



Informação à Imprensa – 27 de Outubro de 2016

Resultados dos primeiros 9 meses de 2016

Grupo volta a registar um recorde de vendas de papel em volume e em valor, atingindo 1.156 mil toneladas e € 890 milhões

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

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

Destaques do 3º Trimestre 2016 (vs. 2º T2016)

- Valor global de vendas atinge € 376,8 milhões (-4,4%), reflectindo abrandamento do negócio de papel
- EBITDA do trimestre atinge € 106,2 milhões (+4,4%)
- Melhoria do Free Cash Flow no trimestre, com evolução positiva do fundo de manei



- Grupo reduz dívida líquida em € 70 milhões e melhora rácio Net Debt / Ebitda para 1,8
- Desenvolvimento de novas iniciativas no programa M2 de redução de custos
- Realização do 3º Fórum de Sustentabilidade dedicado ao tema da Certificação Florestal
- Navigator é co-chair do Forest Solutions Group, plataforma global de colaboração estratégica para a promoção da gestão florestal sustentável, no âmbito do WBCSD
- Marca Navigator reconhecida como número 1 pelos consumidores europeus, alcançado a liderança do Brand Equity Index, sendo considerada a marca de papel de escritório com maior valor para os utilizadores

Síntese dos Principais Indicadores – IFRS (não auditado)

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

(1) Resultados operacionais + amortizações + provisões

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

(3) Dívida bruta remunerada – disponibilidades

(4) EBITDA correspondente aos últimos 12 meses

(5) Variação de valores não arredondados

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



1. ANÁLISE DE RESULTADOS

9 Meses de 2016 vs. 9 Meses de 2015

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

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

As condições adversas do mercado da pasta BEKP mantiveram-se ao longo dos primeiros nove meses de 2016 e os preços de referência para a pasta hardwood (PIX – BHKP) exibiam no final de Setembro uma perda de 15 % em euros e 18% em USD. A Navigator registou, no entanto, um bom desempenho operacional colocando um volume de pasta no mercado de cerca de 201 mil toneladas, um aumento nas suas vendas de cerca de 9% em resultado da maior capacidade disponível de pasta para mercado proveniente do aumento de capacidade da fábrica de Cacia. A queda verificada no mercado da pasta reflectiu-se também no preço de venda médio do Grupo, tendo as vendas em valor evidenciado um decréscimo de 3%. O negócio de energia no acumulado dos 9 meses de 2016 foi caracterizado pela conclusão das manutenções e reparações dos turbogeradores das fábricas de pasta de Cacia e Setúbal. Foram também realizadas outras manutenções programadas, nomeadamente na co-geração a gás natural do complexo industrial de Setúbal e na Central Termoelétrica a Biomassa de Setúbal. Deste modo, a produção bruta total de energia eléctrica acumulada no período registou uma redução de 12,3% face a igual período de 2015.

A partir de Fevereiro, e tal como já havia sido antecipado, a co-geração a gás natural do complexo da Figueira da Foz passou a operar em regime de autoconsumo,



reduzindo o volume de vendas de energia para a rede e simultaneamente reduzindo a compra de energia eléctrica para uma das fábricas de papel. O volume de vendas em quantidade de energia (MWh) registou uma redução de 22,4%. Os vários efeitos de redução de compras e vendas de energia eléctrica, e redução de compras de combustíveis, essencialmente gás natural, resultam numa perda ao nível de EBITDA de cerca de € 8,1 milhões face a igual período de 2015.

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

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

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

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

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

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



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

- A reavaliação dos activos biológicos efectuada em Portugal, resultou numa variação positiva de € 10,5 milhões, em resultado essencialmente da actualização dos pressupostos assumidos na taxa de desconto;
- A imparidade registada nos activos biológicos de Moçambique, afectou negativamente o EBITDA em € 3,5 milhões (o valor total das imparidades de Moçambique foi de cerca de € 18 milhões, sendo o montante remanescente reconhecido em Depreciações, amortizações e imparidades).
- O incêndio da fábrica de tissue em Vila Velha de Rodão em Maio teve um impacto negativo no EBITDA de € 2,4 milhões;
- O recebimento da indemnização relativa às avarias das TG3 e TG4 em Cacia ocorridas em 2015, teve um impacto positivo de € 2,3 milhões.

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

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

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

Os resultados financeiros no período situaram-se em € 16,6 milhões negativos, comparando muito favoravelmente com € 44,9 milhões negativos nos primeiros nove meses de 2015. Embora o nível de endividamento no período tenha registado um aumento de € 136,3 milhões em relação a 30 de Setembro de 2015, o Grupo registou uma redução de € 11,1 milhões nos juros suportados em resultado da profunda reestruturação da dívida efectuada nos últimos doze meses. Os resultados incluem ainda um custo de € 6 milhões relativo ao prémio da call exercida em Maio de 2016 para a amortização de € 150 milhões, um custo inferior em cerca de € 8,6 milhões ao prémio de reembolso registado em Setembro de 2015 para a amortização de € 200 milhões. A evolução positiva dos resultados inclui ainda uma melhoria de cerca de € 4,3 milhões nos resultados de cobertura cambial face aos resultados negativos registados no ano anterior, assim como uma reversão de provisões relativas a juros compensatórios num montante de € 2,4 milhões.



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

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

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

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

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

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

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

Sobre The Navigator Company

A Navigator Company é, desde Fevereiro de 2016, a nova marca herdeira do património do ex-grupo Portucel Soporcel.

A Empresa é a terceira maior exportadora em Portugal, sendo a que gera o maior Valor Acrescentado Nacional. A Companhia representa aproximadamente 1% do PIB nacional, cerca de 3% das exportações nacionais de bens, perto de 8% do total da carga contentorizada e de 7% do total desta carga e da carga convencional exportada pelos portos nacionais.

Durante o ano de 2015, a Navigator Company atingiu um novo máximo histórico de produção de papel, tendo aumentado o volume de negócios em 5,6% para mais de €1,6 mil milhões.



Consolidada a sua posição de líder europeu na produção de papéis finos de impressão e escrita não revestidos (UWF) e sexto a nível mundial, a Companhia é também a maior produtora europeia, e a quinta a nível mundial, de pasta branqueada de eucalipto BEKP - Bleached Eucalyptus Kraft Pulp.

A Navigator Company tem seguido, com sucesso, uma estratégia de inovação e desenvolvimento de marcas próprias, que hoje representam mais de 62% das vendas de produtos transformados, merecendo particular destaque a marca Navigator, líder mundial no segmento *Premium* de papéis de escritório.

As vendas da Companhia têm como destino 130 países nos cinco continentes, com destaque para a Europa e EUA, alcançando assim a mais ampla presença a nível internacional entre as empresas portuguesas.

É uma Empresa florestal verticalmente integrada, que dispõe de um Instituto de Investigação Florestal próprio, líder mundial no melhoramento genético do *Eucalyptus globulus*. Gere em Portugal uma vasta área florestal certificada pelos sistemas internacionais FSC® (licença nº FSC C010852) e PEFC™ (PEFC/13-23-001), dispondo de uma capacidade instalada de 1,6 milhões de toneladas de papel, de 1,4 milhões de toneladas de pasta (das quais 1,1 milhões integradas em papel) e de 2,5 TWh/ano de energia eléctrica, atingindo um volume de negócios anual de 1,6 mil milhões de euros.

A Navigator Company dispõe dos maiores viveiros florestais da Europa, com uma capacidade anual de produção de cerca de 12 milhões de plantas certificadas de diversas espécies, que se destinam à renovação da floresta nacional.

No âmbito da sua estratégia de expansão, a Empresa adquiriu uma fábrica de papel tissue, está a desenvolver um importante projecto de investimento florestal verticalmente integrado em Moçambique, bem como uma fábrica de pellets nos EUA.

www.thenavigatorcompany.com

Para mais informações contactar, por favor:

Lift Consulting – 21 466 65 00

Joana Branquinho – joana.branquinho@lift.com.pt / +351 91 318 43 02

Sofia Lareiro – Sofia.lareiro@lift.com.pt / +351 93 484 74 92