

## A fibra das pessoas

4  
—  
4



**Eucalipto**  
*Eucalyptus globulus*

No património florestal gerido pela Companhia estão identificadas cerca de 800 espécies e subespécies de flora e 241 espécies de fauna.



THE  
**NAVIGATOR**  
COMPANY

**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

## ÍNDICE

- 1. DESEMPENHO DO 4º TRIMESTRE E ANO DE 2021**
- 2. SÍNTESE DOS PRINCIPAIS INDICADORES**
- 3. ANÁLISE DE RESULTADOS**
- 4. DADOS OPERACIONAIS TRIMESTRAIS**
- 5. PORTUCEL MOÇAMBIQUE**
- 6. COMPROMISSO COM A SUSTENTABILIDADE**
- 7. PERSPETIVAS FUTURAS**
- 8. PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS**
- 9. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS**

## 1. DESEMPENHO DO 4º TRIMESTRE E ANO DE 2021

A retoma económica que potenciou a recuperação do consumo de papel, conjugada com a melhoria do equilíbrio entre a oferta e a procura nos Estados Unidos, na Europa e na região MENA (Médio Oriente e Norte da África), na sequência da saída de capacidades e conversões já anunciadas, permitiram um bom desempenho da indústria em 2021 e em particular da Navigator. Depois de um ano 2020 marcado pelo forte impacto da pandemia na procura e por uma quebra acentuada de preços, no ano 2021, o Grupo registou uma forte entrada de encomendas, atingindo valores historicamente altos no 3º Trimestre e de novo no 4º Trimestre. Por outro lado, a Navigator conseguiu, com o aumento de volumes de UWF e aumento transversal de preços, compensar o forte aumento de custos de matérias primas e dos custos logísticos, que se fez sentir sobretudo no segundo semestre do ano, evidenciando mais uma vez a resiliência e a flexibilidade do seu modelo de negócio.

### **Análise do 4º Trimestre (vs 3º T 2021 e vs 4ºT 2020)**

- Volume de negócios de € 476 milhões, cresceu 18% vs. 3º trimestre de 2021 e 40% vs. 2020, impulsionado por maior volume de papel e melhoria de preços;
- Os volumes de vendas de papel situaram-se 4% acima do 3º trimestre de 2021 e 15% acima do 4º trimestre de 2020.
- O volume de vendas de pasta cresceu 56% face ao 3º Trimestre, que registou um volume muito reduzido de vendas, mas evoluiu de forma distinta quando comparado com o período homólogo (-12%), pela menor disponibilidade de pasta para mercado em 2021 face a 2020, por via da maior integração em papel;
- Os volumes de tissue aumentaram 6% em relação ao trimestre anterior, e 3% face ao trimestre homólogo.
- Forte crescimento dos preços da pasta (com o índice de referência na Europa a manter-se em 1.140 USD desde o 3ºT2021 e +68% vs. 4ºT2020); o índice de preços do papel na Europa registou uma variação positiva no 4º trimestre de 2021, tanto em comparação com o preço médio do 4º trimestre de 2020 (+12%), como face ao preço médio do trimestre anterior (+7%), evidenciando um crescimento em 2021 de +21%;
- O EBITDA no trimestre totalizou €109 milhões (+14% relativamente ao 3º trimestre e +45% em relação ao 4ºT2020), o que se refletiu numa margem EBITDA de 22,8% (-0,8 pp que no 3ºT2021 e +0,8 pp que no 4ºT2020);
- Os resultados líquidos do 4º trimestre de 2021 foram de € 57 milhões e comparam com € 50 milhões obtidos no 3ºT2021 (+15%) e € 34 milhões no 4ºT2020 (+68%);
- Forte geração de caixa com um montante de Free Cash Flow de €52 milhões (vs. € 61 milhões no trimestre anterior e vs. €63 milhões no 4º trimestre de 2020).

### **Análise 2021 vs. 2020**

- O volume de negócios aumentou 15% para € 1 596 milhões;
- O volume de vendas de papel totalizou 1 474 mil toneladas (+16%), o de pasta 292 mil toneladas (-26%) e o de tissue 105 mil toneladas (-1%);

- A Navigator atingiu um EBITDA de € 355 milhões e um EBITDA/vendas de 22,2% (vs. € 286 milhões e 20,6% de margem em 2020), beneficiando do crescimento de volumes de papel, melhoria de preços de papel, pasta e tissue;
- Os resultados líquidos do ano melhoraram 57% face a 2020 para € 171 milhões;
- O Grupo evidenciou uma forte geração de Free Cash Flow de € 235 milhões, em linha com o já verificado em 2020 de € 234 milhões;
- O valor de investimento de 2021 totalizou € 80 milhões (vs. € 81 milhões em 2020), inclui essencialmente investimentos na modernização de equipamentos, otimização da capacidade de produção, manutenção e ambientais. De referir que a execução do plano de investimento durante 2021 foi condicionada pela pandemia, quer pelo atraso no arranque, quer pelos prazos de entrega da generalidade dos fornecedores, que adiaram para 2022 a maior parte do Capex lançado em 2021;
- Os resultados financeiros situaram-se em € 18 milhões (vs. € 15 milhões), um agravamento de € 3 milhões, resultante essencialmente da variação negativa de proveitos financeiros que em 2020 tiveram um valor muito expressivo;
- Emissão de financiamento sustentável, no montante de € 100 milhões, ao abrigo de Sustainability Linked Bonds Framework. As condições da emissão estão indexadas a dois indicadores ESG já presentes na Agenda de Sustentabilidade da Empresa e, por sua vez, alinhados com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas.
- O endividamento líquido reduziu-se em € 85 milhões para € 595 milhões, depois da Navigator ter distribuído dividendos de € 100 milhões no 1º semestre, e, em Dezembro, ter antecipado a distribuição de lucros de 2021 no montante de € 50 milhões, mantendo-se o rácio de Net Debt / EBITDA num nível confortável de 1,68x;
- Em linha com o seu objetivo de criação de valor sustentável e de contribuir para a redução de utilização dos plásticos através da sua substituição por materiais sustentáveis, a Navigator deu um passo importante na sua estratégia de diversificação em 2021, entrando numa nova área de negócio através do desenvolvimento de um conjunto de produtos dirigidos ao segmento de *packaging*. No ano de 2021 atingimos já vendas superiores a € 40 milhões neste novo segmento.
- No seguimento do compromisso assumido na Agenda 2030, a Navigator aderiu à iniciativa Science Based Targets (SBTi), e, reforçando o seu compromisso, ao contrário do que tem sido feito pela generalidade das empresas do sector, submeteu de imediato para validação as suas metas de redução de emissões de gases com efeito de estufa (GEE) com base na mais atual ciência climática, dispensando portanto o período de dois anos que as empresas dispõem e tipicamente utilizam para o fazer, dando mais um importante passo no seu posicionamento face ao combate às alterações climáticas;
- De realçar também, a avaliação anual da agência de rating Sustainalytics, publicada no final de janeiro, que mantém a Navigator no nível mais reduzido de risco, para além de melhorar a avaliação anterior para 14,3. A Navigator encontra-se em 3º lugar, num total de 81 empresas globais que fazem parte do *cluster* de indústrias Paper & Forestry, e, em 3º lugar no subconjunto de 60 sociedades globais que integram o cluster Paper & Pulp. A avaliação e o bom posicionamento da Navigator neste ranking, são dados relevantes que espelham o trabalho contínuo levado a cabo pela empresa, no sentido de integrar a sustentabilidade como prioridade no seu modelo de negócio, demonstrando a sua capacidade de antecipar e gerir os riscos ESG na condução das suas atividades.

## 2. Síntese dos principais indicadores

Milhões de euros	Ano 2021	Ano 2020	Varição <sup>(7)</sup> 2021 / 2020
<b>Vendas Totais</b>	1 595,9	1 385,4	15,2%
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>354,7</b>	<b>285,5</b>	24,2%
<b>Resultados Operacionais (EBIT)</b>	229,6	140,4	63,5%
<b>Resultados Financeiros</b>	- 17,8	- 14,7	21,1%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>171,4</b>	<b>109,2</b>	<b>57,0%</b>
<b>Cash Flow Exploração</b>	296,6	254,3	42,3
<b>Cash Flow Livre <sup>(2)</sup></b>	234,7	233,5	1,2
<b>Investimentos</b>	80,1	80,6	- 0,5
<b>Dívida Líquida Remunerada <sup>(3)</sup></b>	594,8	680,0	- 85,2
<b>EBITDA/Vendas</b>	<b>22,2%</b>	<b>20,6%</b>	1,6 pp
<b>ROS</b>	10,7%	7,9%	2,9 pp
<b>ROCE <sup>(4)</sup></b>	13,7%	8,1%	5,6 pp
<b>ROE <sup>(5)</sup></b>	16,4%	10,6%	5,8 pp
<b>Autonomia Financeira</b>	41,2%	40,2%	1,0 pp
<b>Dívida Líquida Remunerada /EBITDA <sup>(6)(7)</sup></b>	1,68	2,38	-0,70

Milhões de euros	4º T 2021	3º T 2021	Varição <sup>(7)</sup> 4ºT 21/3ºT 21	4º T 2020	Varição <sup>(7)</sup> 4ºT 21/4ºT 20
<b>Vendas Totais</b>	476,2	404,9	17,6%	341,4	39,5%
<b>EBITDA <sup>(1)</sup></b>	<b>108,7</b>	<b>95,5</b>	<b>13,8%</b>	<b>75,1</b>	<b>44,8%</b>
<b>Resultados Operacionais (EBIT)</b>	72,8	66,1	10,1%	40,8	78,3%
<b>Resultados Financeiros</b>	- 5,0	- 2,6	92,4%	- 5,6	-10,4%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>57,2</b>	<b>49,8</b>	<b>14,7%</b>	<b>34,0</b>	<b>68,3%</b>
<b>Cash Flow Exploração</b>	93,1	79,3	13,8	68,2	24,9
<b>Cash Flow Livre <sup>(2)</sup></b>	52,1	61,2	- 9,1	63,1	- 11,0
<b>Investimentos</b>	28,3	19,0	9,3	10,9	17,4
<b>Dívida Líquida Remunerada <sup>(3)</sup></b>	594,8	596,9	- 2,1	680,0	- 85,2
<b>EBITDA/Vendas</b>	<b>22,8%</b>	<b>23,6%</b>	<b>-0,8 pp</b>	<b>22,0%</b>	<b>0,8 pp</b>
<b>ROS</b>	12,0%	12,3%	-0,3 pp	9,9%	2,1 pp
<b>ROCE <sup>(4)</sup></b>	17,4%	12,1%	5,3 pp	9,5%	4,2 pp
<b>ROE <sup>(5)</sup></b>	22,1%	19,3%	2,8 pp	13,2%	12,6 pp
<b>Autonomia Financeira</b>	40,9%	42,0%	-1,0 pp	40,2%	0,7 pp
<b>Dívida Líquida Remunerada /EBITDA <sup>(6)(7)</sup></b>	1,68	1,86	-0,18	2,38	-0,70

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; Impacto IFRS 16: Net Debt / EBITDA 2021 de 1,83; Net Debt / EBITDA 2020 de 2,58;
7. Variação de valores não arredondados

## 3. ANÁLISE DE RESULTADOS

### 4º Trimestre 2021 vs 3º Trimestre de 2021 vs 4º Trimestre de 2020

O quarto trimestre de 2021 manteve a tendência positiva verificada no trimestre anterior e, naturalmente, em relação ao trimestre homólogo de 2020, período durante o qual a atividade do Grupo foi particularmente afetada pela pandemia. O volume de negócios de € 476 milhões cresceu 18% em relação ao 3º trimestre, e 40% em relação a 2020, devido essencialmente ao aumento de volumes de papel e melhoria do nível médio de preços que compensaram a subida acentuada de custos.

O volume de vendas de papel cresceu 4% em relação ao 3º trimestre de 2021 para 394 mil toneladas, recuperando 15% face ao 4º trimestre de 2020. O índice do preço do papel PIX A4-Copy B registou uma subida muito expressiva de 7% entre os preços médios registados no 3º e 4º trimestre e 12% em relação aos preços médios do trimestre homólogo. A continuada preferência nos mercados mundiais pelas marcas da Navigator, e a sua posição de liderança,

potenciaram que o desempenho dos preços médios tenha estado bem acima do mercado, tendo subido 10% entre o 3º e 4º trimestre e 27% em relação ao trimestre homólogo. A evolução positiva do preço do papel e o aumento de volumes permitiram um crescimento de vendas de 14% comparando com o 3º trimestre e de 46% em relação ao 4º trimestre 2020.

Os volumes de vendas de pasta evoluíram de forma distinta, registando um crescimento de 56% face ao trimestre anterior, essencialmente pelo impacto da paragem de manutenção ocorrida no 3º trimestre nos centros fabris de Setúbal e Aveiro, e, uma quebra de 12% face ao 4º trimestre de 2020, nomeadamente por via do nível baixo de stocks e da menor disponibilidade de pasta para mercado por maior integração em papel UWF. No entanto, o aumento do preço da pasta que se registou em 2021 permitiu mitigar parte do impacto da redução de volumes vendidos, tendo as vendas de pasta registado um aumento de 59% em relação ao 3º trimestre de 2021 e de 49% em relação ao trimestre homólogo.

No tissue, o volume de vendas cresceu 6% face ao trimestre anterior e 3% face ao trimestre homólogo. A evolução positiva do preço médio de venda do tissue permitiu um crescimento de 7% em relação ao 3º trimestre 2021 e 9% face ao trimestre homólogo.

Neste enquadramento, o EBITDA situou-se em € 109 milhões (+14% vs. 3º trimestre e +45% vs 4º trimestre de 2020), o que se refletiu numa margem EBITDA de 22,8% (-0,8 pp que no 3ºT2021 e +0,8 pp que no 4ºT2020). O Cash Flow Livre gerado no trimestre foi de € 52 milhões (vs. € 61 milhões no trimestre anterior e vs. € 63 milhões no 4º trimestre de 2020). Os resultados líquidos totalizaram € 57 milhões, melhorando significativamente versus o trimestre anterior (+15%) e versus o trimestre homólogo (+68%).

#### 4. DADOS OPERACIONAIS TRIMESTRAIS

##### Pasta

	4ºT2020	1ºT 2021	2ºT 2021	3ºT 2021	4ºT 2021	4ºT 21/ 3ºT 21	4ºT 21/ 4ºT 20
Produção de BEKP	363,9	337,1	380,2	356,2	386,5	8,5%	6,2%
FOEX – BHKP Euros/ton	570	650	853	967	997	3,1%	74,9%
FOEX – BHKP USD/ton	680	782	1028	1140	1140	0,0%	67,6%

##### Papel

	4ºT2020	1ºT 2021	2º T 2021	3ºT 2021	4ºT 2021	4ºT 21/ 3ºT 21	4ºT 21/ 4ºT 20
Produção de UWF	353,9	348,3	394,6	390,5	400,7	2,6%	13,2%
FOEX – A4-BCopy Euros/ton	809	809	819	843	906	7,4%	12,0%

##### Tissue

	4ºT2020	1ºT 2021	2º T 2021	3ºT 2021	4ºT 2021	4ºT 21/ 3ºT 21	4ºT 21/ 4ºT 20
Produção de bobines	27,7	29,4	28,6	25,2	27,9	10,7%	0,7%
Produção de produto acabado	18,8	21,2	20,5	19,1	21,2	11,0%	12,8%

##### Energia

	4ºT2020	1ºT 2021	2º T 2021	3ºT 2021	4ºT 2021	4ºT 21/ 3ºT 21	4ºT 21/ 4ºT 20
Produção (GWh)	528,6	479,3	502,8	469,4	510,7	8,8%	-3,4%

## **Ano de 2021 vs. Ano de 2020**

No ano de 2021, a Navigator registou um volume de negócios de € 1 596 milhões, tendo as vendas de papel representado cerca de 72% do volume de negócios (vs. 68%), as vendas de pasta 11% (vs. 11%), as vendas de tissue 9% (vs. 10%) e as vendas de energia 8% (vs. 10%). O ano ficou marcado pela evolução positiva da procura de UWF, particularmente na Europa, depois de um ano de queda expressiva no consumo global de papel em resultado da pandemia. Por outro lado, foi um ano marcado por um forte aumento de custos de matérias primas, energia e logística, essencialmente no 2º semestre. A Navigator conseguiu compensar o forte aumento de custos variáveis, continuando o esforço iniciado em 2020 de contenção de custos fixos, com o aumento de volume de UWF e a implementação de aumentos de preços, transversal a todos os negócios. Ao longo de 2021 foram realizados sucessivos aumentos de preços a par com otimização expressiva dos mixes de vendas, nomeadamente pelo upgrade do mix de produtos. No negócio de UWF o preço médio de venda mensal entre janeiro e dezembro aumentou quase 30%, aumento sem paralelo na história do grupo.

## **Mercado de papel mantém evolução positiva com a procura de UWF na Europa a crescer 7% em 2021**

A procura global de papéis de impressão e escrita cresceu 2,4% (YtD novembro), tendo o papel UWF registado um crescimento de 3,3%, uma evolução superior à dos papéis coated (2%) e dos papéis com fibra obtida por via mecânica (0%).

Na Europa, a procura de papel UWF durante o ano de 2021 teve uma evolução ainda mais favorável, crescendo 7%. A quebra estimada das importações europeias, de cerca de 20% face a 2020, impulsionou as vendas dos produtores europeus, que cresceram 10% em relação ao mesmo período.

A atual estimativa para 2021 reporta um crescimento nos Estados Unidos, bem como nas restantes regiões mundiais da procura de papel UWF na ordem dos 3%.

Neste contexto, a Navigator reduziu stocks para níveis historicamente baixos e simultaneamente atingiu a maior carteira de encomendas de sempre nos últimos meses do ano, superior a 80 dias.

No 2º semestre, em relação ao 1º semestre, a Navigator registou também um ganho de quota de mercado entre concorrentes europeus na Europa (+2.0 pp) e no global (+2.4 pp).

O índice de referência para o papel de escritório na Europa no final de dezembro situava-se em 976 € /ton, uma evolução muito positiva face ao início do ano (806 €/ton). A evolução positiva do preço de venda ao longo de 2021, nomeadamente durante o segundo semestre, coloca o preço de venda médio do ano acima do registado em 2020 (+6%), comparando também favoravelmente com a evolução anual do índice de referência europeu (+1%).

De realçar o esforço na implementação dos aumentos de preço realizados ao longo do ano, que permitiu a maior evolução dos preços de venda de janeiro a dezembro de que há registo na história da Navigator, tanto globalmente como nos principais mercados em que operamos.

De destacar a importância da dinâmica e flexibilidade do Grupo durante o ano. No primeiro semestre o Grupo diversificou produtos e mercados refletindo a situação pandémica na Europa, com uma maior diversificação das suas vendas nos mercados de *overseas*. No segundo semestre, o Grupo acompanhou o forte aumento de procura na Europa e EUA, com crescimento de vendas nestes mercados. Paralelamente, foram implementados aumentos de preços expressivos em todos os mercados.

Neste enquadramento, as vendas da Navigator refletem a melhoria da procura de papel registada ao longo do ano, apresentando um aumento de 16% nas quantidades vendidas, para 1.474 mil toneladas, tendo o valor das vendas sido impulsionado pela subida de preços, evidenciando assim um crescimento de cerca de 23% em 2021.

A aposta no segmento de packaging continua e a produção e dinâmica de vendas mantêm-se como planeado. As máquinas PM1 e PM3 da fábrica de Setúbal asseguram a oferta em regime de flexibilidade, estando a PM1 já totalmente dedicada a packaging (branco e castanho). No ano de 2021 foram atingidas vendas superiores a € 40 milhões para o setor de embalagem, servindo indústrias transformadoras de sacos, embalagens flexíveis e cartão canelado. As vendas refletem as condições favoráveis da procura, o esforço de desenvolvimento de produtos inovadores e a criação de uma base alargada de mais de 80 novos clientes com foco nos mercados do sul da Europa, atingindo em 2021 uma base de 125 clientes de packaging ativos.

O plano ambicioso de desenvolvimento de produtos iniciado em 2021, terá continuidade em 2022, quer pelo alargamento de gamas em termos de gramagens, quer pela inovação e desenvolvimento de novas soluções de embalagem sustentáveis, para substituição de produtos de base fóssil/plástico.

### **Preços da pasta estabilizam em máximos históricos**

Verificou-se no início de 2021 uma subida rápida e significativa dos preços de referência do mercado da pasta, primeiro na China e posteriormente na Europa. O índice de referência de pasta *hardwood* na Europa – PIX BHKP em euros apresentava no final do ano um aumento de 82% em relação ao início do ano, para 1007 Euros/ton, com uma variação de cerca de 45% nos preços médios de 2021 vs. 2020. O índice de referência na China para a pasta *hardwood* registou um forte aumento atingindo o pico em maio de 780 USD/ton, tendo posteriormente corrigido para 550 USD no final de novembro, sendo que, no seguimento de novos anúncios de aumentos de preço, recuperou para 576 USD/ton no final de dezembro, registando um crescimento de 15% face ao início do ano.

Esta melhoria dos preços da pasta na Europa foi sustentada por um conjunto de fatores, entre os quais podemos destacar o forte aumento da procura dos *end-users*, essencialmente *packaging* e papéis de impressão e escrita (e em menor grau *tissue*). A procura nos vários segmentos papeleiros europeus foi fortemente influenciada pela redução de importações da Ásia (em particular da China) devido aos constrangimentos logísticos (escassez de transporte e subida expressiva do custo dos fretes), pelo aumento das exportações para MENA e pelo processo de vacinação e desconfinamento, com a consequente melhoria da atividade económica.

Simultaneamente, sentiram-se restrições do lado da oferta de pasta devido a paragens de produção, planeadas e não planeadas, com paragens de manutenção mais longas do que o habitual em resultado das maiores restrições devidas à pandemia. A conversão de alguma capacidade de pasta de fibra curta para pasta solúvel, assim como as limitações logísticas atuais, condicionaram também o montante de pasta *hardwood* disponível no mercado europeu.

A Navigator iniciou o ano de 2021 com um nível de stocks de pasta relativamente baixo, o que, conjugado com a paragem de manutenção ocorrida no final do primeiro trimestre no centro fabril da Figueira da Foz e no terceiro trimestre nos centros fabris de Setúbal e Aveiro, a par com uma maior integração em papel, restringiu a quantidade de pasta disponível para



venda no período. As vendas situaram-se assim em 292 mil toneladas, o que reflete uma redução de 26% face a 2020, ano durante o qual o Grupo beneficiou de uma maior quantidade de pasta disponível para venda em resultado de uma menor integração em papel pela paragem de algumas máquinas devido à pandemia e à desmobilização de stock. A recuperação de preços de pasta verificada desde o início do ano permitiu compensar o decréscimo de volumes, pelo que o valor das vendas no período situou-se cerca de 9% acima de 2020.

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

Em 2021, o mercado de tissue continuou a sentir os efeitos do contexto pandémico. A Europa do Sul registou já alguma recuperação da procura do segmento Away from Home, apesar do atraso na reabertura das economias e das restrições à mobilidade a limitarem a retoma, que está essencialmente relacionado com o turismo e com o canal Horeca. No segmento At Home verificou-se uma redução de stock, sobretudo quando comparado com igual período do ano passado, traduzindo uma normalização do consumo face ao pico de procura registado em 2020.

Em paralelo, a subida acentuada ao longo do ano dos custos de energia, logística e *commodities*, em particular do preço da pasta, colocou uma grande pressão na margem dos produtores de tissue, tendo um número alargado anunciado aumentos de preço. Consequentemente, a Navigator efetivou aumentos de preço duas vezes durante o ano, em abril e em dezembro.

O volume de vendas de tissue atingiu 105 mil toneladas, uma redução de perto de 1% face a 2020, com as vendas de produto acabado a superarem novamente as 80 mil toneladas, acima da performance do ano anterior. O valor das vendas foi impulsionado pela subida de preços, evidenciando assim um crescimento de cerca de 3% em 2021.

Durante o ano assinalaram-se também lançamentos de produtos diferenciados e inovadores, como o Amoos® Naturally Soft, com elevada suavidade e sem utilização de químicos branqueadores, o Amoos Aquactive™, que representa uma nova geração de papel tissue com sabão incorporado, e o Amoos Air Sense™, com perfume ativado a cada utilização.

### **Produção de Energia de 511 Gwh no quarto trimestre**

No ano de 2021, a venda de energia elétrica totalizou 135,1 M€, o que representa uma redução de 6% face ao ano anterior. A redução decorre essencialmente do facto da central de ciclo combinado a gás natural do complexo industrial de Setúbal ter passado a operar em regime de autoconsumo desde o início do ano, abastecendo uma das máquinas de papel do complexo, e vendendo apenas o excedente de produção à rede.

Em função dos elevados preços registados no mercado ibérico de eletricidade, importa salientar que o excedente de energia elétrica desta central, passou a ser valorizado a preços de mercado em detrimento da tarifa regulada desde o dia 22 de novembro de 2021.

Salienta-se ainda o retomar da normal produção das cogerações renováveis da companhia, que em 2020 tinham sido fortemente impactadas pelas reduções de produção decorrentes do contexto pandémico, tendo estas cogerações registado um aumento das vendas de energia elétrica de 6% face ao ano anterior.

O ano 2021 fica ainda marcado pela entrada em operação de duas novas centrais solares fotovoltaicas em regime de autoconsumo, consolidando o investimento da companhia neste domínio. A central solar da Figueira Foz iniciou a operação em janeiro, estando instalada na cobertura de uma das máquinas de papel, com uma capacidade instalada de 2,6 MW. A central solar de Setúbal, iniciou operação em novembro, é a segunda central instalada neste complexo industrial, e tem uma capacidade instalada de 1,9 MW.

A entrada em funcionamento destas centrais, permitiu à Companhia atingir cerca de 7 MW de capacidade instalada de energia solar fotovoltaica em autoconsumo, o que equivale a mais de 21 000 painéis solares instalados.

**EBITDA: Aumento de preços transversal e de volumes de UWF compensam o aumento de custo de matérias primas e permitem registar EBITDA de € 355 milhões**

Ao longo do ano destaca-se uma evolução negativa dos custos de produção em cerca de € 20 milhões, penalizados essencialmente pelo aumento de custo da madeira, por via de uma maior predominância de madeira extra-ibérica, e também pelo aumento do custo das fibras externas, da energia e dos químicos.

Verificou-se também um agravamento significativo dos custos de logística que apresentam uma evolução negativa de € 35 milhões, com particular incidência no segundo semestre, no seguimento dos atuais constrangimentos logísticos que estão a afetar de forma transversal a economia. Apesar do momento difícil que se vive, quer ao nível de preços, quer ao nível da disponibilidade de meios, a Navigator conseguiu manter a sua atividade a 100% e operar sem qualquer disrupção de fornecimento a montante e a jusante.

Na Energia, destaca-se o aumento dos preços da energia elétrica e do gás natural decorrente do volume exposto a mercado. De referir que o efeito do aumento de custos de energia foi mitigado pela política de cobertura de risco com contratação a taxa fixa para grande parte das compras de 2021, bem como pela redução de consumo de gás natural devido à nova caldeira de biomassa na Figueira da Foz. De destacar também que a mencionada passagem da central de ciclo combinado a gás natural do complexo industrial de Setúbal para o regime de autoconsumo desde o início do ano, abastecendo uma das máquinas de papel do complexo, permitiu eliminar a compra de energia elétrica da máquina de papel n.º 4.

Persistiram os esforços de contenção de custos fixos iniciados em 2020, com uma nova redução nos custos de funcionamento de € 3 milhões em relação a 2020, tendo os custos com pessoal e manutenção registado uma evolução inversa, como antecipado, aumentando 18% e 5% respetivamente. No caso dos custos de manutenção, o aumento justifica-se muito devido aos programas incompletos de manutenção em 2020, devido às dificuldades criadas pelo contexto pandémico.

O aumento de custos com pessoal acompanhou o bom desempenho da Navigator em 2021, que permitiu a distribuição de prémios aos colaboradores e o retomar do programa de rejuvenescimento suspenso em 2020. Por outro lado, o montante de custo com pessoal em 2021 compara com custos em 2020 que foram impactados favoravelmente pelas medidas de apoio em vigor no âmbito da pandemia. Por outro lado, durante o ano foi feito um trabalho exaustivo com as estruturas representativas de trabalhadores no âmbito das negociações laborais das diferentes áreas negócio da Navigator. No âmbito do referido processo negocial destaca-se o novo regulamento de carreiras para os técnicos operacionais, que permitiu, em

janeiro de 2022, a evolução de carreira, de mais de 1 235 colaboradores, que representam cerca de 70% dos colaboradores das áreas de negócio. Foi também celebrado, pela primeira vez, um acordo coletivo de trabalho para o segmento do tissue com condições que refletem a realidade atual deste negócio.

Os custos fixos totais acabaram por situar-se 7% acima dos custos fixos do período homólogo, valor essencialmente explicado pela rubrica de custos com pessoal.

Neste enquadramento, os esforços de contenção de custos, o aumento de preços transversal e o aumento de volumes de UWF compensaram o forte aumento de preços dos fatores de produção e permitiram atingir um EBITDA em 2021 de € 355 milhões, valor que compara com € 286 milhões de 2020 (+24%). A margem EBITDA / Vendas foi de 22,2% e compara com uma margem de 20,6% em 2020. De realçar o impacto negativo líquido da taxa de câmbio no EBITDA, de cerca de € 10 milhões, com um EUR/USD médio de 2021 de 1,18 vs. 1,14 de 2020.

### **Custos Financeiros de € 17,8 milhões**

Os resultados financeiros situaram-se em € 17,8 milhões (vs. € 14,7 milhões), um agravamento de € 3,1 milhões, resultante essencialmente da variação negativa de um conjunto de proveitos financeiros que em 2020 tiveram um valor muito expressivo, relacionados com valores ainda a receber pela venda do negócio de pellets em 2018, juros compensatórios obtidos e valores associados ao processo de antidumping nos EUA (em conjunto - €3 milhões vs 2020), assim como do cancelamento de um swap de taxas de juro associado a um empréstimo obrigacionista reembolsado em Dezembro de 2020 (€ -1,5 milhões). Em sentido contrário, os custos das operações de financiamento tiveram uma evolução positiva (€ 1,1 milhões) devido à diminuição da dívida média face ao período homólogo, não obstante um pequeno agravamento do custo médio resultante do menor peso de dívida de curto prazo, que em 2020 ganhou uma expressão significativa devido à liquidez obtida para fazer face à pandemia.

Os resultados antes de impostos totalizaram € 211,8 milhões e o encargo de IRC do exercício foi de € 40,4 milhões, com uma taxa de imposto no período de 19,1%, face aos 13,1% registados no período homólogo, a qual decorre do aumento dos resultados do grupo que é contrabalançado por atualizações das responsabilidades com matérias fiscais. Os resultados líquidos foram € 171,4 milhões vs € 109,2 em 2020.

### **Forte geração de cash flow livre em 2021 de € 235 milhões**

A geração de Free Cash Flow prosseguiu em ritmo vigoroso (€52 milhões no quarto Trimestre), acompanhando a evolução favorável do desempenho operacional do Grupo, em particular no que diz respeito a vendas e preços. O foco sistemático na gestão do fundo de maneio continua a ser um elemento complementar relevante para melhorar a regularidade dos fluxos financeiros.

Verificou-se, ao longo do ano, a manutenção do valor investido em fundo de maneio em níveis reduzidos, num contexto em que se verifica uma subida moderada dos níveis de alguns stocks, acompanhando a retoma progressiva dos níveis de atividade, sobretudo dos stocks de pasta, que apesar de se manterem com volumes historicamente baixos, aumentaram em 2021 cerca de 25 mil toneladas face ao nível muito reduzido atingido em final de 2020.

De referir também o impacto da nossa política de gestão de fornecedores, que, articulada com a disponibilização de soluções de suporte à liquidez dos nossos parceiros, contribuiu ativamente para o nível de geração de cash evidenciado.

Em 2021 a Navigator gerou o muito expressivo valor de cash flow livre de cerca de € 235 milhões.

### **Redução do endividamento líquido para € 595 milhões**

O endividamento líquido registou uma redução relevante face ao final de 2020 de €85 milhões, suportado pela melhoria do desempenho operacional. O rácio Net Debt/EBITDA, de 1,68x, exhibe uma trajetória descendente, o que consolida o perfil de robustez financeira exibido pelo Grupo ao longo dos últimos anos e cumpre um objetivo estrutural assumido no âmbito da política de financiamento do Grupo.

No ano de 2021 foram realizadas duas operações de financiamento importantes, nomeadamente pelo seu cariz de financiamento sustentável. No primeiro semestre, foi concretizado o encaixe de 27,5M€ de um empréstimo contratado em 2020 junto do BEI, financiamento diretamente ligado à nova caldeira de biomassa no complexo industrial da Figueira da Foz, com investimento global equivalente a 55M€, que permitirá à Empresa reduzir as emissões de dióxido de carbono fóssil. No segundo semestre foi emitido um empréstimo obrigacionista de 100M€, indexado a objetivos ESG. Com estas operações de financiamento, concluímos 2021 com cerca de 20% do total de endividamento emitido com cariz sustentável.

De referir que este empréstimo obrigacionista, de 100 M€, com maturidade de cinco anos, foi emitido por contrapartida do reembolso antecipado de um financiamento no mesmo montante, que tinha a sua maturidade em 2023. Esta operação – a que se agregou um swap para taxa fixa – determinou a extensão da vida média da dívida do Grupo, bem como a redução do custo de financiamento da Empresa, além de representar um compromisso de alinhamento com objetivos de sustentabilidade.

As condições do empréstimo estão indexadas a dois indicadores ESG já presentes na Agenda de Sustentabilidade da Empresa e, por sua vez, alinhados com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas. O primeiro indicador define metas de redução de emissões de CO2 e enquadra-se no Roteiro para a Neutralidade Carbónica da Companhia, no qual a Companhia assume o compromisso de ser neutra em carbono nos seus complexos industriais até ao ano 2035. O segundo indicador define metas para o aumento da percentagem de madeira certificada adquirida no mercado nacional. A certificação de madeira é uma das vias mais direta e especificamente associáveis a objetivos de sustentabilidade na nossa área de negócios e é a melhor garantia da adoção de processos conducentes a uma gestão florestal sustentável.

Depois de ter distribuído dividendos de € 100 milhões no primeiro semestre, o Grupo antecipou, em dezembro, a distribuição de lucros de 2021 no montante de € 50 milhões, mantendo uma posição de caixa de € 239 milhões no final do ano.

### **Antidumping**

Como divulgado anteriormente, durante o primeiro trimestre de 2021, a Navigator recebeu o valor em falta relacionado com o POR 1, num total de € 6,1 milhões e ainda durante 2021 recebeu € 5 milhões adicionais relativos à devolução parcial de pagamentos antidumping nos EUA. Estes recebimentos decorrem dos montantes depositados em excesso junto das Alfândegas norte-americanas para os períodos correspondentes ao primeiro e terceiro períodos de revisão, que correram entre agosto de 2015 e fevereiro de 2017 (POR1), e entre março de 2018 e fevereiro de 2019 (POR3). Em outubro, foi publicada a taxa final de 2,21% para o período POR4 (março 2019–fevereiro 2020) e na sequência as autoridades norte-americanas iniciaram, no final 2021, o processo de reembolso relativamente ao POR4 (cerca de € 0,3 milhões a receber em 2022).

Importa referir que, chegados ao final de um período de cinco anos desde o início do processo de *anti-dumping*, as autoridades norte-americanas conduziram em 2021 um procedimento chamado "*sunset review*", para reavaliar se o processo deve ser mantido ou descontinuado. As autoridades americanas efetuaram uma revisão completa do processo *anti-dumping* sobre as importações de papel UWF para os Estados–Unidos objeto da ordem original, incluindo as importações provenientes de Portugal, tendo a Navigator participado ativamente no processo. Já em janeiro de 2022, as autoridades norte-americanas determinaram a continuação do processo *anti-dumping* por mais 5 anos, pese embora o continuado aumento de preços da Navigator no mercado norte-americano e a redução de oferta nesse mercado por produtores locais.

### **Capex de € 80 milhões (vs 81 milhões em 2020)**

O valor do investimento foi em 2021 perto de € 80,1 milhões, sensivelmente igual ao verificado em 2020, 80,6 milhões. Este montante inclui maioritariamente investimentos direcionados para a modernização dos equipamentos, e manutenção da capacidade produtiva e melhoria de eficiência. Inclui ainda € 14 milhões na área ambiental e descarbonização, dos quais se destacam as últimas componentes do investimento na nova caldeira de biomassa na Figueira da Foz referente à aceitação final do projeto (6,0M€) e a nova linha de evaporação em Aveiro (3,5M€). Relativamente a outros projetos, destacamos o novo parque de madeiras na Figueira (7,2M€), a nova pilha de aparas de Aveiro (1,1M€), a remodelação da Zona Húmida da Tiragem de Aveiro (1,9M€) e as centrais fotovoltaicas da Figueira da Foz (concluída) e de Setúbal (em construção), totalizando 14M€.

A execução do plano de investimento durante 2021 foi condicionada pelas restrições relacionadas com a pandemia. Recorde-se que em 2020, face à incerteza criada pela pandemia, a Navigator executou, para além da caldeira de biomassa, apenas os projetos fundamentais para a manutenção da capacidade produtiva do grupo, tendo adiado todos os outros. No fim do primeiro trimestre de 2021, com melhor visibilidade sobre o futuro, foi retomada a execução do plano de Capex.

Nos próximos anos, que se preveem de retoma progressiva da atividade, o plano de investimentos regressará a níveis de anos anteriores.

O plano de investimentos de 2022 será direcionado para investimentos necessários à manutenção das atividades produtivas, a projetos Ambientais e de Descarbonização e Indústria 4.0. Registamos ainda projetos de modernização de equipamentos e instalações, alguns já iniciados em 2020, como são os casos do Novo Parque de Madeiras na Figueira, da Nova Linha de Evaporação em Aveiro e da Substituição das Caldeiras a Fuel–Óleo por novas a Gás Natural.

O compromisso da Navigator com a inovação e com o desenvolvimento de projetos que potenciem a resiliência, a transição climática e a transição digital, coloca a empresa numa posição privilegiada para investimentos no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR). A Navigator apresentou várias candidaturas enquadráveis na sua estratégia que, no caso das Agendas mobilizadoras, passaram para a fase seguinte que deverá ser submetida no fim do primeiro trimestre de 2022.

A Navigator está focada na sua estratégia de crescimento, estando atenta a oportunidades através de investimento e/ou parcerias para o desenvolvimento do seu negócio, nomeadamente nos segmentos de tissue, packaging, pasta e energia.

## 5. PROJECTO MOÇAMBIQUE

A Navigator e o Governo de Moçambique continuam a trabalhar nos termos do *MoU (Memorandum of Understanding)* assinado em 2018, nomeadamente nas condições precedentes para se iniciar a Fase 1, exportação de aparas de madeira, em especial nas questões logísticas relacionadas com o Porto de Macuse.

Em comunicado efetuado ao mercado em meados de Novembro a concessionária do Porto e o fundo americano Ethos Asset Management Inc informaram terem celebrado um acordo de financiamento de longo prazo no montante de 400M USD que assegurará a construção da primeira fase do porto de Macuse e acessibilidades rodoviárias, a qual envolve a construção de terminais para a operação de produtos agrícolas, aparas de madeira (*woodchips*), fertilizantes e combustíveis, com capacidade para operar navios até 65.000 DWT. Previsto o início da construção em 2022 e a entrada em operação em 2025.

Mantem-se, assim, um conjunto de iniciativas no terreno, das quais se destacam:

- Operação de colheita de madeira das plantações da Portucel Moçambique na província de Manica para exportação a partir do Porto da Beira, o que permitirá, entre outros objetivos, colocar Moçambique no mapa mundial desta indústria de base florestal. Ao longo de 2021 foram colhidos cerca de 100.000 m<sup>3</sup> de madeira, tendo já sido concretizados três embarques de navios para Portugal com cerca de 90.000 m<sup>3</sup>.
- Retoma da instalação de novas plantações na província de Manica, estando também em curso a manutenção silvícola adequada para novo ciclo de produção nas áreas colhidas.
- A implementação de um Programa de Fomento Florestal, iniciativa governamental com financiamento do Banco Mundial e outros parceiros de cooperação, cujo objetivo é promover plantações florestais comerciais sustentáveis de pequena e média escala e a restauração de áreas degradadas, tendo sido instalados cerca de 2.000 ha nas campanhas de 2019-2020 e 2020-2021. A Portucel Moçambique tem um papel ativo na construção e implementação do Programa, contribuindo com diversos apoios através da definição do modelo de silvicultura, o fornecimento de plantas clonais a preço bonificado, acesso a insumos, formação e know-how.
- A adesão em 2021 à Circular Bioeconomy Alliance (CBA) reforçando o compromisso com a economia circular, com o objetivo de reverter a degradação florestal no meio rural para paisagens mais resilientes e desenvolvidas. A adesão à CBA - plataforma de *networking* criada pelo Príncipe Carlos - pressupõe o desenvolvimento de projetos catalisadores de paisagens resilientes e sustentáveis. O projeto é inovador e inclusivo numa abordagem holística pela garantia da integridade dos ecossistemas, desenvolvimento e bem-estar das comunidades e incremento da produção de produtos de base natural. Com os objetivos de: i) Restauro Florestal (1.500 ha); ii) Fomento Florestal de eucalipto (1.500 ha); iii) Desenvolvimento de Agroflorestal (5.000 famílias) e iv) Estabelecimento de 4 Associações de Gestão de Recursos Naturais.

Considerando que a Navigator ainda se encontra a trabalhar nas condições precedentes para a Fase 1 do MoU, tal como anteriormente referido, as responsabilidades estimadas encontram-se devidamente provisionadas.

## **6. COMPROMISSO COM A SUSTENTABILIDADE**

Durante o ano de 2021, a Navigator levou a cabo um ambicioso projeto que culminou na adesão à iniciativa Science Based Targets (SBTi) e, de imediato, à submissão das metas para validação. Ao contrário do que tem sido feito pela generalidade das empresas que aderem a SBTi, a Empresa decidiu que esta seria a forma mais adequada de demonstrar o seu compromisso. As metas de curto prazo e com base em ciência submetidas pela Navigator são consistentes com a ambição de reduzir as emissões de GEE a níveis necessários para limitar o aquecimento global a 1,5 °C, no caso das de âmbito 1 e 2, e bem abaixo de 2°C, nas de âmbito 3. De referir que com a adesão à SBTi, a Navigator induzirá a reduções significativas das emissões dos seus fornecedores no âmbito do scope 3.

Desta forma, a Empresa reforça o seu compromisso e objetivos para a próxima década em torno de um dos temas relevantes identificados no âmbito da sua Agenda 2030 de gestão responsável do negócio – “Alterações Climáticas e Fixação de CO2” –, perseguindo a ambição de contribuir para o Objetivo de Desenvolvimento Sustentável 13 (Ação Climática) e causar um impacto positivo nas Pessoas e no Planeta.

A Navigator tem vindo a desenvolver um conjunto de estratégias para medir e reduzir a sua pegada total de GEE, bem como promover a mitigação e adaptação aos riscos gerados pelas alterações climáticas e, com esta adesão, a Empresa avança no alinhamento com critérios e metodologias de base científica que merecem reconhecimento internacional no âmbito da agenda global do clima, afirmando a sua liderança em sustentabilidade.

Recorde-se que a Navigator foi a primeira empresa portuguesa, e uma das primeiras a nível mundial, a antecipar em 15 anos, para 2035, o compromisso de ter os seus Complexos Industriais neutros em carbono. Para esse efeito, a Empresa havia já definido, em 2019, um Roteiro que inclui projetos baseados no uso de fontes renováveis de energia, designadamente biomassa e solar, com o intuito de minimizar as emissões de CO2 resultantes da sua atividade e promover a melhoria do seu desempenho energético.

Em 2021, a Empresa viu, uma vez mais, os seus esforços de redução de impacto ambiental serem novamente reconhecidos voltando a subir no ESG Risk Rating 2021 da Sustainalytics, Entidade que avalia a Empresa nas vertentes Environmental, Social and Corporate Governance (ambiente, social e governança empresarial) e atribui anualmente uma classificação da sua performance (dentro do contexto do setor de pasta e papel), colocando-se entre as melhores empresas do mundo em sustentabilidade com uma pontuação de 14,3, tendo sido classificada novamente como “Empresa de Baixo Risco ESG” para investidores. Neste ranking a Navigator encontra-se em 3º lugar, num total de 81 empresas globais que fazem parte do cluster de indústrias Paper & Forestry, e, em 3º lugar no subconjunto de 60 sociedades globais que integram o cluster Paper & Pulp.

## **7. PERSPECTIVAS FUTURAS**

À medida que a economia recupera, o plano de vacinação contra a Covid-19 é implementado e a imunidade de grupo começa a ser atingida, é expectável que as condições do sector de pasta, papel e tissue se mantenham globalmente positivas. No entanto persistem ainda incertezas quanto ao impacto dos estrangulamentos logísticos no comércio global e da forte aceleração da inflação em vários países.

No negócio do papel a retoma económica esperada, conjugada com a melhoria do equilíbrio entre a oferta e a procura nos Estados Unidos e na Europa, na sequência da saída de capacidades e conversões já anunciadas, permitem boas perspetivas para 2022. Esta retoma

irá permitir o regresso gradual aos escritórios da maioria da população e consequente aumento do consumo de papel de escritório, segmento que tem tido um comportamento menos positivo em relação aos restantes papéis gráficos. A carteira de encomendas muito elevada, e em particular a da Navigator, continuamente superior à média da indústria, os volumes de importação baixos, pressionados pelos custos dos fretes, e um nível equilibrado de stocks no pipeline, consolidam essa visão positiva.

O ano de 2022 será também um ano de continuação da expansão da base de clientes de packaging, hoje com uma carteira de 125 clientes, e de expansão geográfica.

No mercado da pasta, na China, observa-se um aumento dos preços dos índices de referência desde o final de 2021, motivado pela relativa escassez de fornecimento de pasta, condicionado pelas dificuldades a nível logístico. Por outro lado, os constrangimentos na exportação de papéis gráficos e a menor dinâmica no mercado doméstico (dificuldade em aumentar preços) continua a limitar o consumo de pasta na China. Na Europa os preços deverão manter-se suportados pela recuperação económica pós pandemia, pelo bom nível de procura, e pela continuidade das dificuldades logísticas na exportação da América Latina para a Europa. A partir do segundo semestre, o aumento significativo da oferta na América Latina e alguma eventual melhoria da situação logística deverão criar pressão descendente nos preços.

No segmento do tissue, com a evolução dos programas de vacinação e a melhoria das perspetivas para o progressivo retorno a um contexto de normalidade, espera-se que em 2022 haja uma retoma paulatina na trajetória de crescimento da procura de produtos tissue na Ibéria, por consequência da recuperação do turismo e da atividade no segmento Away from Home.

A Navigator continuará assim a desenvolver a sua presença comercial neste segmento, apostando na diferenciação dos seus produtos e na criação de novas gamas de papel sustentáveis e ambientalmente responsáveis, e que dêem respostas inovadoras às necessidades dos seus clientes. Por outro lado, a posição atual da Navigator permite a análise de oportunidades estratégicas que potenciem o crescimento do negócio.

A atual conjuntura de grande volatilidade e aumento de custos, nomeadamente de madeira, químicos, energia, embalagem e logística, levou a Navigator a aumentar preços durante o ano de 2021 e já em 2022 para expedições a partir de 1 de janeiro, com grande probabilidade de futuros aumentos adicionais, contribuindo para a consolidação da rentabilidade, nomeadamente nos segmentos de UWF e tissue.

Na energia, a passagem das vendas de todas as cogerações para venda em mercado (OMIE) em 2022 permitirá compensar a subida de preços de compra de energia na componente ainda não fixada para o período.

A Navigator continuará a atuar na gestão dos seus custos fixos e variáveis de forma transversal, desenvolvendo o seu plano de investimentos e diversificação e implementando os seus projetos de sustentabilidade.

## **8. PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS**

Tendo em consideração o desempenho da Navigator, o Conselho de Administração irá propor à Assembleia Geral de Acionistas uma distribuição adicional de dividendos às ações em circulação, relativa a 2021, no montante de 0,1406 por ação, correspondente a um valor total de aproximadamente € 100 milhões.



**Lisboa, 8 fevereiro de 2022**

**Conference Call e Webcast**

**Data:** 14 fevereiro de 2022

**Horário:** 15:00 (*Western European Time*)

**Dial-in para os participantes:**

Portugal: +351 308 806 432

Espanha: 919 01 16 44

Reino Unido: 020 3936 2999

Estados Unidos: 1 646 664 1960

Todas as outras localizações: +44 20 3936 2999

## 9. DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

**The Navigator Company, S.A.**  
**Demonstração dos Resultados Consolidados**  
**31 de dezembro de 2021 e 2020**

Valores em Euros	2021	2020
	<i>(Não auditado)</i>	
Réditos	1,595,870,445	1,385,360,624
Outros rendimentos e ganhos operacionais	31,380,233	38,960,170
Variação de Justo valor nos ativos biológicos	(1,260,391)	16,814,611
Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(629,794,745)	(569,724,151)
Variação da produção	1,612,980	(32,545,175)
Fornecimentos e serviços externos	(449,402,361)	(392,254,701)
Gastos com o pessoal	(155,015,795)	(132,129,704)
Outros gastos e perdas operacionais	(38,674,036)	(28,973,873)
Provisões líquidas	(3,142,944)	(2,310,288)
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade em ativos não financeiros	(121,999,345)	(142,772,875)
<b>Resultado operacional</b>	<b>229,574,041</b>	<b>140,424,638</b>
Rendimentos e ganhos financeiros	4,270,490	7,971,811
Gastos e perdas financeiras	(22,047,698)	(22,657,443)
<b>Resultado financeiros</b>	<b>(17,777,208)</b>	<b>(14,685,632)</b>
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos	-	-
<b>Resultado antes de impostos</b>	<b>211,796,832</b>	<b>125,739,006</b>
Imposto sobre o rendimento	(40,378,319)	(16,522,754)
<b>Resultado líquido do período</b>	<b>171,418,513</b>	<b>109,216,252</b>
Atribuível aos detentores do capital da Navigator	171,411,455	109,213,720
Atribuível a interesses que não controlam	7,058	2,532

**The Navigator Company, S.A.**  
**Demonstração da Posição Financeira Consolidada**  
**em 31 de dezembro de 2021 e 2020**

Valores em Euros	2021	2020
	<i>(Não auditado)</i>	
<b>ATIVO</b>		
<b>Ativos não correntes</b>		
Goodwill	377,339,466	377,339,466
Ativos intangíveis	24,752,529	11,912,684
Ativos fixos tangíveis	1,145,244,507	1,183,949,592
Ativos sob direito de uso	51,192,959	51,827,000
Ativos biológicos	147,324,061	148,584,452
Propriedades de investimento	92,589	94,236
Valores a receber não correntes	8,604,547	34,696,105
Ativos por impostos diferidos	28,037,408	30,629,217
	<b>1,782,588,066</b>	<b>1,839,032,752</b>
<b>Ativos correntes</b>		
Inventários	186,550,658	176,735,137
Valores a receber correntes	317,882,760	231,772,282
Imposto sobre o rendimento	1,118,815	3,482,762
Caixa e equivalentes de caixa	239,171,252	302,399,831
	<b>744,723,485</b>	<b>714,390,012</b>
<b>Ativo total</b>	<b>2,527,311,551</b>	<b>2,553,422,764</b>
<b>CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO</b>		
<b>Capital e reservas</b>		
Capital social	500,000,000	500,000,000
Ações próprias	-	(20,189,264)
Reserva de conversão cambial	(24,346,001)	(20,881,569)
Reserva de justo valor	(5,604,076)	(6,641,368)
Reserva legais	100,000,000	100,000,000
Outras reservas	121,836,100	266,443,646
Resultados transitados	231,525,876	97,981,342
Resultado líquido do período	171,411,455	109,213,720
Dividendos antecipados	(49,996,170)	-
<b>Capital Próprio atribuível aos detentores do capital da Navigator</b>	<b>1,044,827,184</b>	<b>1,025,926,507</b>
Interesses que não controlam	286,896	275,182
<b>Total do Capital Próprio</b>	<b>1,045,114,080</b>	<b>1,026,201,689</b>
<b>Passivos não correntes</b>		
Financiamentos obtidos	718,587,001	690,878,427
Passivos de locação	47,417,092	47,473,102
Responsabilidades por benefícios definidos	5,674,918	12,562,465
Passivos por impostos diferidos	92,528,775	85,962,014
Provisões	26,752,081	23,409,335
Valores a pagar não correntes	37,014,427	30,234,237
	<b>927,974,294</b>	<b>890,519,580</b>
<b>Passivos correntes</b>		
Financiamentos obtidos	115,357,048	291,532,356
Passivos de locação	5,823,833	5,607,817
Valores a pagar correntes	393,161,894	303,649,690
Imposto sobre o rendimento	39,880,402	35,911,632
	<b>554,223,177</b>	<b>636,701,495</b>
<b>Passivo total</b>	<b>1,482,197,471</b>	<b>1,527,221,075</b>
<b>Capital Próprio e Passivo total</b>	<b>2,527,311,550</b>	<b>2,553,422,764</b>