



# VALORIZAR FAZ PARTE DE NÓS

2023

DIVULGAÇÃO DOS RESULTADOS  
PRIMEIROS NOVE MESES



3 / 4

The Navigator Company, S.A.

Capital Social 500 000 000 Eur

Pessoa Colectiva 503 025 798

Matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Setúbal

Sede Península de Mitrena, Freguesia do Sado, Setúbal



## ÍNDICE

<b>1. DESEMPENHO DO 3º TRIMESTRE / 9 MESES DE 2023</b>	<b>2</b>
<b>2. PRINCIPAIS INDICADORES</b>	<b>3</b>
<b>3. ANÁLISE DE RESULTADOS</b>	<b>4</b>
<b>4. UMA BIOINDÚSTRIA NO LADO CERTO DO FUTURO</b>	<b>9</b>
<b>5. PERSPETIVAS DE MERCADO</b>	<b>11</b>
<b>6. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS</b>	<b>13</b>



## **1. DESEMPENHO DOS PRIMEIROS 9 MESES DE 2023**

Ao longo do 1º semestre de 2023 assistimos à redução dos *stocks* de papel de impressão e de embalagem acumulados em toda a cadeia de distribuição a um ritmo mais lento do que esperado. Consequentemente, verificou-se um nível de entrada de encomendas historicamente baixo nesses segmentos, observando-se no 3º trimestre uma melhoria ligeira que acompanha o decréscimo dos inventários. Por seu lado, o segmento de papel *Tissue*, com cadeias de abastecimento mais curtas e por isso com menor tendência para acumular *stocks*, mantém um desempenho bastante mais positivo nos primeiros 9 meses de 2023. No entanto, o atual ambiente geopolítico e o arrefecimento do crescimento económico mundial estão a provocar efeitos adversos transversais à indústria e ao sector em particular.

Neste contexto, o rigor na gestão e planeamento de produção, bem como na implementação dos programas de controlo de custos e de eficiência nos consumos específicos, foram determinantes para assegurar a adequação da oferta à procura e, consequentemente, os resultados operacionais. Reiteramos que o ano de 2023 compara com um ano extraordinário, em que os preços atingiram níveis históricos, devido a um desequilíbrio sem paralelo entre oferta e procura em todos os produtos, justificado por limitações logísticas e por um crescimento expressivo de custos ao longo de todo o ano, que em 2023 temos conseguido controlar, estando os nossos *cash costs* já ao nível do início de 2022.

Permanecem também os nossos compromissos de investimento e inovação em todos os segmentos em que operamos, continuando a explorar oportunidades de crescimento com diferenciação no *tissue*, *packaging* e energia. A gama de produtos e o negócio sustentável da Navigator, a escala das nossas operações e a robustez financeira, suportam o modelo de negócio resiliente, que nos tem permitido apresentar resultados consistentes, mesmo em contextos de mercado adversos.

### **Análise do 3º Trimestre (vs 2º T 2023 e vs 3ºT 2022)**

- A Navigator registou um volume de negócios de € 481 milhões (+0,6% vs. 2ºT; -29% vs. 3ºT 2022);
- O EBITDA atingiu € 124 milhões (+1% vs 2ºT; -40% vs 3º T 2022), refletido numa margem EBITDA de 25,7% (+0,1 pp vs trimestre anterior; -4,8 pp vs 3ºT 2022);
- Os resultados líquidos ascenderam a € 63 milhões (-4% vs 2ºT; -42% vs 3ºT 2022);
- O volume de vendas de pasta foi de 154 mil toneladas (+25% vs 2ºT; +191% vs 3º T 2022). A menor integração em papel no trimestre aumentou a disponibilidade de pasta para venda, a qual é rapidamente absorvida devido às suas qualidades distintivas, reconhecidas há décadas pelos mercados internacionais;
- O volume de vendas de papel foi de 276 mil toneladas (+6% vs 2ºT; -31% vs 3ºT 2022), verificando-se uma ligeira melhoria face ao trimestre anterior. Apesar de inicialmente lento, o processo de *destocking* aparenta ter prosseguido com expressão mais significativa durante o T3;
- O volume de vendas de papel *tissue* atingiu 41 mil toneladas (+11% vs 2ºT; +54% vs 3ºT 2022), impulsionadas pela procura de produto acabado e pela adição da capacidade de Navigator Ejea;
- A exploração de oportunidades no segmento de *packaging* continua em desenvolvimento, com novas gamas de produtos, cuja fase de testes e introdução no mercado ainda em curso, abrirá portas, a curto prazo, a outros segmentos de alto valor acrescentado, não apenas na indústria alimentar e de produtos de consumo, mas também noutras indústrias. Por outro lado, o projeto de produção integrada de peças de celulose moldada, destinadas a substituir embalagens de plástico de utilização única, continua a avançar como planeado, com a entrada em produção prevista para o final do 1º semestre de 2024.



## Análise dos 9 meses de 2023 vs. 9 meses de 2022

- A Navigator registou um volume de negócios de € 1.461 milhões (-20% vs. 9M 2022);
- O EBITDA atingiu € 377 milhões (-32% vs 9M 2022), margem EBITDA de 25,8% (-4,5 pp vs 9M 2022);
- Os resultados líquidos ascenderam a € 201 milhões (-26% vs 9M 2022);
- Endividamento líquido de € 550 milhões, impactado pela aquisição da Gomà-Camps Consumer no 1ºT, pela distribuição de € 200 milhões de dividendos no 2ºT, pelo volume de pagamento de impostos, que reflete o nível excecional de resultados de 2022, e ainda pelo exigente calendário para o plano de investimentos no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR). O rácio Dívida Líquida / EBITDA foi de 0,98x;

## 2. PRINCIPAIS INDICADORES

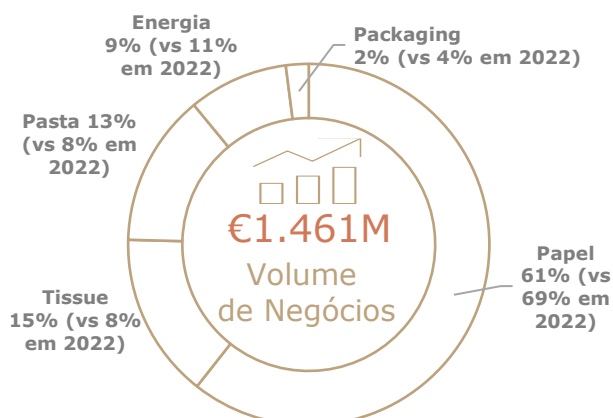
Milhões de euros	9M 2023	9M 2022	Varição <sup>(8)</sup> 9M 23/9M 22
<b>Vendas Totais</b>	1 460,6	1 822,5	-19,9%
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>376,5</b>	<b>551,9</b>	<b>-31,8%</b>
<b>Resultados Operacionais (EBIT)</b>	277,6	437,9	-36,6%
<b>Resultados Financeiros</b>	-15,7	-60,1	73,9%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>200,8</b>	<b>270,5</b>	<b>-25,8%</b>
<b>Cash Flow Exploração</b>	299,7	384,5	- 84,8
<b>Cash Flow Livre <sup>(2)</sup></b>	32,5	322,4	- 289,9
<b>Investimentos</b>	142,1	64,6	77,5
<b>Dívida Líquida Remunerada <sup>(3)</sup></b>	549,7	372,5	177,2
<b>EBITDA/Vendas</b>	<b>25,8%</b>	<b>30,3%</b>	-4,5 pp
<b>ROCE <sup>(4)</sup></b>	21,5%	35,8%	-14,3 pp
<b>ROE <sup>(5)</sup></b>	21,4%	31,4%	-10,0 pp
<b>Autonomia Financeira</b>	46,1%	43,3%	2,8 pp
<b>Dívida Líquida Remunerada / EBITDA <sup>(6) (7)</sup></b>	0,98	0,56	0,42

Milhões de euros	3º T 2023	2º T 2023	Varição <sup>(8)</sup> 2ºT 23/1ºT 23	3ºT 2022	Varição <sup>(8)</sup> 2ºT 23/2ºT 22
<b>Vendas Totais</b>	481,1	478,3	0,6%	680,4	-29,3%
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>123,5</b>	<b>122,3</b>	<b>1,0%</b>	<b>207,4</b>	<b>-40,4%</b>
<b>Resultados Operacionais (EBIT)</b>	90,0	88,4	1,8%	165,0	-45,5%
<b>Resultados Financeiros</b>	-7,2	-5,8	24,1%	-15,1	-52,2%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>63,3</b>	<b>65,8</b>	<b>-3,7%</b>	<b>108,6</b>	<b>-41,7%</b>
<b>Cash Flow Exploração</b>	96,9	99,7	- 2,8	150,9	- 54,0
<b>Cash Flow Livre <sup>(2)</sup></b>	22,8	-21,1	43,9	148,2	- 125,4
<b>Investimentos</b>	29,5	70,9	- 41,4	30,3	- 0,8
<b>Dívida Líquida Remunerada <sup>(3)</sup></b>	549,7	572,5	- 22,8	372,5	177,2
<b>EBITDA/Vendas (%)</b>	<b>25,7%</b>	<b>25,6%</b>	0,1 pp	<b>30,5%</b>	-4,8 pp
<b>ROCE <sup>(4)</sup></b>	20,9%	20,8%	0,1 pp	40,4%	-19,5 pp
<b>ROE <sup>(5)</sup></b>	20,2%	21,4%	-1,2 pp	37,8%	-17,6 pp
<b>Autonomia Financeira</b>	46,1%	43,4%	2,7 pp	43,3%	2,8 pp
<b>Dívida Líquida Remunerada / EBITDA <sup>(6) (7)</sup></b>	0,98	0,89	0,09	0,56	0,42

1. Resultados operacionais + amortizações + provisões;
2. Variação dívida líquida + dividendos + compra de ações próprias
3. Passivos remunerados – disponibilidades (não inclui o efeito do IFRS 16)
4. ROCE = Resultados operacionais anualizados / Média do Capital 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 (9M 2023) de 1,1; Dívida Líquida / EBITDA (9M 2022) de 0,65;
8. Variação de valores não arredondados



### 3. ANÁLISE DE RESULTADOS



A redução verificada nos *cash costs* em todos os segmentos, ao longo do ano, continua a fazer-se sentir, tendo sido ainda mais expressiva este trimestre. Por outro lado, a resiliência dos preços internacionais de papel de impressão e de *tissue*, a par da estratégia comercial e de diversificação de produtos e mercados, permitiu alcançar bons resultados, num contexto de uma fortíssima contração da procura a nível internacional na maior parte dos segmentos em que operamos.

#### A indústria dos papéis de impressão e escrita

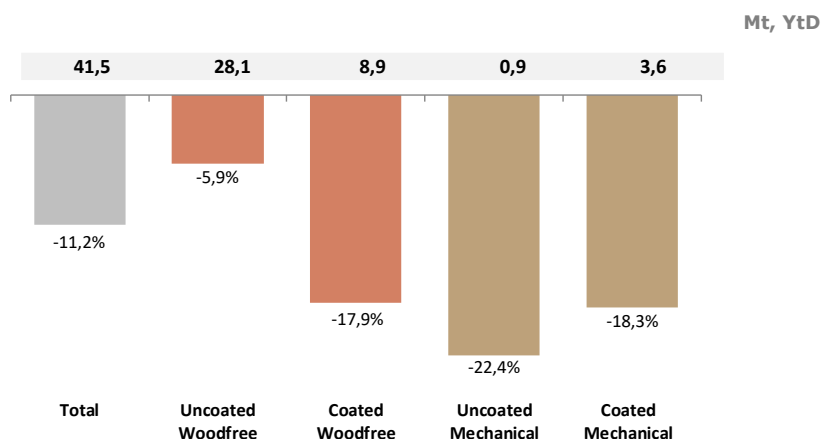
A utilização da capacidade produtiva da indústria (produção/capacidade) registou um forte ajustamento em 2023, tendo também a Navigator moderado os ritmos de produção. A taxa de utilização média dos primeiros 9 meses foi de 75%, que compara com 66% de média da indústria.

O 3º trimestre revela uma ligeira melhoria do contexto de mercado face ao vivido no 1º semestre. Apesar de inicialmente lento, o processo de *destocking* ao longo da cadeia de distribuição aparenta ter-se intensificado no final do terceiro trimestre, continuando a generalidade dos operadores a adequar os níveis de *stock* à procura que têm registado. Esta situação levou a um ligeiro aumento do nível de entrada de encomendas feitas aos produtores europeus, em particular em setembro, reduzindo de forma expressiva o fator sazonalidade que a indústria normalmente enfrenta.

Assistimos, assim, no terceiro trimestre a um ligeiro aumento de utilização da capacidade produtiva, que na Navigator se situou nos 76% (vs 66% de média da indústria).



## Procura mundial de papéis de impressão e escrita



Fonte: Navigator, PPPC (agosto).

Num contexto global de forte queda de procura aparente (-11%), o papel UWF continua, como habitualmente, a ser o mais resiliente, dada a versatilidade de usos, tendo registado um decréscimo de quase 6%, o que compara com os papéis CWF que caíram 18%. Os papéis com fibra obtida por via mecânica registaram uma contração de 21%.

Na Europa, a procura aparente de papel UWF apresenta uma evolução negativa de 21%, face ao período homólogo (a setembro), mantendo-se, igualmente, a *grade* mais resiliente.

Nos Estados Unidos registou-se um decréscimo da procura de 13% a agosto. O consumo aparente de UWF nas restantes regiões mundiais decresceu 2%, com a China a crescer 1% em consumo de UWF face a 2022.

O índice de referência para o papel de escritório na Europa no final de setembro situava-se em 1.127 €/t (vs 1.204 €/t no final de junho). Apesar da tendência de queda ao longo dos primeiros 9 meses de 2023, o índice de preços de referência para o papel tem sido resiliente, com o preço médio nos primeiros 9 meses de 2023 ainda 6% superior ao do período homólogo. De realçar que a queda do índice desde o início do ano foi de 16%, enquanto a queda do índice de pasta foi de mais de 40%.

As vendas de UWF da Navigator totalizaram 809 mil toneladas nos primeiros 9 meses do ano, o que representa uma quebra de 29% face ao período homólogo. No entanto, no 3º trimestre, verifica-se um crescimento de 6% face às vendas do trimestre anterior, que reflete o atual contexto de início da normalização do nível de *stocks* ao longo da cadeia de distribuição, o qual se encontrava anormalmente elevado no 1º semestre. Por sua vez, o valor das vendas nos primeiros 9 meses ficou 31% abaixo do período homólogo. De destacar, uma vez mais, a resiliência das marcas de fábrica que representaram cerca de 80% das vendas desde o início do ano (vs média de 65% registada no período 2012-2021). A quota de produtos premium mantém-se também elevada, em 58% (vs média histórica de 53% registada no período 2012-2021).

### Packaging - From Fossil to Forest - aposta na sustentabilidade, inovação e transformação

No segmento de papel de embalagem sentiu-se em 2023 um forte abrandamento da procura face aos anos anteriores, em que se verificaram níveis de procura extraordinariamente altos que resultaram num



aumento de *stocks* anormal em transformadores e clientes finais. A normalização destas condições, num ambiente de abrandamento macroeconómico e inflação elevada, tem-se mostrado lenta, o que justifica largamente o arrefecimento da procura. Acresce o impacto no consumo de embalagens e sacos de retalho de novas formas de taxar estas embalagens de forma indiferenciada, ignorando a sustentabilidade dos produtos, tratando de forma igual produtos papeiros de origem natural, renovável e biodegradável e compostável aos demais produtos de embalagem feitos à base de produtos com origem fóssil e/ou finita. Ainda assim nos últimos meses têm-se verificado sinais promissores de alguma recuperação, continuando o segmento de *packaging* a revelar aspetos muito positivos para o desenvolvimento futuro da Navigator.

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 como a moda, retalho alimentar, e-commerce, indústria ou agricultura, tem resultado numa cada vez maior e mais diversificada base de clientes, hoje superior a 250 clientes ativos, em 33 países, desde o lançamento da marca em 2021.

A Navigator continua assim a sua aposta nos papéis de embalagem, essencialmente nos mercados de *bags* (sacos de retalho), *flexible packaging* (embalagens flexíveis), nomeadamente para aplicações de *food & beverage*, no sector das embalagens alimentares, onde a introdução inovadora das qualidades da fibra de eucalipto tem tido enorme aceitação.

Entre os vários projetos em curso de ampliação da sua oferta, a Navigator tem vindo a desenvolver, desde o início de 2023, novas gamas de produtos, destinadas às mais diversas aplicações industriais, e a uma multiplicidade de produtos de consumo, cuja fase de testes e introdução no mercado ainda em curso, virá a abrir portas, a curto prazo, a outros segmentos de alto valor acrescentado.

O projeto de produção integrada de peças de celulose moldada de eucalipto, destinadas a substituir embalagens de plástico de utilização única no mercado de *food service* e *food packaging*, continua a avançar como planeado, com 75% do projeto já executado, estando a entrada em produção prevista para o final do 1º semestre de 2024.

## **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/t), tendo começado a corrigir no 1º trimestre de 2023, acentuando a quebra no 2º e 3º trimestres, situando-se no final de setembro em 820 USD/t, o que representa uma queda de 13% em relação ao final de junho de 2023. A evolução do preço médio do trimestre situou-se 40% abaixo do preço médio registado no período homólogo. Por seu lado, o índice de referência na China para a pasta *hardwood* registou um aumento de 9% face ao final de junho, situando-se, no final de setembro, em 553 USD/t. De referir, que os preços na China atingiram mínimos em maio (475 USD/t), uma queda de 45% face aos 866 USD/t registados em outubro de 2022, e, na Europa, em agosto (800 USD/t), uma queda de 42% face aos máximos de 1.380 USD/t registados em janeiro de 2023.

Esta evolução foi sustentada: (i) pela queda da procura global, em particular na Europa; (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, nomeadamente na América Latina: um dos projetos arrancou em dezembro do ano passado (1,3Mt net) e o outro durante o 2º trimestre de 2023 (2,2Mt).

No 3º trimestre de 2023, a procura mundial de pasta de eucalipto (euca) está a mostrar um desempenho melhor em relação à primeira metade do ano (onde o crescimento foi praticamente nulo), tendo voltado ao crescimento neste trimestre. A China representa o grande impulsionador desta recuperação com a reposição de *stocks* após os preços terem atingido o seu mínimo em maio, apresentando um crescimento



de procura face ao período homólogo a agosto de 20% de euca. A performance bastante positiva do mercado chinês mais do que compensou a fraca procura na Europa, que apresentou níveis 19% abaixo do período homólogo, tanto no total da procura de fibra curta, como na procura de pasta de eucalipto.

Este movimento bastante positivo no mercado da pasta foi motivado pelo efeito de *restocking* da China após um mínimo dos preços em maio (já referido) e também por um aparente aumento expressivo da produção de papel de impressão e embalagem e de *tissue* na China (agosto foi o segundo melhor mês dos últimos 3 anos em termos de produção de papel e de *tissue* de fibra virgem), surpreendendo analistas e agentes de mercado. Este movimento esteve na base do aumento dos preços para novembro na China para os 630 USD/t (+33% vs. maio) e na Europa para os 980 USD/t (PIX 24/Out nos 847 USD).

Em todo este contexto, ao longo do ano a Navigator teve disponível uma maior quantidade de pasta para venda, fruto de uma menor integração em papel. As vendas acumuladas em 2023 situaram-se assim em 370 mil toneladas, o que representa um aumento de 83% face ao período homólogo, tendo o valor das vendas (em euros) sido condicionado pelo atual nível de preços, evidenciando ainda assim um crescimento de cerca de 30%.

### **Negócio de *tissue* mantém o bom desempenho**

O segmento de papel *tissue* mantém bom desempenho, com as vendas de produto acabado com crescimento sustentado nos primeiros 9 meses de 2023.

Tal crescimento foi obtido num contexto de procura de mercado estável na Ibéria (Espanha a crescer 0,2% nos primeiros 7 meses de 2023), enquanto a Europa Ocidental apresenta uma contração de 2,4%.

O volume de vendas de *tissue* atingiu 102 mil toneladas nos primeiros 9 meses, um aumento de 32% face ao período homólogo, tendo a evolução favorável de preços levado a um crescimento do valor de vendas de cerca de 51%. O aumento verificado beneficiou da integração da nova fábrica desde o início 2º trimestre, agora denominada Navigator Tissue Ejea. A integração da NVG Tissue Ejea potenciou o crescimento de vendas, a diversificação da base de clientes e ganhos relevantes em sinergias de integração.

O crescimento do valor de vendas de produto acabado deu-se sobretudo no canal *At Home*, impulsionado pela captação de novos clientes e reforço da posição na base de clientes pré-existente, e através do aumento de volumes de vendas para França e Espanha.

A Navigator mantém uma política de preços de venda responsável, continuando a adotar uma gestão otimizada 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.

O foco na inovação e na diferenciação de produto continua a permitir à Navigator reforçar a sua presença junto dos clientes, especialmente com recurso à marca de fabricante, que nos primeiros 9 meses representou 24% do volume total de vendas de produto acabado, resultado de um crescimento de 26% do volume de vendas versus período homólogo.

### **Energia**

Nos primeiros nove meses do ano, a venda de energia elétrica totalizou cerca de € 130 milhões o que representa um decréscimo de aproximadamente 33% face ao período homólogo.

A redução decorre essencialmente do facto de no primeiro semestre do ano, o preço médio para a área





Portuguesa do OMIE, que serve de referência à venda neste período, ter registado um valor de 90,4 €/MWh, por oposição ao valor de 205,8 €/MWh registado em 2022. Para o período em análise, o volume total de vendas do grupo manteve-se em linha com o registado no ano anterior.

Importa sublinhar que as centrais de cogeração renováveis do grupo transitaram, no passado mês de junho, para a modalidade especial do regime remuneratório, em detrimento da venda a preço de mercado.

Destaque para o início da construção das novas centrais fotovoltaicas em regime de autoconsumo nos sites industriais da Figueira da Foz, Aveiro e Vila Velha de Rodão, que permitirão triplicar a capacidade instalada nos sites do Grupo dos atuais 12 MW para cerca de 38 MW.

### **Desaceleração de custos e resiliência de preços compensam a queda na procura e permitem registar EBITDA de € 377 milhões**

Nos primeiros 9 meses verificou-se uma redução dos custos variáveis, com redução dos *cash costs* unitários em todos os segmentos. A resiliência nos preços de papel, nomeadamente nos segmentos de maior valor acrescentado, ofereceu uma proteção adicional aos resultados, num contexto de forte escassez de volumes de venda de papel. Estes fatores aliados à estratégia comercial de diversificação de produtos e mercados permitiram atingir um EBITDA de € 377 milhões.

A evolução positiva nos *cash costs* unitários já se vinha a verificar ao longo do 1º semestre, e tornou-se mais expressiva no 3º trimestre. Quando comparamos os *cash costs* com os registados no 1º semestre, verificamos no segmento de pasta e papel uma redução entre 12% a 15% e no papel *tissue* uma redução de mais de 9%.

Quando comparamos o 3º trimestre com o mesmo trimestre de 2022 verificamos uma acentuada quebra de custos em todos os segmentos, com uma redução entre 16% e 18% nos segmentos de pasta e papel e de perto de 12% no segmento de *tissue*.

A evolução dos custos fixos totais foi positiva em cerca de 1% face ao período homólogo, para a qual contribuiu a redução dos custos com pessoal e a evolução dos custos de funcionamento e manutenção, que aumentaram abaixo da inflação.

A Navigator mantém assim o foco, não só na gestão de custos variáveis, mas também potenciando a eficiência no consumo de matérias-primas e subsidiárias via redução dos consumos específicos, nomeadamente na produção de pasta, papel e *tissue*, mas também mantendo o esforço de contenção de custos fixos.

Neste enquadramento, a Navigator atingiu um EBITDA de € 377 milhões nos primeiros 9 meses e uma margem EBITDA / Vendas de 25,8% (-4,5 p.p. face ao período homólogo).

### **Resultados Financeiros**

Os resultados financeiros situaram-se em € -15,7 milhões (vs. € -60,1 milhões face ao período homólogo). De referir que no período homólogo os resultados financeiros estavam penalizados por impactos não recorrentes (*non cash*) de cerca de € -40 milhões, resultantes essencialmente do reconhecimento em resultados do exercício, em 2022, de diferenças de câmbio acumuladas desfavoráveis, associadas ao reembolso de suprimentos concedidos à subsidiária Portucel Moçambique.



Excluindo impactos não recorrentes, verifica-se uma evolução positiva de € 4,4 milhões relativamente ao período homólogo. Para este resultado contribuiu a subida de taxas de juro que permitiu otimizar a gestão do excesso de disponibilidades, que resultou num resultado positivo de € 3,6 milhões e também 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. De destacar que o custo médio de dívida se mantém abaixo de 2% em setembro de 2023.

Os resultados antes de impostos totalizaram € 262 milhões e o encargo de IRC no período foi de € 61 milhões, com uma taxa de imposto no período de 23,3%. Os resultados líquidos ascenderam a € 201 milhões vs € 271 milhões registados no período homólogo.

### **Geração de *cash flow* livre impactada pela operação de aquisição e pelo pagamento de impostos**

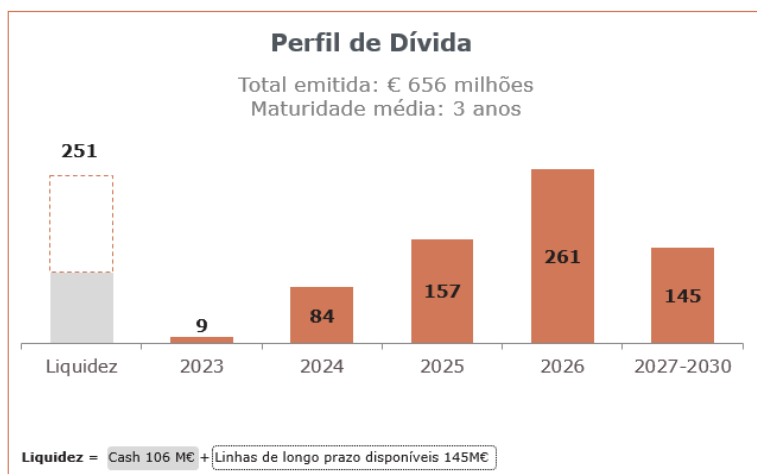
A geração de *cash flow* livre nos primeiros nove meses foi de cerca de € 33 milhões (vs cerca de € 322 milhões no período homólogo), a qual reflete o impacto do desembolso na aquisição da Gomá-Camps Consumer, o volume de pagamento de impostos superior ao período homólogo, que reflete o nível excecional de resultados no ano precedente, assim como o exigente plano de investimentos no âmbito do calendário muito apertado definido pelo Plano de Recuperação e Resiliência (PRR).

O nível do investimento em fundo de maneo manteve-se contido, sendo de destacar, no trimestre, uma inflexão no valor dos inventários, bem como uma redução do saldo de valores a receber.

### **Distribuição de € 200 milhões de dividendos – Endividamento taxa fixa garante custo competitivo**

O endividamento líquido situa-se em € 550 milhões de euros, impactado, entre outros, pelo desembolso associado à aquisição da Gomá-Camps Consumer no 1º trimestre e pela distribuição de € 200 milhões de dividendos no 2º trimestre. O rácio Dívida Líquida Remunerada / EBITDA situou-se assim em 0,98, consolidando o perfil de robustez financeira exibido pelo Grupo nos últimos anos.

No 1º trimestre foi reembolsada dívida no valor de cerca de € 50 milhões, no 2º trimestre, de cerca de € 11 milhões, e no 3º trimestre, de cerca de € 14 milhões. A maturidade média da dívida mantém-se adequada, com um perfil de reembolsos bem escalonado, com mais de 40% do total de endividamento emitido com cariz sustentável e 94% de dívida total emitida 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 € 145 milhões.



**Taxa média de Financiamento  
(Setembro 2023)**

**1,9%**

**Taxa de Juro**

Fixa	Variável
94%	6%

### **Capex de € 142 milhões**

Nos primeiros 9 meses de 2023, o montante total de investimentos ascendeu a € 142 milhões (vs. € 65 milhões no período homólogo). De destacar que 61% do investimento total dos primeiros 9 meses, correspondente a € 86 milhões, é classificado como investimento ESG - em ambiente ou de cariz sustentável.

O montante de investimento 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 os projetos em curso: a nova Caldeira de Recuperação em Setúbal, de elevada eficiência, e a nova torre e prensas de lavagem em Aveiro, que contribuirão para acelerar o plano de descarbonização do Grupo, o investimento no tratamento de águas residuais (ETAR em Setúbal), o Novo Parque de Madeiras na Figueira da Foz e o tratamento de cinzas da Caldeira de Recuperação em Aveiro.

## **4. UMA BIOINDÚSTRIA NO LADO CERTO DO FUTURO**

### **Navigator acelera no caminho da descarbonização.**

A Navigator antecipou em três anos a sua meta intermédia de emissões diretas, prevendo alcançar já no final de 2026 os objetivos inicialmente previstos para 2029 no seu Roteiro para a Neutralidade Carbónica. A Navigator poderá, assim, alcançar em 2026 um patamar que representa menos de metade das emissões registadas em 2018. Relembramos, contudo, que em 2022, 86% das emissões de CO2 diretas dos complexos industriais da companhia já são de origem biogénica, pelo que o esforço de descarbonização está concentrado agora em 14% das emissões.

A antecipação das metas no caminho da descarbonização decorre da concretização dos incentivos do PRR, no âmbito do qual foram aprovados cinco projetos Navigator de cariz ambiental, num investimento global de € 158 milhões que serão aplicados em 14 iniciativas, nos Complexos da Figueira da Foz, Setúbal e Aveiro, nos próximos dois anos. De destacar o investimento numa nova caldeira de recuperação de elevada eficiência em Setúbal, como já referido, com investimento na incineração dos gases não condensáveis, o investimento na conversão do forno de cal para biomassa nos sites da Figueira da Foz e em Aveiro e a implementação de uma nova central de cogeração de elevada eficiência em Aveiro.



Importa realçar o projeto para a substituição do *fuel oil* por hidrogénio e gás natural nos geradores de vapor. O *fuel oil* atualmente utilizado tem emissões mais significativas, pelo que é uma importante medida para reduzir a pegada ambiental.

Como é amplamente reconhecido, a Navigator foi a primeira empresa em Portugal, e uma das primeiras a nível mundial, a definir o compromisso de atingir a neutralidade carbónica dos seus complexos industriais em 2035, antecipando em 15 anos as metas nacionais e europeias.

### **Investimento de 8 milhões nas fábricas da Navigator contribui para poupança de energia equivalente ao consumo de 31 mil habitações**

A Navigator investiu, nos últimos 5 anos, mais de 8 milhões de euros em projetos para a promoção da eficiência energética. Este é um pilar importante na política de sustentabilidade da Empresa, que se traduziu em poupanças de energia da ordem de 100 GWh/ano, correspondente ao consumo de cerca de 31 mil habitações – o equivalente a cidades como Viseu ou Setúbal – e evitando a emissão de aproximadamente 23.000 toneladas de dióxido de carbono.

As soluções adotadas para um uso mais eficiente do recurso energia, entre 2018 e 2022, traduzem-se também numa poupança anual dos custos energéticos da ordem dos 6 milhões de euros e incidem em diferentes áreas nos seus quatro complexos industriais, nomeadamente na melhoria de eficiência de produção de ar comprimido, otimização de sistemas de arrefecimento, iluminação LED das suas naves industriais e eficiência térmica.

A otimização dos processos produtivos associada à implementação de medidas promotoras da eficiência energética permitiu otimizar a energia consumida proveniente de fontes primárias, por tonelada de produto fabricado.

No âmbito da sua Agenda 2030, a estratégia de negócio responsável estruturada pela Navigator para enfrentar os desafios da década e aumentar a criação de valor sustentável, a empresa assumiu o compromisso de “promover a eficiência no uso de recursos, minimizando a pegada ecológica”.

Na Navigator, há 70 anos que são obtidos materiais, produtos e energia, a partir de recursos biológicos, produzidos de forma sustentável. Com um Propósito corporativo e uma Agenda de Gestão Responsável 2030 alinhados com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas, a Navigator assumiu um compromisso com a criação de valor sustentável para os seus acionistas, mas também para a sociedade como um todo, deixando às futuras gerações um planeta melhor, através de produtos e soluções sustentáveis naturais, recicláveis e biodegradáveis, que contribuem para a fixação de carbono, para a produção de oxigénio, para a proteção da biodiversidade, para a formação de solo, contribuindo para a regularização do ciclo hidrológico e para o combate às alterações climáticas.

### **Reconhecimento externo do nosso compromisso com a sustentabilidade**

A performance em Sustentabilidade da Navigator tem sido reconhecida em questionários e ratings ESG.





O compromisso com a sustentabilidade traduz-se, também, na excelência nas práticas de reporte, o que fica patente na melhoria que obtivemos no nosso score do *Reporting Matters*, uma iniciativa do WBCSD e da *Radley Yeldar*, com destaque para a 3ª (terceira) posição que ocupamos no grupo de empresas de *Basic Resources*.

## 5. PERSPETIVAS DE MERCADO

O ano de 2023 tem sido dominado por uma grande instabilidade geopolítica o que, aliado ao atual contexto macroeconómico, com a desaceleração das principais economias mundiais, continua a não permitir suficiente visibilidade sobre a evolução de mercado. A incerteza e provável aumento da volatilidade dos mercados internacionais (mercados financeiros, energéticos e de matérias-primas) que a instabilidade no Médio Oriente vai trazer adicionam-se, enquanto elementos de perturbação, às tensões geopolíticas que se desenvolveram e acumularam nos últimos dois anos.

No sector, e para o negócio de pasta, para o 4º trimestre e em 2024, é antecipada a continuação de uma recuperação progressiva e gradual, que se vem a assistir particularmente no decorrer do terceiro trimestre, sugerindo, no entanto, alguma prudência no contexto atual. De facto, a volatilidade do mercado chinês, o principal motor de consumo de fibras curtas, reforça esse sentido de prudência na perspetiva de uma evolução demasiado rápida nos preços da pasta para o ano de 2024. A recomendar esta perspetiva de prudência está ainda o arranque em 2024 de uma nova fábrica na América Latina (2,6Mton/ano), que será uma das 3 maiores fábricas de pasta de fibra curta no mundo, o que introduz mais incerteza relativamente ao balanço oferta / procura.

No segmento de papel, para o 4º trimestre e em 2024 é esperada uma evolução positiva da carteira de encomendas, que já assistimos, em particular, a partir de setembro. A par com a entrada de encomendas, verificou-se um aumento nos prazos de entrega das fábricas para os distribuidores, atualmente nos níveis de 2021. Pese embora o contexto de desaceleração económica e de elevada incerteza em que vivemos, é previsível que a melhoria da procura, redução da oferta na Europa e a forte pressão nos custos originem uma inversão da queda de preços de papel na Europa e em alguns mercados Internacionais

Na Europa concretizam-se anúncios de reduções temporárias ou definitivas de capacidade no setor papeleiro. De facto, em 2023 e 2024 quase 600 mil toneladas de capacidade de produção anual de UWF sairão da Europa. Esta saída de capacidade resulta quer de anúncios de fecho permanente de operação, quer de anúncio de conversão da capacidade para *grades* de *packaging*. No sentido inverso, na China, em 2023, verificou-se um aumento líquido de 3 milhões de toneladas e nos próximos anos é esperada a entrada de mais 2,8 milhões de toneladas de capacidade líquida de UWF (2 milhões dos quais ainda incertos). Este movimento, será positivo para o mercado de Pasta, podendo, no entanto, colocar pressão nos mercados de papel, não tanto na Europa, mas sobretudo em *Overseas*.

No segmento de papel *tissue*, a procura continua a apresentar taxas de crescimento interessantes. O Grupo tem potenciado as sinergias e economias de escala associadas ao crescimento do negócio, nomeadamente com a aquisição da Navigator Tissue Ejea. Verifica-se, no entanto, uma pressão crescente sobre as margens, decorrente dos recentes aumentos significativos dos preços da pasta e da energia, os principais custos do *tissue*.

Apesar do esforço e compromisso do Grupo na redução de custos, quer pela de otimização de consumos específicos, quer pela negociação de preços na logística, nas matérias-primas e subsidiárias e na energia, estes continuam muito acima dos níveis pré-pandemia. Os preços da energia continuam o dobro dos preços históricos recentes (2018-2019), o que coloca naturalmente pressão nos preços dos produtos finais, pelo que não se antecipa que convirjam para os níveis registados no passado.



A agilidade das equipas da Navigator, com gestão e planeamento de produção responsável, estratégias comerciais focadas na diversificação de produtos e geografias, a par do rigor nos programas de controlo de custos e de eficiência nos consumos específicos, bem como a solidez financeira da empresa, têm permitido a consistência e estabilidade na entrega de resultados em diferentes contextos de mercado. Confiamos que todos estes fatores continuarão a evidenciar a resiliência do modelo de negócio da Navigator.

Lisboa, 25 de outubro de 2023

### **Conference Call e Webcast para Analistas e Investidores**

Data: Segunda-Feira, 30 de outubro de 2023

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

Link para o webcast da Conference Call:

<https://streamstudio.world-television.com/1076-1695-38345/en>

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

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



## 6. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

The Navigator Company, S.A.  
Demonstração dos Resultados Consolidados  
30 de setembro de 2023 e 2022

Valores em Euros	9 meses 30-09-2023	9 meses 30-09-2022
Réditos	1.460.559.742	1.822.465.859
Outros rendimentos e ganhos operacionais	46.487.975	34.290.611
Varição de Justo valor nos ativos biológicos	(1.629.153)	(23.251.074)
Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(658.202.460)	(695.349.144)
Varição da produção	2.038.370	66.702.545
Fornecimentos e serviços externos	(307.223.688)	(463.295.152)
Gastos com o pessoal	(128.189.117)	(132.541.368)
Outros gastos e perdas operacionais	(37.307.648)	(57.079.712)
Provisões líquidas	(1.289.652)	2.509.125
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade em ativos não financeiros	(97.637.432)	(116.503.092)
<b>Resultado operacional</b>	<b>277.606.937</b>	<b>437.948.599</b>
Rendimentos e ganhos financeiros	9.769.797	604.266
Gastos e perdas financeiras	(25.462.742)	(60.728.814)
<b>Resultados financeiros</b>	<b>(15.692.945)</b>	<b>(60.124.548)</b>
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos	-	-
<b>Resultado antes de impostos</b>	<b>261.913.992</b>	<b>377.824.051</b>
Imposto sobre o rendimento	(61.121.814)	(107.354.871)
<b>Resultado líquido do período</b>	<b>200.792.178</b>	<b>270.469.179</b>
Atribuível aos detentores do capital da Navigator	200.755.871	270.480.922
Atribuível a interesses que não controlam	36.308	(11.743)



The Navigator Company, S.A.  
Demonstração da Posição Financeira Consolidada  
em 30 de setembro de 2023 e 31 de dezembro de 2022

Valores em Euros

30/09/2023

31/12/2022

## ATIVO

### Ativos não correntes

Goodwill	411.376.608	377.339.466
Ativos intangíveis	44.672.337	44.813.091
Ativos fixos tangíveis	1.187.671.925	1.099.689.407
Propriedades de investimento	89.708	90.943
Ativos sob direito de uso	61.952.133	57.934.840
Ativos biológicos	120.870.721	122.499.875
Valores a receber não correntes	31.911.017	25.282.858
Ativos por impostos diferidos	25.242.467	27.204.659
	<b>1.883.786.916</b>	<b>1.754.855.139</b>

### Ativos correntes

Inventários	318.866.292	298.729.217
Valores a receber correntes	390.574.271	499.143.408
Imposto sobre o rendimento	15.803.646	16.216.543
Caixa e equivalentes de caixa	106.355.587	343.083.788
	<b>831.599.796</b>	<b>1.157.172.956</b>

### Ativo total

**2.715.386.712**      **2.912.028.095**

## CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO

### Capital e reservas

Capital social	500.000.000	500.000.000
Reserva de conversão cambial	10.196.892	5.343.706
Reserva de justo valor	20.282.073	33.997.828
Reserva legal	100.000.000	100.000.000
Outras reservas	3.481.014	3.481.014
Resultados transitados	409.328.481	224.049.919
Resultado líquido do período	200.755.870	392.537.070

**Capital Próprio atribuível aos detentores do capital da Navigator**      **1.244.044.330**      **1.259.409.537**

Interesses que não controlam      334.679      297.977

**Total do Capital Próprio**      **1.244.379.009**      **1.259.707.514**

### Passivos não correntes

Financiamentos obtidos	568.179.608	643.006.886
Passivos de locação	59.388.791	55.089.083
Responsabilidades por benefícios definidos	8.489.495	2.835.730
Passivos por impostos diferidos	91.504.964	98.314.430
Provisões	30.127.252	28.432.877
Valores a pagar não correntes	47.422.232	34.852.398
	<b>805.112.342</b>	<b>862.531.404</b>

### Passivos correntes

Financiamentos obtidos	87.907.926	82.294.836
Passivos de locação	6.886.097	6.551.966
Valores a pagar correntes	522.393.125	575.467.689
Imposto sobre o rendimento	48.708.213	125.474.686
	<b>665.895.361</b>	<b>789.789.177</b>

**Passivo total**      **1.471.007.703**      **1.652.320.581**

**Capital Próprio e Passivo total**      **2.715.386.712**      **2.912.028.095**