANÁLISE DE RESULTADOS

Ano 2018 vs. 2017

No ano de 2018, a The Navigator Company registou um volume de negócios de € 1 692 milhões, o que representa um incremento de 3,3% em relação a 2017. Com vendas de € 1248 milhões, o segmento de papel representou 74% do volume de negócios, a energia 10% (€ 173 milhões), a pasta também cerca de 10% (€ 167 milhões), e o negócio de tissue 5% (€ 91 milhões). O período ficou marcado pela evolução favorável dos preços do papel UWF, pasta BEKP e Tissue, e pelos menores volumes disponíveis para venda devido essencialmente às paragens de produção ocorridas durante o ano.

Evolução favorável do preço da pasta permite compensar menor produção disponível para venda

Em 2018, no segundo trimestre, a Navigator iniciou uma longa paragem na linha de pasta da fábrica da Figueira da Foz para manutenção e para permitir a conclusão do projeto de aumento de capacidade instalada e alteração no processo de produção de pasta. A esta juntaram-se diversas paragens na linha de pasta de Setúbal durante o primeiro trimestre, nomeadamente para manutenção, que obrigaram a parar a produção durante um período superior ao previsto. O elevado número de dias de paragem obrigaram à (re)constituição de stocks, designadamente para suportar a produção de papel e para repor existências para níveis adequados de exploração, após nível mínimo histórico atingido em Dez 2017.

As restrições à produção condicionaram fortemente a disponibilidade de pasta para venda ao longo do ano, em particular nos primeiros nove meses de 2018. Já em Outubro a passagem do furacão Leslie na Figueira da Foz obrigou a nova paragem de produção, tendo esta fábrica, no entanto, conseguido recuperar uma parte deste volume ainda no quarto trimestre. Deste modo, as vendas da Navigator no ano de 2018 situaram-se em 253 mil toneladas, 18,5% abaixo do volume registado em 2017.

A diminuição do volume foi totalmente compensada pelo aumento do preço de venda, pelo que as vendas em valor refletem um incremento de 1%, para cerca de € 167 milhões. O aumento do preço líquido de venda ficou a dever-se às condições de mercado - o valor médio do índice de preços de referência no período, FOEX BHKP Europa, aumentou 21% (880 €/ton vs. 729 €/ton) – bem como ao aumento do peso das vendas em segmentos de valor acrescentado (décor e especialidades) de 62% em 2017 para 73% em 2018. Esta melhoria no mix de vendas permitiu uma evolução percentual do preço médio de venda da Navigator acima da referência do mercado (+25%).

Preço de venda do papel beneficia da melhoria do mix de produtos

No negócio do papel, as vendas de UWF totalizaram 1 513 mil toneladas, situando-se 4% abaixo do período homólogo, essencialmente devido a desvios na produção que resultaram de paragens não programadas. Tendo implementado diversos aumentos de preço ao longo do ano, na Europa e em outras geografias, a Navigator beneficiou de um aumento de 8,5% do preço médio face a 2017, o que permitiu compensar em valor a redução nos volumes vendidos, pelo que as vendas cresceram 4% para € 1 248 milhões. O aumento de 8,4% no preço médio da Navigator é superior à evolução do índice de referência na Europa - FOEX A4 B-copy - que cresceu 7,1% para 873 €/t em 2018. O preço de venda do Grupo foi positivamente influenciado pela importante melhoria no mix de produtos ao nível da qualidade (54% vendas premium vs. 49%) e do peso das marcas próprias (69% vs. 62%), mas negativamente impactado pela evolução do câmbio do EUR/USD (o câmbio médio situou-se em 1,1815 no período e compara com um câmbio de 1,1292 no período homólogo).

A Europa continua a ser o principal mercado da Navigator, no qual 58% das vendas em 2018 foram registadas no segmento *premium*, ainda que, na prossecução do objectivo de diversificar clientes e geografias, a Companhia tenha canalizado mais de 40% das suas vendas para os mercados fora da Europa em 2018, nas quais o segmento *premium* representou 49% das vendas. Globalmente, a Navigator vendeu papel em mais de 130 países ou territórios autónomos.

Negócio de tissue cresce mas mantém-se pressionado pelo preço de mercado de alguns factores de produção

No negócio de tissue, verificou-se um ajustamento em alta do preço médio de venda face a 2017 (+7,5%), em resultado da melhoria do mix de produtos, com o menor peso de bobines e uma maior percentagem de produto acabado, assim como dos aumentos de preços implementados. As vendas situaram-se em € 91 milhões, 23% acima de 2017, e incluem já a venda de produto acabado da nova fábrica de Cacia. O aumento do preço médio do tissue não foi, no entanto, suficiente para absorver o agravamento de cerca de 30% nos custos de produção, devido sobretudo à evolução do preço da pasta hardwood (que impactou a fábrica de Vila Velha de Ródão) e também da pasta softwood, assim como de alguns produtos químicos.

Negócio de Energia beneficia do aumento do preço de venda

No negócio de energia, o Grupo registou um aumento no valor da energia eléctrica vendida de 3,5%, para € 173 milhões, refletindo essencialmente o aumento do preço de venda, já que a energia eléctrica associada à operação das centrais de ciclo combinado a gás natural beneficiou do acentuado aumento do preço do Brent de referência face ao ano anterior, cerca de 32%, o que influencia diretamente o indexante da venda. Apesar deste aumento, a produção bruta total de energia eléctrica da Navigator no ano 2018 registou um decréscimo de 1,6% face ao ano 2017,

devido essencialmente às paragens não planeadas, tendo no entanto atingido o valor global de produção de 2,19 TWh.

No ano de 2018, destaca-se também a entrada em funcionamento da central solar fotovoltaica da Herdade de Espirra, composta por cerca de 350 painéis solares fotovoltaicos a operar em regime de autoconsumo.

Navigator regista crescimento de 13% no EBITDA

Neste enquadramento, o EBITDA situou-se em € 455,2 milhões, que compara com € 403,8 milhões registados em 2017, o que representa um incremento de 12,7% e uma margem EBITDA / Vendas de 26,9% (vs. 24,7%). O EBITDA deste período inclui o impacto positivo da venda do negócio das pellets nos EUA (que líquido de custos e ajustamentos foi de cerca de € 13,3 milhões) e é penalizado pelos montantes relativos à taxa de anti-dumping (em cerca de € 18 milhões). O EBITDA de 2018 sem estes impactos teria sido de € 460 milhões (+14%) e a margem EBITDA/vendas de 27,2%.

O impacto contabilístico do anti-dumping afectou negativamente o EBITDA em € 18 milhões e inclui o reconhecimento de € 3,6 milhões relativos à aplicação retroativa da taxa de 1,75% nas vendas do primeiro período de revisão, compreendido entre agosto de 2015 e fevereiro de 2017. O impacto total do anti-dumping inclui ainda um montante adicional de cerca de € 14 milhões relativo à aplicação de uma nova taxa estimada para o segundo e terceiro períodos de revisão, que a Empresa de forma prudente decidiu refletir nos seus resultados.

Os custos de produção mantêm-se afectados negativamente pela evolução desfavorável dos químicos (num montante acumulado de € 10 milhões), com impacto nos custos variáveis unitários de produção da pasta, do papel e do tissue. Também os custos das fibras tiveram um agravamento de cerca de € 14 milhões, essencialmente devido à aquisição de fibra curta para a produção de tissue da fábrica de Vila Velha de Ródão, assim como a aquisição de fibra longa. Nos custos fixos, a rubrica de pessoal evidenciou o agravamento mais significativo (+€ 9,2 milhões), devido ao aumento de estimativa dos prémios de desempenho em virtude do reconhecimento dos bons resultados registados pelo Grupo, ao incremento do número de colaboradores com o novo projecto de Tissue em Cacia e ao programa de rejuvenescimento em curso.

Neste enquadramento, a Navigator prosseguiu ativamente com o seu programa de redução de custos e excelência operacional M2, tendo registado um impacto positivo YoY de € 20,8 milhões em EBITDA. Foram desenvolvidas cerca de 99 novas iniciativas de redução de custos desde o início do ano, com 84 a contribuir positivamente para este impacto. Algumas das iniciativas desenvolvidas que mais se destacam este ano estão relacionadas com a redução do consumo de fibra longa na Fábrica da Figueira da Foz, resultado de ações de controlo da operação e sensibilização das equipas,

com um impacto no ano de € 2,5 milhões, e o novo sistema de gestão das pilhas de aparas, também na fábrica da Figueira da Foz, que gerou poupanças associadas de € 2 milhões, através da redução do consumo específico de madeira. Destacam-se também os projetos transversais ao Grupo associados à otimização de rotas logísticas no transporte marítimo e rodoviário, que contribuíram para uma poupança de € 2,2 milhões.

Resultados financeiros impactados negativamente pelos resultados cambiais

Os resultados financeiros situaram-se em € 22,5 milhões negativos (vs. € 7,7 milhões negativos). Apesar da evolução positiva do custo das operações de financiamento do Grupo, houve um conjunto de factores que afetaram negativamente a evolução dos resultados financeiros, entre os quais se destacam (i) a evolução negativa em € 10 milhões dos resultados cambiais relativamente ao resultado de 2017, resultantes dos programas de cobertura levados a cabo pela empresa, (ii) a evolução negativa em € 3,3 milhões dos resultados das aplicações de liquidez excedentária, num enquadramento de queda generalizada dos mercados financeiros e (iii) o reconhecimento, no final do 1º trimestre, de um montante de cerca de € 1,5 milhões negativos resultante da diferença entre o valor nominal e o valor atual do montante ainda a receber pela venda do negócio de pellets (USD 45 milhões).

Forte geração de cash flow

O cash flow livre gerado, de € 211,1 milhões (vs. € 198,1 milhões), foi suportado num bom desempenho operacional, mas também no encaixe inicial com a venda do negócio de pellets no primeiro trimestre (no montante de € 67,6 milhões). Em contrapartida, foi limitado pelo elevado volume de Capex, que totalizou € 216,5 milhões (vs. € 114,7 milhões), em grande parte associado à construção da nova fábrica de Tissue em Cacia e à expansão de capacidade da fábrica de pasta da Figueira. No 4º trimestre, a geração de cash flow livre (€ 48,6 milhões) foi significativamente condicionada pela concentração de Capex no período (€ 68,1 milhões).

Assim, no final do ano, a dívida líquida do Grupo era de € 683,0 milhões, o que expressa um decréscimo de € 9,8 milhões relativamente ao final de 2017 (€ 692,7 milhões), redução que aconteceu apesar do pagamento de dividendos, no montante de € 200 milhões, e da realização dos investimentos já referidos.

Os resultados antes de impostos totalizaram € 280,7 milhões (vs. € 247,4 milhões), tendo a linha de imposto do período sido negativamente afetada pelo aumento dos resultados antes de impostos (que inclui o ganho associado à venda do negócio de pellets), pela constituição de um conjunto de provisões para riscos fiscais e pelo aumento da taxa da derrama estadual.

Assim, o Grupo atingiu resultados líquidos em 2018 de € 225,1 milhões, um aumento de 8% em relação a 2017 (€ 207,8) milhões.

4º Trimestre 2018 vs. 3º Trimestre 2018 e vs. 4º Trimestre 2017

O quarto trimestre foi marcado por diversas paragens previstas e não previstas que afectaram as quantidades de volumes disponíveis para venda. Por um lado, a passagem do furacão Leslie pela Figueira da Foz no início de Outubro obrigou a uma paragem completa da fábrica, afectando a produção de pasta e a produção de papel. Por outro, a reconversão parcial da PM3 em Setúbal para a produção de altas gramagens, em dezembro, obrigou a uma paragem de produção que afectou a disponibilidade de volume de papel para venda.

Neste enquadramento, o volume de negócios do 4º trimestre situou-se em € 439 milhões, cerca de 1% acima do registado no trimestre anterior e 2,9% acima do trimestre homólogo, um crescimento possibilitado pelo incremento de preços e pelo aumento do volume de vendas na pasta e no tissue.

De facto, apesar da paragem de produção provocada pelo ao Furação, a fábrica de pasta da Figueira da Foz teve um desempenho operacional positivo, em resultado do aumento de capacidade realizado em Maio, o que permitiu uma recuperação no volume vendido face aos trimestres anteriores e face ao mesmo período do ano passado (+28%). O valor de vendas situou-se em € 51,6 milhões (+48% em relação ao trimestre homólogo) e o preço médio ficou cerca de 16% acima do preço médio do 4º Trimestre de 2017.

No papel, o volume vendido foi de 376 mil toneladas, 1% abaixo do trimestre anterior e 10% do trimestre homólogo. O preço evoluiu favoravelmente, apresentando um crescimento de 1,3% relativamente ao 3º trimestre e 10,8% relativamente ao ano anterior, com um valor de vendas em linha com os trimestres anterior e homólogo.

No tissue, as vendas totalizaram 17,9 mil toneladas, aumentando 7% face ao período anterior e 28% face a igual período de 2017. Verificou-se igualmente uma evolução positiva do preço médio de venda no trimestre o que permitiu um valor de vendas de € 26,6 milhões.

O EBITDA situou-se em € 115 milhões (26,1% EBITDA/Vendas), em linha com o trimestre anterior e cerca de 10% acima do 4º trimestre de 2017. De referir, que este valor de EBITDA inclui o impacto negativo do valor do anti-dumping estimado de cerca de € 7,2 milhões para o segundo e terceiro

períodos de revisão, que a Empresa decidiu registrar de forma prudente nas suas contas do 4º trimestre. Excluindo este impacto negativo do anti-dumping, o EBITDA do trimestre teria sido de € 122 milhões e margem EBITDA/Vendas de 27,8%.

2. QUADROS RESUMO DE INDICADORES OPERACIONAIS

Pasta e Papel

(em 000 tons)	4T 2017	1T 2018	2T 2018	3T 2018	4T 2018
Produção de BEKP	371,9	346,1	335,4	392,7	377,4
Vendas de BEKP	59,7	53,1	60,9	63,1	76,3
Produção de UWF	406,7	385,8	392,9	393,9	362,7
Vendas de UWF	419,9	361,2	395,1	380,7	376,0
FOEX – BHKP Euros/ton	805	824	878	903	914
FOEX – BHKP USD/ton	948	1013	1046	1050	1043
FOEX – A4-BCopy Euros/ton	831	845	864	882	900

Tissue

(em 000 tons)	4T 2017	1T 2018	2T 2018	3T 2018	4T 2018
Produção de bobines	14,8	14,1	14,4	17,8	25,3
Produção de produto acabado	12,4	13,6	14,7	18,6	19,1
Vendas de bobines e mercadoria	1,8	0,6	0,1	0,029	1,1
Vendas de produto acabado	12,2	12,8	14,9	16,7	16,8
Vendas totais de tissue	14,0	13,4	15,0	16,7	17,9

Energia

	4T 2017	1T 2018	2T 2018	3T 2018	4T 2018
Produção (GWh)	573,7	553,5	536,1	536,2	565,1
Vendas (GWh)	462,8	444,7	435,8	428,5	452,7

3. DESENVOLVIMENTO ESTRATÉGICO

A Navigator registou um valor de investimento global de € 216,5 milhões, com um montante de € 68,1 milhões no 4º trimestre. Em termos acumulados, o projeto de tissue de Cacia representou € 83,4 milhões, o aumento de capacidade da Figueira da Foz cerca € 37,3 milhões e o investimento relativo aos negócios de pasta e papel recorrentes totalizou € 95,8 milhões. Neste último montante estão incluídos o valor do projeto de reconversão da PM3 de Setúbal (€ 8,2 milhões) assim como a capitalização de alguns custos relativos a paragens de produção e aos estragos do furacão Leslie na fábrica da Figueira da Foz.

Nova fábrica de Tissue em Cacia

Tal como referido anteriormente, a conclusão do projeto da nova fábrica de tissue do Grupo em Cacia representa uma etapa importante do desenvolvimento estratégico delineado pelo Grupo em 2015 já que posiciona a Navigator como o terceiro maior produtor ibérico de tissue, com uma capacidade total de produção de 130 mil toneladas de bobines e de 120 mil toneladas de converting (produto acabado). Esta nova fábrica, dotada de ativos industriais de grande escala e sofisticação, beneficia da integração a montante em pasta o que lhe possibilita obter vantagens competitivas ao nível dos custos de produção, utilizar a pasta de eucalipto de elevada qualidade produzida em Cacia, e beneficiar também da localização junto do porto de Aveiro, que lhe permitirá vender os seus produtos em mercados mais distantes. O arranque das diversas linhas de transformação aconteceu ao longo do segundo e terceiro trimestres, tendo a linha doméstica iniciado produção em Maio e as linhas de guardanapos e industrial em Julho. A produção de bobines iniciou a sua laboração em Setembro, encontrando-se ainda numa fase de ramp-up.

Aumento de capacidade de pasta na Figueira da Foz

O ano de 2018 ficou marcado pela conclusão e arranque do projeto denominado PO3 (Projeto de Optimização 3), de aumento da capacidade de produção de pasta na Figueira da Foz, que passou de uma capacidade nominal de 580 mil toneladas/ano para 650 mil toneladas /ano. Este projeto incluiu também um conjunto de importantes melhorias ambientais com impacto significativo na globalidade do Complexo Fabril da Figueira da Foz. Um dos objectivos foi melhorar a eficiência do processo de produção de pasta, com a redução do consumo específico de madeira e de químicos, assim como a implementação das melhores práticas ambientais, nomeadamente com a incorporação da deslinhificação por oxigénio e a consequente diminuição de efluentes, e ainda um investimento num queimador de gases não-condensáveis integrado na Caldeira de Recuperação, com consequente redução ao nível dos odores, para valores muito baixos e quase imperceptíveis.

O Grupo contratou um empréstimo de € 40 milhões junto do Banco Europeu de Investimento para o financiamento deste projeto, cujos objectivos de aumento de eficiência e de significativa melhoria da componente ambiental constituem um claro alinhamento com o propósito de combate às alterações climáticas desta instituição. O empréstimo tem uma maturidade de 10 anos a partir da sua emissão, tendo sido apenas emitido já no início de 2019.

Reconversão da PM3 para altas gramagens em Setúbal

Já no 4º trimestre foi concretizado o projeto de conversão da Máquina de Papel 3, no Complexo Industrial de Setúbal, capacitando-a para a produção de papel com gramagem entre 135 e 300 g/m², num investimento total de € 11,8 milhões. A transformação da máquina de papel para a produção de altas gramagens implicou a introdução de novos equipamentos e modificação de outros, de forma a garantir a produção de papéis que se possam posicionar no topo da qualidade no mercado das altas gramagens.

O segmento das altas gramagens é complementar às gramagens de 60-120 g/m², em particular no segmento gráfico, e representa cerca de um terço do consumo de Folio UWF na Europa, e cerca de 7% do total de UWF. A produção própria de altas gramagens permitirá à Navigator explorar mais oportunidades de negócio e é uma forma de complementar o portefólio atual com altas gramagens de qualidade, permitindo desenvolver a presença comercial da Navigator num nicho de mercado com perspetivas de crescimento positivas. O objectivo é ter uma produção própria de cerca de 35 mil toneladas em velocidade de cruzeiro.

Moçambique

Tal como informado ao mercado em 9 de julho de 2018, a Portucel Moçambique e o Governo de Moçambique assinaram um memorando de entendimento (MoU) em relação à reformulação do projeto de investimento, que passará a desenvolver-se em duas fases. Num primeiro momento será criada uma base florestal de cerca de 40 000 hectares, que garantirá o abastecimento de uma unidade (a construir) de produção de estilha de madeira de eucalipto para exportação, de cerca de 1 milhão de toneladas por ano, num investimento global estimado de USD 140 milhões.

Foi constituída uma equipa conjunta entre a Portucel Moçambique e o Governo para trabalhar com vista a assegurar o cumprimento das condições precedentes necessárias para avançar com o investimento, onde se inclui o estabelecimento das infraestruturas logísticas necessárias à exportação de estilha. A primeira fase do projeto está assim condicionada à boa resolução das condições precedentes identificadas no Memorando de Entendimento assinado com o Governo de Moçambique, o que, até à data, não se verificou.

Atendendo ao facto de não haver mercado ativo de madeira de eucalipto em Moçambique e de ainda não estarem criadas as condições para o início da construção de uma fábrica de estilha, a Empresa decidiu registar uma imparidade relativa ao justo valor dos ativos biológicos implantados na Zambézia, no valor de € 6,7 milhões.

Pese embora o MoU celebrado com o Governo Moçambicano acima referido prever um compromisso de “melhor esforço” para a criação dessas condições até 31 de Dezembro último, tal não foi possível, continuando ambas as partes a trabalhar para alcançar esse objectivo. Neste contexto, e face às condições atuais, a Navigator decidiu de forma prudente, e para além das respectivas imparidades, registar uma provisão adicional de € 12 milhões nas suas contas de final do ano de 2018, para fazer face ao atual cenário de desenvolvimento do projeto.

4. PERSPETIVAS FUTURAS

No negócio de pasta, sem anúncios de aumentos significativos de capacidade de produção de pasta para mercado nos próximos três anos e alavancadas no potencial crescimento da procura de pasta, designadamente pela China e sua expansão de capacidade de Tissue, é expectável que as taxas de utilização de capacidade aumentem e permitam manter o nível do preço da pasta hardwood em níveis historicamente elevados. No curto prazo, espera-se uma retoma da procura mundial após o período do ano novo chinês que, aliada às restrições de oferta por via das paragens agendas para manutenção, que tipicamente ocorrem na primeira metade do ano, resultará na recuperação progressiva dos preços para níveis similares aos de meados de 2018.

No mercado de tissue, os produtores continuam a sentir uma forte pressão provocada pelo aumento dos preços da pasta, pelos custos dos químicos e pela energia. A Navigator implementou com sucesso o aumento de preços anunciado em Novembro na generalidade dos seus produtos. Em simultâneo, a Empresa está a arrancar com a sua nova fábrica de tissue em Cacia, que iniciou a produção de bobines em Setembro. O forte esforço comercial desenvolvido ao longo de 2018 permite perspectivar uma boa colocação da nova produção junto dos clientes., estando a Empresa empenhada em crescer a sua quota de mercado acima do crescimento médio de mercado.

Do lado do papel UWF, espera-se em 2019 uma revitalização da procura de UWF na Europa nos primeiros meses do ano, principalmente nos mercados do Centro, Sul e Este europeus. Na Europa, os produtores têm vindo a implementar com sucesso o aumento de preço de UWF de 4 a 8% desde o início de janeiro. Nos EUA, uma eventual queda da procura de UWF será sobrecompensada pelo fecho de mais de 550 mil toneladas de capacidade anunciado por um grande produtor norte-

americano para Março, o que pressionará o nível de preços de mercado em alta. Já no início de Fevereiro, em linha com outros produtores de papel norte-americanos, a Navigator anunciou aos seus clientes um aumento de preços no mercado norte-americano de 66 USD/ton, com efeitos a partir de 1 de Março.

Este enquadramento globalmente positivo para 2019 poderá, no entanto, sofrer com o acréscimo de alguns custos, em particular ao nível da energia, mantendo-se a preocupação com a evolução das taxas de câmbio, em particular do EUR/USD e EUR/GBP. Ao nível do ambiente internacional, as políticas favoráveis ao protecionismo e os seus efeitos colaterais poderão criar fatores adicionais de incerteza.

O Grupo continua a desenvolver o seu modelo de negócio, atuando de forma proactiva naquilo que está ao seu alcance, na melhoria contínua do seu desempenho, trabalhando cada vez mais de forma inovadora e sustentável. Foi assim com enorme satisfação que a The Navigator Company recebeu a classificação pelo Carbon Disclosure Project (CDP) de líder global no combate às alterações climáticas, alcançando um lugar de destaque na lista "A" desta organização. A Companhia foi reconhecida pela sua atuação em 2018 na redução de emissões, diminuição dos riscos climáticos e desenvolvimento de uma economia de baixo impacto de carbono, sendo a única empresa portuguesa a obter a classificação máxima.

Este é um reconhecimento importante para a Navigator, que tem um próximo objetivo já traçado: ser, até 2035, uma empresa neutra no que diz respeito à emissão de carbono.

Lisboa 13 de Fevereiro de 2019

Eventos Subsequentes:

Contratação de nova linha de financiamento

Já em 8 de fevereiro de 2019, a Navigator contratou com o BBVA a primeira linha de papel comercial verde em Portugal, num montante de € 65 milhões e com prazo de 7 anos, em que as condições de financiamento estão vinculadas à classificação ESG (Environmental, Social & Governance), certificada por uma agência independente ambiental. A Navigator já conta com uma classificação ESG muito boa e, em caso de melhoria da mesma, verá as suas condições financeiras melhoradas. Esta é mais uma demonstração do compromisso de responsabilidade social e meio ambiental da The Navigator Company.

Conference Call e Webcast

Data: Quarta-feira, 13 de Fevereiro de 2019

Horário: 11:00H (Western European Time – UTC)

Dial-in:

PORTUGAL: +351 210609110

ESPAÑA: +34 911140101

REINO UNIDO: +44 (0) 2071943759

Todos os números devem ser seguidos do **pincode:** 91093418#

5. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS CONSOLIDADAS

Valores em Euros	2018	2017
Réditos		
Vendas	1.687.173.462	1.632.127.611
Prestações de Serviços	4.454.032	4.706.825
Outros Rendimentos e Ganhos Operacionais		
Ganhos na Alienação de Ativos Não Correntes	18.397.088	1.627.544
Outros Proveitos Operacionais	28.512.739	28.177.175
Variação de Justo Valor nos Ativos Biológicos	(9.782.369)	3.783.988
Gastos e Perdas		
Inventários Consumidos e Vendidos	(700.242.350)	(652.186.373)
Variação da Produção	44.687.130	(25.301.241)
Materiais e Serviços Consumidos	(414.924.552)	(407.745.075)
Gastos com o Pessoal	(161.630.782)	(156.044.826)
Outros Gastos e Perdas	(41.426.865)	(25.307.538)
Provisões Líquidas	(13.546.948)	(4.084.555)
Depreciações, Amortizações e Perdas por Imparidade	(138.510.648)	(144.703.899)
Resultados Operacionais	303.159.936	255.049.635
Rendimentos financeiros	1 956 327	13 861 351
Gastos financeiros	(24.443.953)	(21.558.321)
Resultados Financeiros	(22.487.626)	(7.696.970)
Resultados Antes de Impostos	280.672.310	247.352.665
Imposto sobre Rendimento	(55.534.991)	(39.583.528)
Resultados Após Imposto	225.137.318	207.769.137
Interesses Não Controlados	(1.915)	1.467
Resultado Líquido do Período	225.135.403	207.770.604

DEMONSTRAÇÃO DA POSIÇÃO FINANCEIRA CONSOLIDADA

Valores em Euros	2018	2017
ATIVO		
Ativos Não Correntes		
Goodwill	377.339.466	377.339.466
Outros Ativos Intangíveis	2.886.251	3.878.245
Ativos Fixos Tangíveis	1.239.008.734	1.171.125.052
Propriedades de Investimento	97.527	99.174
Ativos Biológicos	119.614.567	129.396.936
Outros Ativos Financeiros	63.168.912	424.428
Ativos por Impostos Diferidos	71.006.775	44.727.571
	1.873.122.233	1.726.990.872
Ativos Correntes		
Inventários	222.376.872	187.795.595
Valores a Receber Correntes	307.750.689	237.704.322
Estado	79.751.430	75.076.422
Caixa e Equivalentes de Caixa	80.859.784	125.331.036
	690.738.775	625.907.375
Ativos Não Correntes Detidos para Venda		
Ativos Não Correntes Detidos para Venda		86.237.049
Ativo Total	2.563.861.007	2.439.135.296
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO		
Capital e Reservas		
Capital Social	500.000.000	500.000.000
Ações Próprias	(2.317.915)	(1.002.084)
Reservas de Justo Valor	(5.633.483)	(3.020.990)
Reserva Legal	100.000.000	109.790.475
Reservas Livres	197.292.250	217.500.000
Reservas de Conversão Cambial	(20.575.294)	(13.966.898)
Resultados Transitados	192.512.197	167.388.264
Resultado Líquido do Exercício	225.135.403	207.770.604
	1.186.413.158	1.184.459.371
Interesses Não Controlados	204.263	420.277
Capital Próprio Total	1.186.617.421	1.184.879.648
Passivo		
Passivos Não Correntes		
Passivos por Impostos Diferidos	66.123.135	83.023.517
Obrigações com Pensões de Reforma	7.324.279	5.090.242
Provisões	43.065.470	19.536.645
Passivos Remunerados	652.025.122	667.851.880
Outros Passivos	82.324.405	25.466.139
	850.862.411	800.968.424
Passivos Correntes		
Passivos Remunerados	111.805.556	150.205.591
Valores a Pagar Correntes	323.800.570	259.509.848
Estado	90.775.049	43.571.785
	526.381.175	453.287.224
Passivo Total	1.377.243.586	1.254.255.647
Capital Próprio e Passivo Total	2.563.861.007	2.439.135.296