



Eucalyptus globulus
A melhor fibra para
o melhor papel.

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

DESEMPENHO DO 3º TRIMESTRE E NOVE MESES DE 2020

Com a reabertura das economias e a recuperação progressiva da procura de papel, a Navigator verificou uma melhoria significativa na sua actividade durante o terceiro trimestre. A rápida adaptação às alterações de mercado e o consequente esforço comercial, o bom desempenho operacional do negócio de pasta e de tissue, assim como uma rigorosa actuação ao nível dos custos, permitiram registar uma forte geração de cash flow livre e incrementar de forma significativa os resultados face ao trimestre anterior.

Análise do 3º Trimestre (vs 2º T 2020 e vs 3ºT 2019) – Volume de negócios cresce 20% e Ebitda recupera 36% para € 70 milhões

- Período marcado pela retoma dos ritmos de produção de papel e de pasta. Todas as máquinas de UWF do Grupo estão a trabalhar em ritmo máximo desde o início do trimestre, verificando-se uma recuperação progressiva da procura face à situação verificada no 2º trimestre;
- As vendas de papel situaram-se em 336 ktons (+45% face ao 2º trimestre e - 7% face a trimestre homólogo); as vendas de pasta totalizaram 104 mil toneladas, crescendo 14% em relação ao 3ºtrimestre de 2019 e reduzindo 5% em relação ao máximo registado no 2ºTrimestre, quando houve menor necessidade de integração de pasta em papel. As vendas de tissue continuaram a crescer, para 27 mil toneladas, 5% acima do trimestre anterior e 2% acima do trimestre homólogo;
- O volume de negócios totalizou € 348 milhões, crescendo 20% vs. o 2ºT2020 e caindo 17% vs. 3ºT2019 e o Ebitda atingiu € 70 milhões (+ 36% vs. 2ºT2020 e -25% vs 3ºT2019); a margem EBITDA / Vendas situou-se em 20,2% (vs. 17,8% e 22,2%);
- Geração de Free Cash Flow no trimestre de € 56 milhões (vs €99 milhões no 2ºT2020 e € 25 milhões no 3ºT2019);
- Resultados líquidos atingem € 31 milhões, aumentando 133% em relação ao trimestre anterior (-41% vs 3ºT2019)

Análise YoY (YTD Set.2020 vs YTD Set.2019) – Vendas de pasta e tissue e redução de custos asseguram forte resiliência face a impactos de confinamento no negócio do UWF

- O negócio de papel de UWF foi directamente impactado pelo confinamento e resultou num volume de vendas de UWF de 934 mil toneladas, inferior em 14% ao período hómologo; no entanto as vendas de pasta e de tissue compensaram parcialmente, tendo as primeiras crescido 39% para 297 mil toneladas e as de tissue 7% para 79 mil toneladas;
- Os primeiros nove meses do ano ficaram marcados pela queda dos preços de venda comparativamente a 2019: o índice de pasta BHKP (em euros) caiu 26% e o índice do papel A4 perdeu 7%;
- O volume de negócios atingiu € 1044 milhões (- 18%) e o Ebitda € 210 milhões (-30%);
- A redução expressiva dos custos de produção variáveis e a forte contenção de custos fixos permitiu atenuar a quebra dos preços de venda e a obtenção de uma margem Ebitda / Vendas acima de 20% (-3,4 pp);
- A função financeira melhorou para € -9 milhões (vs € -11 milhões) e a função fiscal para €- 15 milhões (vs. €- 41 milhões) pelo que os resultados líquidos ascenderam a € 75 milhões (vs. € 147 milhões);
- O Grupo manteve uma forte capacidade de geração de cash flow livre, que atingiu € 170 milhões (vs €125 milhões), com um capex de cerca de € 70 milhões (vs € 119 milhões);

- O endividamento líquido reduziu-se de forma significativa em € 132 milhões para € 644 milhões, mantendo-se o rácio de Net Debt / Ebitda num nível confortável de 2,28 X; o Grupo reforçou ainda a liquidez em caixa e equivalentes para € 345 milhões.
- Projecto da nova caldeira de biomassa da Figueira da Foz com arranque de testes em Setembro. Este investimento, financiado em 50% pelo BEI - Banco Europeu de Investimento, vai permitir a redução das emissões de CO2 na fábrica da Fig.Foz em 81%, assim como uma poupança de custos significativa.

Síntese dos principais indicadores

Milhões de euros	YTD Set 2020	YTD Set 2019	Varição ⁽⁷⁾ Set 20/Set 19
Vendas Totais	1 043,9	1 274,2	-18,1%
EBITDA ⁽¹⁾	210,5	300,2	-29,9%
Resultados Operacionais (EBIT)	99,6	199,8	-50,1%
Resultados Financeiros	- 9,1	- 11,4	-20,5%
Resultado Líquido	75,2	147,5	-49,0%
Cash Flow Exploração	186,1	248,0	- 61,9
Cash Flow Livre ⁽²⁾	170,4	125,4	45,0
Investimentos ⁽⁸⁾	69,7	118,9	- 49,2
Dívida Líquida Remunerada ⁽³⁾	644,0	776,0	- 132,0
EBITDA/Vendas	20,2%	23,6%	-3,4 pp
ROS	7,2%	11,6%	-4,4 pp
ROCE ⁽⁴⁾	7,6%	14,2%	-6,6 pp
ROE ⁽⁵⁾	9,4%	17,1%	-7,7 pp
Autonomia Financeira	41,5%	43,7%	-2,2 pp
Dívida Líquida Remunerada / EBITDA ⁽⁶⁾⁽⁷⁾	2,28	1,87	0,41

Milhões de euros	3º T 2020	2º T 2020	Varição ⁽⁷⁾ 3ºT 20/2ºT 20	3º T 2019	Varição ⁽⁷⁾ 3ºT 20/3ºT 19
Vendas Totais	348,4	289,7	20,3%	420,1	-17,1%
EBITDA ⁽¹⁾	70,4	51,7	36,1%	93,3	-24,6%
Resultados Operacionais (EBIT)	35,9	15,4	134,0%	65,8	-45,4%
Resultados Financeiros	- 0,8	- 2,1	-62,1%	- 1,7	-53,5%
Resultado Líquido	31,2	13,4	132,6%	52,6	-40,7%
Cash Flow Exploração	65,7	49,7	15,9	80,2	- 14,5
Cash Flow Livre ⁽²⁾	56,4	99,1	- 42,6	24,6	31,8
Investimentos ⁽⁸⁾	21,0	26,0	- 5,0	20,1	0,9
Dívida Líquida Remunerada ⁽³⁾	644,0	700,4	- 56,4	776,0	- 132,0
EBITDA/Vendas	20,2%	17,8%	2,4 pp	22,2%	-2,0 pp
ROS	9,0%	4,6%	4,3 pp	12,5%	-3,6 pp
ROCE ⁽⁴⁾	8,3%	3,4%	4,9 pp	18,3%	-10,1 pp
ROE ⁽⁵⁾	11,8%	5,1%	6,7 pp	14,0%	-2,2 pp
Autonomia Financeira	40,5%	40,1%	0,5 pp	43,7%	-3,2 pp
Dívida Líquida Remunerada / EBITDA ⁽⁶⁾⁽⁷⁾	2,28	2,29	-0,01	1,87	0,41

1. Resultados operacionais + amortizações + provisões;
2. Variação dívida líquida + dividendos + compra de ações próprias
3. Passivos remunerados – disponibilidades (não inclui o efeito do IFRS 16)
4. ROCE = Resultados operacionais anualizados / Média do Capital empregue (N+(N-1))/2
5. ROE = Resultados líquidos anualizados / Média dos Capitais Próprios (N+(N-1))/2
6. (Passivos remunerados – disponibilidades) / EBITDA correspondente aos últimos 12 meses;
Impacto IFRS 16: Net Debt / EBITDA de 9M2020 de 2,47; Net Debt / EBITDA reexpresso nos 9M 2019 de 1,98;
7. Variação de valores não arredondados
8. Capex para 9M 2019 e Q3 2019 reexpresso

ANÁLISE DE RESULTADOS

3º Trimestre 2020 vs 2º Trimestre de 2020 vs 3º Trimestre de 2019

O terceiro trimestre de 2020 ficou marcado pela retoma gradual da procura de papéis de impressão e escrita, depois de um segundo trimestre muito influenciado pelas medidas de confinamento e consequente impacto ao nível do consumo de papel. De facto, depois das fortes quedas verificadas em Abril, a entrada de encomendas de papel na indústria europeia tem vindo a recuperar de forma clara e contínua, sendo a recuperação do papel UWF a mais sólida entre os diversos tipos de papéis. Durante o terceiro trimestre, a entrada de encomendas de UWF na indústria europeia (de clientes europeus) esteve já a 90% do que foi no terceiro trimestre de 2019, i.e. a melhor ritmo que todos os outros papéis.

Assim, depois de uma queda de 28% nos meses de Abr-Jun, a procura no mercado europeu de UWF no terceiro trimestre apresenta uma perda de 10% YoY. Nos Estados Unidos, a procura de UWF melhorou também significativamente entre o segundo e terceiro trimestres, recuperando de uma queda de 31% para 19%. Tal como verificado no trimestre anterior, o negócio de folhas, particularmente as folhas de uso gráfico, apresenta a maior queda de consumo, e o negócio de bobines aparenta ser o mais resiliente. De referir que o negócio de papel de escritório caiu ligeiramente menos que o gráfico, um negócio que representa cerca de 50% das vendas de papel UWF do Grupo, que construiu ao longo dos anos um mix equilibrado de formatos entre cut-size (papel de escritório), folio (gráfico) e reels (bobines).

Neste enquadramento, o volume de negócios do Grupo situou-se em € 348 milhões, crescendo 20% em relação ao 2º trimestre de 2020 e apresentando uma queda de 17% em relação ao período homólogo. A retoma da produção em todas as máquinas de papel do Grupo logo no início do trimestre resultou num aumento do volume vendido de cerca de 45% (vs 2º trimestre) e uma redução de cerca de 7% vs o trimestre homólogo. As vendas para a Europa e para os Estados Unidos tiveram uma evolução YoY bastante mais positiva do que para o resto do mundo.

No entanto, o preço de venda de referência do papel UWF manteve-se pressionado e situou-se num nível mais baixo vs. o trimestre anterior (-2%) e vs o trimestre homólogo (-8%). O preço médio de venda da Navigator acompanhou esta tendência, refletindo também a pressão dos mercados fora da Europa, a alteração do mix de formatos/qualidade (crescimento do peso das bobines e produtos económicos) e a desvalorização do USD vs Euro. Importa referir que o preço médio de venda da Navigator na Europa ajustou menos e mais tarde do que o dos seus concorrentes. De referir também que o preço de venda em USD em Setembro nos mercados internacionais refletem alguma recuperação face aos preços de Junho.

As vendas de papel no trimestre totalizaram € 238 milhões, evidenciando um aumento de 36% vs o segundo trimestre e uma queda de 19% em relação ao terceiro trimestre de 2019.

Não obstante a recuperação da operacionalidade das fábricas de papel, as vendas de pasta para mercado mantiveram-se num nível elevado, cerca de -5% vs 2º Trimestre de 2020 e mais 15% vs 3º Trimestre de 2019, um volume possibilitado pelo esforço comercial e por uma maior diversificação de mercados.

No negócio de tissue, o volume vendido cresceu novamente, agora cerca de 5% em relação ao segundo trimestre e aproximadamente 2% em relação ao período homólogo, para cerca de 27 mil toneladas e com um maior peso dos produtos acabados (74% das vendas vs 70% no 2º trimestre e homólogo). Apesar do contexto de mercado, este foi o melhor trimestre ao nível das vendas e da rentabilidade do negócio de tissue.

Assim, num enquadramento de recuperação gradual da procura, conjugado com uma grande pressão ao nível de preços de UWF e Pasta, a Navigator conseguiu explorar a diversificação do seu modelo de negócio e registar um crescimento sequencial significativo no seu volume de negócios, que, conjugado com um conjunto enérgico de medidas de controlo de custos fixos e variáveis, permitiu atingir um Ebitda de € 70 milhões no trimestre, + 36% vs 2º trimestre de 2020 (-25% vs trimestre homólogo), atingindo uma margem de EBITDA / Vendas de 20,2%.

Os resultados líquidos aumentaram 133% vs 2º trimestre de 2020 para € 31 milhões (-41% vs 3º Trimestre de 2019).

Dados operacionais trimestrais

Pasta e papel

(em 000 tons)	3ºT 2019	4ºT 2019	1ºT 2020	2ºT2020	3ºT2020
Produção de BEKP	363.7	364.1	393.7	268.7	337.6
Produção de UWF	364.2	342.0	384.2	223.5	333.4
FOEX – BHKP Euros/ton	723	625	616	617	583
FOEX – BHKP USD/ton	804	691	680	680	680
FOEX – A4-BCopy Euros/ton	901	884	864	845	828

Tissue

(in 000 tons)	3ºT 2019	4ºT 2019	1ºT 2020	2ºT2020	3ºT2020
Produção de bobines	25.9	24.7	26.4	29.6	29.0
Produção de produto acabado	20.9	17.2	21.5	20.0	19.2

Energia

(in 000 tons)	3ºT 2019	4ºT 2019	1ºT 2020	2ºT2020	3ºT2020
Produção (GWh)	511.8	494.4	538.7	435.2	509.0

Nove meses de 2020 vs Nove meses de 2019

Nos primeiros nove meses de 2020, a The Navigator Company registou um volume de negócios de € 1 044 milhões, tendo as vendas de papel representado cerca de 68% do volume de negócios (vs. 72%), as vendas de pasta 11% (vs. 9%), as vendas de tissue 10% (vs. 8%) e as vendas de energia também 10% (vs. 10%). O período ficou marcado pela queda expressiva no consumo global de papel em resultado da pandemia do Covid-19, sobretudo no segundo trimestre, tendo-se assistido já no terceiro trimestre a uma recuperação expressiva, particularmente na Europa. A Empresa conseguiu atenuar a quebra de vendas de UWF através de uma maior diversificação do seu negócio, com crescimento nas vendas de pasta e de tissue.

Recuperação gradual da procura de papel UWF

Estima-se que o mercado global de UWF tenha caído YTD Agosto cerca de 15%. Na Europa, a queda estimada acumulada é de 14% e nos Estados Unidos os números apontam para uma redução de 21%. A procura de UWF mostrou-se mais resiliente que a procura de outros tipos de papéis gráficos, nomeadamente do coated woodfree, onde a queda global foi de 19%, atingindo YTD Agosto 27% na Europa e 23% nos Estados Unidos.

Depois dos meses de Abril e Maio terem sido particularmente adversos, verificou-se uma recuperação gradual da procura de papel a partir do mês de Junho, uma tendência que, com a reabertura das economias, se veio a confirmar ao longo do terceiro trimestre, em particular nos mercados da Europa e Estados Unidos. Todos os formatos de UWF apresentam sinais de recuperação, tendo as bobines registado um comportamento mais resiliente desde o início da pandemia. Esta evolução evidencia claramente a diversidade de usos e a versatilidade do papel UWF em relação aos outros tipos de papel de impressão e escrita.

Neste enquadramento, a Navigator foi gerindo a sua produção de UWF ao longo dos últimos nove meses de forma a acompanhar a queda da procura e a controlar os seus níveis de stock. Depois de um ajustamento da produção nos meses mais críticos, a Empresa voltou a incrementar a sua produção de papel a partir de Julho, estando todas as suas máquinas a laborar desde então. Deste modo, no final de Setembro, a taxa de utilização de capacidade da Navigator YTD situava-se em cerca de 90%, que compara com uma taxa média dos produtores europeus de 74%.

Nos últimos meses, a Navigator lançou um conjunto alargado de iniciativas inovadoras ao nível do apoio aos seus distribuidores e das suas forças de vendas, em diferentes geografias na Europa e no resto do Mundo, que permitiram voltar a aumentar de forma relevante a carteira de encomendas. Este esforço comercial significativo permitiu registar um bom nível de carteira de encomendas ao longo do terceiro trimestre, situando-se esta no final de Setembro em cerca de 26 dias, em linha com o registado em anos anteriores e comparando favoravelmente com o resto da indústria. Estas iniciativas comerciais resultaram também num ganho de quota de mercado da Navigator face aos seus concorrentes europeus (+2 pp vs 2019). De referir que a Navigator manteve o peso dos seus produtos premium e das suas marcas próprias nas vendas para a Europa, em 57% e 66% respectivamente.

Assim, em consequência destas iniciativas de apoio a distribuidores e após uma gestão cuidadosa de stocks, a Empresa terminou o trimestre com um nível sensivelmente idêntico ao dos anos anteriores, continuando a representar cerca de metade dos stocks dos congéneres europeus, mesmo depois do Grupo voltar a produzir à sua capacidade normal. Estima-se ainda que o nível de stocks no pipeline esteja mais baixo do que é costume para esta altura do ano, apesar do contexto de redução da procura.

As vendas de UWF dos nove meses totalizaram 934 mil toneladas, menos cerca de 14% que no período homólogo, em linha com as previsões do Grupo que nortearam a decisão de redução de produção. O valor das vendas do negócio de UWF do Grupo acabou por ficar negativamente afectado pela descida do preço de papel, tendo as vendas registado uma diminuição de cerca de 22% para € 707 milhões. Importa referir que a evolução do preço de venda do Grupo na Europa esteve alinhada com o PIX, tendo o preço médio fora da Europa sido influenciado negativamente pela evolução cambial, pela evolução do mix de produto e de mercado e pela forte queda de preços registada nesses mercados.

A evolução do preço de venda YoY reflete o ajustamento que se iniciou no segundo semestre de 2019, e que se prolongou ao longo do ano de 2020, pressionado negativamente pela pandemia e pelo baixo nível de preços da pasta. O índice de referência para o A4 ajustou em baixa 7% YoY, para um preço médio de 846 €/ton, que compara com 909 €/ton no final de Setembro de 2019.

Volume de vendas de Pasta cresce 39%

O mercado global de pasta mostrou-se bastante resiliente ao contexto adverso da redução de atividade decorrente da pandemia. Estima-se que a procura global de pasta hardwood tenha crescido 10.6% YTD Ago 2020 vs YTD 2019, impulsionado pela China que cresceu cerca de 20%, apesar do abrandamento registado em Julho e Agosto (-0,6% yoy). Este aumento foi sustentado essencialmente no crescimento significativo de procura de produtos tissue. Durante o ano, assistiu-se a uma redução progressiva de stocks de fibra curta nos produtores, situando-se estes actualmente em cerca de 38 dias, um registo inferior o nível médio de 44 dias nos últimos 5 anos. No entanto, estima-se que os stocks armazenados nos portos Chineses se mantenham historicamente elevados, em cerca de 1,7 a 1,9 milhões de toneladas, estando na sua maioria na posse dos compradores.

Neste enquadramento, o preço de lista (gross) da pasta BHKP na Europa em USD manteve-se estável ao longo dos nove meses de 2020 nos 680 USD/ton, 25% abaixo do preço de 909 USD /ton registado nos primeiros nove meses de 2019. O preço da pasta BHKP em Euros sofreu uma queda também de 25%, situando-se em 606 €/ton vs 808€/ton, e a recente desvalorização do USD face ao Euro durante o 3º trimestre penalizou o PIX em euros e consequentemente a rentabilidade dos produtores europeus de pasta. A pasta mantém-se num ponto baixo do ciclo de preços e, devido ao impacto da pandemia em algumas das indústrias consumidoras de pasta, a expectativa de aumento de preço tem sido sucessivamente adiada.

Neste período, a Navigator conseguiu registar um volume de vendas de pasta para mercado significativamente superior ao ano anterior (cerca de +39% em toneladas), um dos melhores períodos desde 2010. Este crescimento foi possibilitado pela maior diversificação de vendas para destinos fora da Europa, aproveitando oportunidades do mercado nos segmentos de Tissue e Packaging e a maior disponibilização de pasta para mercado decorrente da redução de produção de papel no segundo trimestre.

O forte aumento das quantidades vendidas não foi, no entanto, suficiente para mitigar o impacto da redução do preço médio de venda de pasta no período, pelo que o valor de vendas totalizou € 118 milhões, que compara com € 121 milhões (-3%). Importa referir que nos mercados fora da Europa os preços de vendas mais baixos foram atingido em Julho, tendo o Grupo assistido ao longo do trimestre a uma recuperação de cerca de 7% nos seus preços líquidos em Euros fora da Europa.

Vendas de tissue crescem em volume e em valor

O negócio de tissue evoluiu favoravelmente ao longo dos primeiros nove meses de 2020, com as vendas em volume a atingir 79 mil toneladas, o que representa um incremento de 7% em relação a igual período de 2019.

O negócio de tissue do Grupo foi capaz de reagir positivamente à oportunidade proporcionada pelo pico de procura provocado pelo COVID-19 nos produtos do segmento At Home (AH). Importa referir a evolução menos positiva do segmento Away from Home (AfH), afetado pelas circunstâncias do COVID-19 uma vez que estes produtos se dirigem em grande parte aos canais HORECA (Hotéis, Restaurantes e Cafés) e às Empresas, canais largamente afectados com as medidas de confinamento implementadas a partir de meados de Março. Durante o terceiro trimestre, este impacto foi particularmente relevante devido à forte redução de turistas na Península Ibérica onde o Grupo coloca a maior parte das suas vendas para este segmento.

A Navigator desenvolveu esforços industriais e comerciais significativos ao longo dos últimos nove meses de forma a conseguir dar resposta ao incremento de procura dos produtos At-Home, tendo conseguido aumentar as vendas de produtos acabados em cerca de 9% para as 61 mil toneladas.

Deste modo, o Grupo registou um aumento do seu volume de negócios de tissue de cerca de 5%, para € 106,7 milhões. O mix de vendas registou uma melhoria em relação ao período homólogo com um aumento do peso dos produtos acabados para 77% (vs. 75% em 2019), em detrimento do peso de bobines.

Negócio de Energia recupera com retomar da actividade, mas reflete impacto da transição de regime remuneratório

A venda de energia elétrica no terceiro trimestre de 2020 totalizou € 33,9 milhões o que representa um aumento de 3,5% face ao segundo trimestre, a beneficiar essencialmente do retomar do normal funcionamento das cogerações renováveis e da central de ciclo combinado a gás natural de Setúbal.

Nos primeiros 9 meses do ano de 2020, a venda de energia elétrica totalizou € 106,8 milhões, o que representa uma redução de 12,9% face ao período homólogo do ano anterior. Em termos de volume de venda em GWh, a redução verificada para o mesmo período cifrou-se entre 2 e 3%.

Globalmente, a redução decorre essencialmente de: (i) menor valor de venda associado à operação da central de ciclo combinado a gás natural de Setúbal que transitou em Abril para um novo enquadramento remuneratório com redução da tarifa de venda e funcionou apenas com um dos grupos de gás no decurso do mês de Maio; (ii) efeito negativo de abrandamento da atividade produtiva de pasta e papel no segundo trimestre com o necessário reflexo na atividade de cogeração.

De salientar ainda a aplicação do regime remuneratório da Cogeração Renovável da Pasta em Setúbal e da Cogeração Renovável da Pasta na Figueira da Foz, em Janeiro e Julho de 2020 respetivamente, que vêm a sua tarifa de venda reduzida, em conformidade com o enquadramento legal do sector.

O impacto negativo YTD da aplicação deste enquadramento regulatório nas três centrais – central de gás natural de Setúbal, Cogeração Renovável de pasta de Setúbal e Cogeração Renovável da Pasta na Figueira da Foz, estima-se em mais de € 7 milhões.

Evolução positiva dos custos de produção

Os primeiros nove meses de 2020 ficaram marcados pela evolução positiva da generalidade dos gastos de produção, variáveis e fixos. Ao nível da optimização dos gastos variáveis os principais factores de melhoria ocorreram nas seguintes rubricas:

- fibras externas (por via da evolução do preço da fibra longa e fibra curta mas também por um esforço de redução do respectivo consumo específico);
- madeira (nomeadamente devido ao trabalho feito em todas as unidades fabris para reduzir o consumo específico registado no período e a uma alteração favorável do mix de origens);
- químicos (essencialmente devido quer à redução do preço de alguns produtos quer ao trabalho desenvolvido para reduzir os consumos, nomeadamente, mas não exclusivamente, no branqueamento);
- materiais de embalagem.

Importa salientar que foi feito um alargado trabalho de equipa que contribuiu para uma significativa redução de consumos específicos aproveitando a redução de ritmos de produção, apesar da instabilidade que as paragens e alterações de ritmos operativos promovem, assim como a renegociação de contratos de todas as matérias primas e subsidiárias.

Ao longo destes nove meses foi possível verificar uma forte contenção ao nível dos gastos fixos, que se situaram cerca de € 30 milhões abaixo do período homólogo com a evolução positiva da rúbrica de custos com pessoal e dos custos de funcionamento, em particular nos custos das áreas corporativas.

EBITDA: forte redução de custos e maior diversificação do negócio mitiga quebra de preços e de volumes de UWF

O EBITDA dos nove meses totalizou € 210 milhões, -29,9% face aos primeiros nove meses de 2019, num contexto de forte queda do preço da pasta (- 25%), de redução de volumes de papel devido à pandemia (-14%) e de redução dos preços de papel (-7%). A margem de EBITDA/ Vendas foi de 20,2%, 3.4 pp abaixo da margem registada no período homólogo de 2019.

Custos Financeiros melhoram € 2,3 milhões

Os custos financeiros situaram-se em € 9,1 milhões (vs. € 11,4 milhões), uma melhoria de € 2,3 milhões, resultante da variação positiva de € 2,1 milhões no resultado das operações de cobertura, com destaque para o resultado muito positivo das coberturas do preço da pasta, assim como de uma variação positiva de € 2,7 milhões no montante de juros compensatórios. Em sentido contrário, os juros obtidos com aplicações financeiras mantêm uma evolução negativa (€ -2,2 milhões) face a valores muito positivos obtidos no período homólogo, e devido ao impacto negativo do Covid-19 no desempenho dos mercados financeiros, não obstante a recuperação já verificada. Por sua vez os custos das operações de financiamento aumentaram € 0,9 milhões devido ao aumento da dívida bruta, resultante da contratação no período de liquidez excedentária para fazer face à crise, apesar do custo médio de financiamento ter diminuído face ao período homólogo (custo all-in de 1,62% vs 1,77%).

Os resultados antes de impostos totalizaram € 90,5 milhões e o encargo de IRC do exercício foi de € 15,3 milhões, com uma taxa de imposto no período de 17%, face aos 22% registados no período homólogo. Os resultados líquidos foram € 75 milhões vs € 148 milhões nos primeiros nove meses de 2019.

Aumento do cash flow livre gerado nos nove meses para € 170 milhões

O cash flow livre gerado nos primeiros nove meses foi de € 170 milhões, valor que compara com €125 milhões no período homólogo de 2019, o valor mais alto de Cash Flow Livre registado para um período de nove meses desde 2014. Recorde-se que o ano se iniciou com uma geração de Cash Flow Livre de € 15 milhões no 1º trimestre e que foi após o primeiro impacto da pandemia que se evidenciou um forte crescimento: € 99 milhões no 2º trimestre e € 56 milhões no 3º trimestre. Esta evolução foi possível pela gestão muito eficaz do fundo de maneiço, em que se combinou uma boa capacidade de cobrança dos saldos de clientes com a manutenção de uma política criteriosa de gestão dos fornecedores, no âmbito da qual a extensão de alguns prazos de pagamento foi articulada com a disponibilização de soluções financeiras de suporte à liquidez dos nossos parceiros. Houve também uma redução generalizada de stocks, quer em relação ao início do ano quer em relação ao final do segundo trimestre. Importa também referir, como fator determinante, a moderação do ritmo de implementação do nosso plano de investimentos.

Refinanciamento de dívida com vencimento em 2021

Durante o terceiro trimestre o Grupo promoveu a contratação de várias operações de financiamento destinadas a assegurar o refinanciamento da dívida que tem vencimento em 2021. Estas operações, planeadas com a antecipação que se considerou adequada – correspondendo a linhas de política desde há muito seguidas - não determinaram qualquer tomada de fundos imediata, antes suportando uma possibilidade de utilização articulada com as datas do efetivo vencimento. Deste modo, o Grupo reforça e prolonga uma situação de liquidez que se pode considerar adequada no contexto atual.

Assim, no final de Setembro, o endividamento líquido remunerado totalizava € 644 milhões (excluindo o impacto da IFRS 16), o que representa uma redução de € 71 milhões face ao final de 2019, decorrido um período em que o Grupo procedeu à distribuição de € 99 milhões de reservas aos accionistas. O rácio Net Debt / Ebitda mantém-se num valor conservador, de 2,28 vezes (excluindo o impacto da IFRS 16 no endividamento líquido remunerado). A Empresa mantém um situação de liquidez confortável, com cerca de € 345 milhões em disponibilidades de curto prazo em 30 de Setembro.

INVESTIMENTOS DESENVOLVIDOS NOS PRIMEIROS NOVE MESES DE 2020

Capex de € 70 milhões (vs 119 milhões nos primeiros nove meses de 2019)

De acordo com o que já foi anteriormente comunicado, a Navigator decidiu rever substancialmente o plano de investimentos previstos para 2020, de um montante inicialmente estimado de € 158 milhões para cerca de € 70 milhões. Este valor, considerado numa lógica de caixa, foi novamente revisto para um pouco mais de € 55 milhões. Importa referir que o montante de investimento que será reportado numa lógica contabilística se deverá situar em cerca de € 90 milhões.

Assim, o valor de investimento reportado aos primeiros nove meses foi de € 69,7 milhões (o montante comparável no mesmo período em 2019 foi de € 118,9 milhões). Deste valor cerca de dois terços são investimentos de manutenção e reposição de activos e um terço são investimentos na área ambiental, com particular destaque para a Nova Caldeira de Biomassa na Figueira da Foz. De salientar que, do valor de investimento incorrido em 2020, mais de 80% refere-se a manutenções e projetos iniciados em anos anteriores.

A nova caldeira de biomassa da Figueira da Foz encontra-se actualmente em finalização, tendo os testes sido iniciados durante o terceiro trimestre, um projecto que representou um investimento total de € 55 milhões ao longo de 2019 e 2020 e que foi objeto de financiamento do BEI. Este investimento permitirá reduzir em 81% as emissões de CO₂ nesta unidade e em cerca de 20% no universo Navigator (decréscimo na ordem das 155 mil toneladas de CO₂/ano). A fábrica será, assim, a primeira 100% renovável no que toca à produção de energia elétrica.

Este é o primeiro e mais importante passo no ambicioso plano de descarbonização da Navigator, que tem como objectivo atingir a neutralidade carbónica das suas fábricas até ao ano de 2035.

Projecto de Moçambique – ponto de situação

A Navigator e o Governo de Moçambique continuam a trabalhar nos termos do MoU assinado em 2018, nomeadamente nas condições precedentes, em especial nas questões logísticas relacionadas com o Porto de Macuze. O Governo e o Presidente da República de Moçambique têm prestado declarações reforçando a importância estratégica do Porto de Macuze para a Zambézia e para o País.

No tema das terras, está a ser implementado um programa de Fomento Florestal, iniciativa governamental com financiamento do Banco Mundial. O objectivo é promover plantações florestais comerciais sustentáveis de pequena e média escala e a restauração de áreas degradadas, tendo sido instalados cerca de 550 ha na campanha de 2019-2020 (1.500 ha na campanha 2020-20219). A Portucel Moçambique tem um papel activo na construção e implementação do Programa, tendo contribuído com diversos apoios tais como na definição do modelo de silvicultura, no fornecimento de plantas clonais a preço bonificado e no acesso a matérias primas. Posteriormente, na altura da colheita, a Portucel Moçambique terá opção de compra da madeira.

Está também a ser preparada uma exportação de madeira das nossas plantações em Manica a começar ainda no próximo ano, a partir do Porto da Beira, o que permitirá, entre outros objectivos, colocar Moçambique no mapa mundial desta indústria de base florestal.

PERSPECTIVAS FUTURAS

O terceiro trimestre ficou marcado pela recuperação progressiva, e até agora sustentada, do negócio de UWF, alinhada com a recuperação económica, mas ainda numa conjuntura de muito forte incerteza e de grande volatilidade. Registou-se uma evolução positiva da procura, nomeadamente na Europa e nos EUA, que permitiu à Navigator voltar a incrementar a sua produção de papel a partir de Julho, retomando a laboração de todas suas máquinas. No final de Setembro a taxa de utilização de capacidade da Navigator situava-se em cerca de 90% YTD (vs. uma taxa média dos produtores europeus de 74%), os seus níveis de stocks mantinham-se alinhados com os do ano anterior (em 17 dias) e a sua carteira de encomendas situava-se num nível robusto de 26 dias. Em termos de mercado, acredita-se que o stock no pipeline está abaixo do normal em dias de vendas.

Embora persista o risco de uma segunda vaga da situação pandémica, com uma amplitude e com impactos ainda difíceis de estimar, o Grupo tem vindo a registar alguns sinais positivos, nomeadamente um maior dinamismo na entrada de encomendas do mercado europeu nas últimas semanas, que permitem antever que a recuperação do mercado se prolongue no quarto trimestre. O nível de encomendas no início de Outubro aumentou para perto de 30 dias, encontrando-se, contudo, a entrada de encomendas fora da Europa e dos EUA num nível ainda muito incipiente.

Do lado da pasta, o arrefecimento da procura de produtos de tissue e de packaging no terceiro trimestre trouxe algum abrandamento ao negócio nos meses de Julho e Agosto. Depois de uma queda progressiva dos stocks de fibra curta junto dos produtores, estima-se que o nível de stocks de pasta na China (detido na maioria pelos compradores) tenha voltado a aumentar ligeiramente no final de Setembro, estando contudo abaixo da média dos últimos 2 anos. No entanto, os preços encontram-se em níveis mínimos (em alguns casos abaixo do custo marginal) tanto na Europa como na China e alguns factores poderão contribuir para uma melhoria no preço durante o quarto trimestre. Um movimento de recuperação que o Grupo já testemunhou ao longo do terceiro trimestre com os preços fora da Europa em Setembro a ficarem cerca de 7% acima dos preços de Julho.

Por um lado, a diferença existente actualmente entre o preço de fibra longa e fibra curta, em valores máximos perto de 150 USD/ton, poderá levar a uma pressão positiva sobre o preço da fibra curta. Por outro, do lado da oferta, estão previstas várias paragens de manutenção, nomeadamente na América

Latina, previamente agendadas para o segundo trimestre, que se estima retirem do mercado cerca de 420 mil toneladas.

No negócio de tissue, depois de uma performance positiva nos primeiros nove meses, existe alguma preocupação em relação a uma possível retração da procura, em especial no segmento Away From Home.

Estão previstas para o quarto trimestre alguns dias de paragens de manutenção nas fábricas de pasta de Aveiro e Setúbal e nas máquinas de papel de Setúbal, sendo que se irão realizar as paragens de manutenção anual nas fábricas de tissue de Aveiro e Vila Velha de Rodão.

Ao longo do terceiro trimestre, a Navigator recuperou progressivamente os seus níveis de produção, desenvolvendo diversas iniciativas comerciais que lhe permitiram incrementar as suas vendas de papel em 45% em relação ao segundo trimestre, mantendo um elevado nível de vendas de pasta para mercado e aproveitando as oportunidades de negócio do tissue. O incremento da sua actividade foi acompanhado de um esforço significativo de redução de custos quer ao nível de custos fixos como ao nível de custos variáveis ao longo destes nove meses, o que permitiu atingir uma maior eficiência operacional que se espera que, em parte, seja recorrente no futuro. Estes resultados demonstram mais uma vez a resiliência do modelo de negócio da Navigator e a sua fortíssima capacidade de geração de cash flow livre, mesmo num contexto de grande adversidade, tal como o que temos vivido ao longo do ano 2020.

Lisboa, 27 de Outubro de 2020

Conference Call e Webcast

Data: 29 de Outubro de 2020

Horário: 17:00 (Western European Summer Time)

Acesso: <https://streamstudio.world-television.com/1076-1695-25725/en>

Dial-in para os participantes:

Portugal:
+351 308 806 432

Espanha:
(local) 919 01 16 44

Reino Unido:
(local) 020 3936 2999

Estados Unidos:
(local) 1 646 664 1960

Todas as outras localizações:
+44 20 3936 2999

Todos os números devem ser seguidos do pincode: 143276

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

The Navigator Company, S.A.
Demonstração dos Resultados Consolidados
30 de setembro de 2020 e 2019

Valores em Euros	9 meses 30-09-2020	9 meses 30-09-2019
Réditos	1.043.947.377	1.274.238.404
Outros rendimentos e ganhos operacionais	31.819.271	22.522.214
Variação de Justo valor nos ativos biológicos	(3.619.972)	(2.262.018)
Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(420.975.784)	(540.716.096)
Variação da produção	(28.172.449)	13.988.251
Fornecimentos e serviços externos	(297.658.110)	(339.861.736)
Gastos com o pessoal	(94.355.851)	(108.597.389)
Outros gastos e perdas operacionais	(20.531.412)	(19.069.354)
Provisões líquidas	475.594	2.280.599
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade em ativos não financeiros	(111.339.690)	(102.760.542)
Resultado operacional	99.588.974	199.762.331
Rendimentos e ganhos financeiros	6.198.622	5 705 576
Gastos e perdas financeiras	(15.261.474)	(17 104 280)
Resultado financeiros	(9.062.852)	(11.398.704)
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos	-	-
Resultado antes de impostos	90.526.122	188.363.627
Imposto sobre o rendimento	(15.264.189)	(40 835 513)
Resultado líquido do período	75.261.933	147.528.116
Atribuível aos detentores do capital da Navigator	75.249.680	147.521.948
Atribuível a interesses que não controlam	12.253	6.168

The Navigator Company, S.A.
Demonstração da Posição Financeira Consolidada
em 30 de setembro de 2020 e 2019

Valores em Euros	30-09-2020	31-12-2019
ATIVO		
Ativos não correntes		
Goodwill	377.339.466	377.339.466
Ativos intangíveis	5.807.506	4.506.689
Ativos fixos tangíveis	1.204.416.632	1.249.651.599
Ativos sob direito de uso	51.733.460	45.517.924
Ativos biológicos	128.149.868	131.769.841
Investimentos em associadas e empreendimentos conjuntos	-	-
Propriedades de investimento	94.647	95.882
Outros investimentos financeiros	-	-
Valores a receber não correntes	32.524.338	58.778.469
Ativos por impostos diferidos	28.040.474	31.638.565
	1.828.106.392	1.899.298.435
Ativos correntes		
Inventários	211.349.731	217.879.700
Valores a receber correntes	263.424.942	247.408.647
Imposto sobre o rendimento	6.503.725	25.145.169
Caixa e equivalentes de caixa	345.129.117	161.880.403
	826.407.515	652.313.920
Ativos não correntes detidos para venda	-	-
	826.407.515	652.313.920
Ativo total	2.654.513.907	2.551.612.355
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO		
Capital e reservas		
Capital social	500.000.000	500.000.000
Ações próprias	(20.189.264)	(20.189.264)
Reserva de conversão cambial	(20.262.928)	(18.728.949)
Reserva de justo valor	(4.666.225)	(6.384.412)
Reserva legais	100.000.000	100.000.000
Outras reservas	98.153.331	98.153.331
Resultados transitados	373.781.548	206.004.258
Resultado líquido do período	75.249.680	168.290.315
Capital Próprio atribuível aos detentores do capital da Navigator	1.102.066.141	1.027.145.277
Interesses que não controlam	285.757	273.817
Total do Capital Próprio	1.102.351.898	1.027.419.095
Passivos não correntes		
Financiamentos obtidos	695.761.340	863.936.941
Passivos de locação	47.848.898	42.450.826
Responsabilidades por benefícios definidos	7.934.095	6.588.076
Passivos por impostos diferidos	91.329.929	80.413.906
Provisões	20.558.960	19.948.347
Valores a pagar não correntes	27.695.775	30.837.585
	891.128.998	1.044.175.681
Passivos correntes		
Financiamentos obtidos	293.327.266	13.194.444
Passivos de locação	5.585.166	4.396.971
Valores a pagar correntes	327.167.850	426.197.436
Imposto sobre o rendimento	34.952.730	36.228.728
	661.033.012	480.017.579
Passivo total	1.552.162.009	1.524.193.260
Capital Próprio e Passivo total	2.654.513.907	2.551.612.355