

APRESENTAÇÃO DOS RESULTADOS

1º SEMESTRE 2024



MAKING IT BETTER



SEMAPA

1 DESTAQUES

O GRUPO SEMAPA INVESTIU NO PRIMEIRO SEMESTRE DO ANO 324 M€ REFORÇANDO A SUA POSIÇÃO COMO GRUPO DE INVESTIMENTO INDUSTRIAL COMPROMETIDO COM A ECONOMIA PORTUGUESA AO MESMO TEMPO QUE DINAMIZA A SUA INTERNACIONALIZAÇÃO COM AQUISIÇÃO RELEVANTE NO REINO UNIDO

75% DO VOLUME DE NEGÓCIOS CORRESPONDEU A EXPORTAÇÕES E VENDAS NO EXTERIOR TOTALIZANDO 1 079 M€

EBITDA ALCANÇA 379 M€ COM UM CRESCIMENTO DE 14%

RESULTADO LÍQUIDO ALCANÇA 132 M€

- No âmbito da **estratégia de diversificação e crescimento**, o Grupo Semapa investiu no 1º semestre de 2024 um valor total de 324 milhões de euros, dos quais 175 milhões de euros em investimentos financeiros, prosseguindo a execução dos planos estratégicos das diferentes subsidiárias. Destaque-se a entrada da Navigator e do Grupo Semapa numa nova geografia, Reino Unido, através da conclusão com sucesso da aquisição da Accrol Group Holdings plc (Accrol) a 24 de maio. A Accrol, agora denominada Navigator Tissue UK, é um *player* de referência no segmento de transformação de papel *tissue* no Reino Unido (4º no ranking), produzindo rolos de papel higiénico, rolos de cozinha e lenços faciais de marca própria para a maioria dos principais retalhistas no Reino Unido. A Oferta valorizou o capital próprio da Accrol em aproximadamente 153 milhões de euros.
- No que diz respeito a investimento em ativos fixos realizou-se durante o 1º semestre de 2024 um valor de aproximadamente 149 milhões de euros, vs. 143,7 milhões de euros no período homólogo, destacando-se a Navigator com 93 milhões de euros (dos quais cerca de 41 milhões de euros são investimentos de cariz sustentável) e a Secil com 47,3 milhões de euros. Na ETSA foi dada continuidade ao investimento na construção de uma nova unidade fabril em Coruche na qual se pretende produzir uma gama de produtos substancialmente mais premium do que a gama atual, designada ETSA ProHy, fruto de um forte investimento em inovação; na Triangle's prosseguiu-se com a execução do aumento da capacidade de produção altamente automatizada de quadros para e-bikes de 250 mil para 300 mil quadros.
- O **volume de negócios** consolidado do Grupo Semapa no 1º semestre de 2024 foi de 1 438,5 milhões de euros (+7,0% vs. 1º semestre de 2023). No período em análise, foram gerados 1 065,5 milhões de euros na Navigator (Pasta e Papel), 345,8 milhões de euros na Secil (Cimento), e 27,8 milhões de euros nos Outros Negócios. As exportações e vendas no exterior no mesmo período ascenderam a 1 079,0 milhões de euros, o que representa 75,0% do volume de negócios.

O aumento do volume de negócios do Grupo teve o contributo de todas as áreas de negócio: na Navigator (+8,8%) impulsionado principalmente pelo aumento dos volumes de negócios do papel (+10,5%) e do *tissue* (+41% - esta evolução beneficiou da integração da Accrol a 1 de maio de 2024 e da Navigator Tissue Ejea no 2º trimestre de 2023), na Secil (+1,7%) pela variação positiva em Portugal (+7,9%) que permitiu mais que compensar a evolução menos positiva dos restantes mercados, e Outros Negócios (+11,3%) explicado pelo contributo da Triangle's adquirida no final de junho de 2023.

- O **EBITDA** do 1º semestre de 2024 totalizou 379,1 milhões de euros (+14,4% vs. 1º semestre de 2023). No período em análise, 298,8 milhões de euros foram gerados na Navigator, 76,5 milhões de euros na Secil e 2,2 milhões de euros nos Outros Negócios. A margem EBITDA consolidada atingiu 26,4%, 1,7 p.p. acima da registada em igual período de 2023.

O aumento do EBITDA foi impulsionado pela performance positiva da Navigator (+18,1%) e da Secil (+7,0%) a compensar a queda de Outros negócios. Na Navigator, o foco na eficiência e gestão de custos, a evolução positiva da procura de papel de impressão, *packaging* e de papel *tissue* e o nível de preços da pasta permitiram alcançar os bons resultados. No segmento de Cimento, a evolução positiva do EBITDA resultou da contribuição dos negócios em Portugal, Brasil e Tunísia, que permitiu contrabalançar a performance menos positiva do negócio no Líbano.

- O **resultado líquido atribuível a acionistas da Semapa** no final do 1º semestre de 2024 atingiu os 131,8 milhões de euros (vs. 107,6 milhões de euros no 1º semestre de 2023).

- No final do 1º semestre de 2024, a **dívida líquida remunerada** consolidada atingiu 1 127,2 milhões de euros, superior em 115,2 milhões de euros relativamente ao final de 2023. A 30 de junho de 2024, o total de disponibilidades consolidadas ascendia a 247,7 milhões de euros, tendo o Grupo, adicionalmente, um conjunto de linhas contratadas e não utilizadas, assegurando desta forma uma forte posição de liquidez.
- Em julho, a avaliação anual da agência de rating Sustainalytics, classificou novamente a Navigator como empresa de baixo risco para investidores, posicionando-a no topo da lista das empresas com menor risco ESG, na franja inferior do nível de risco “baixo”, com a grande maioria dos temas materiais apresentando-se com risco negligenciável. A Navigator ocupa assim o 1º lugar da lista num total de 85 empresas globais que fazem parte do cluster de indústrias Paper & Forestry e, igualmente, o 1º lugar, no subconjunto de 63 das que integram o cluster Paper & Pulp e top 5% em mais de 16 200 empresas mundiais em todos os segmentos de atividade.
- A Gestão de Talento é considerada na Semapa um vetor estratégico a par do investimento e da inovação. No 1º semestre de 2024, o Grupo desenvolveu algumas ações que visam, no seu conjunto, alinhar e manter atualizadas as lideranças. É o caso do Talent Summit, encontro de todos os executivos onde se alinha a estratégia do ano para o Talento, o Programa Future Proof Leadership, que capacitou já todas as primeiras linhas do Grupo Semapa (cerca de 120 líderes), numa colaboração com uma *business school* e o Programa Vitamin AI, 1ª edição, iniciativa com todos os líderes do Grupo, que visa potenciar o conhecimento e o uso da inteligência artificial generativa. De referir a realização no 1º semestre do Talent Review, iniciativa que a Semapa dinamiza anualmente e que permite conhecer com maior profundidade o desempenho e o potencial dos líderes do Grupo e perspetivar a sua evolução numa ótica de Grupo.
- A Fundação Semapa - Pedro Queiroz Pereira é um projeto filantrópico do Grupo Semapa que se estabeleceu no dia 29 de maio de 2024 como meio para institucionalizar a sua política de responsabilidade social corporativa e de sustentabilidade, atendendo igualmente aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável constantes da Agenda 2030 das Nações Unidas, com uma estratégia inicial de atuação focada no apoio à Proteção Social e à Educação. A dotação inicial é de 10 milhões de euros, a ser realizada em três parcelas, a primeira de 4 milhões de euros a ser entregue no corrente ano, e duas parcelas de 3 milhões de euros cada, a serem entregues até ao final de 2026 e até ao final de 2027, respetivamente.

PRINCIPAIS INDICADORES ECONÓMICO FINANCEIROS

IFRS - valores acumulados (milhões de euros)	1ºS 2024	1ºS 2023	Var.	2ºT 2024	2ºT 2023	Var.
Volume de negócios	1 438,5	1 344,2	7,0%	723,3	669,1	8,1%
EBITDA	379,1	331,3	14,4%	208,4	164,5	26,7%
Margem EBITDA (%)	26,4%	24,6%	1,7 p.p.	28,8%	24,6%	4,2 p.p.
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade	(116,0)	(102,7)	-12,9%	(59,3)	(53,5)	-10,8%
Provisões	(2,5)	(3,7)	32,0%	(1,4)	(2,9)	52,0%
EBIT	260,6	224,9	15,9%	147,7	108,0	36,7%
Margem EBIT (%)	18,1%	16,7%	1,4 p.p.	20,4%	16,1%	4,3 p.p.
Resultados de associadas e emp. conjuntos	1,8	1,2	46,4%	(0,9)	(0,0)	<-1000%
Resultados financeiros líquidos	(28,6)	(33,3)	14,0%	(7,4)	(20,4)	63,5%
Resultados antes de impostos	233,7	192,8	21,3%	139,4	87,6	59,0%
Impostos sobre o rendimento	(56,3)	(46,1)	-22,0%	(28,1)	(18,6)	-51,4%
Lucros do período	177,5	146,6	21,0%	111,2	69,1	61,1%
Atribuível aos acionistas da Semapa	131,8	107,6	22,5%	83,6	50,6	65,1%
Atribuível a interesses não controlados (INC)	45,7	39,0	17,0%	27,7	18,4	50,0%
Cash Flow	296,0	253,1	17,0%	171,9	125,5	37,0%
Cash Flow Livre	(18,5)	(162,5)	88,6%	(58,0)	(194,2)	70,1%
	30/06/2024	31/12/2023	Jun24 vs. Dez23			
Capitais próprios (antes de INC)	1 547,3	1 471,4	5,2%			
Dívida líquida remunerada	1 127,2	1 012,0	11,4%			
Passivos por locação (IFRS 16)	156,8	104,0	50,8%			
Total	1 284,0	1 116,0	15,1%			

2 DESEMPENHO DAS UNIDADES DE NEGÓCIOS DO GRUPO SEMAPA

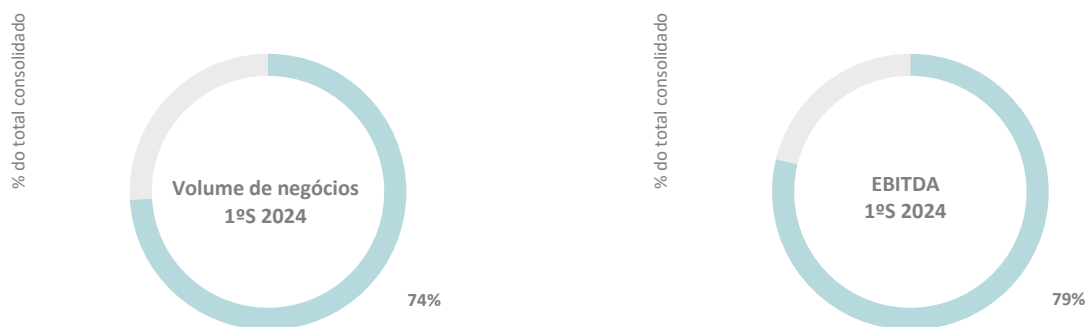
2.1. CONTRIBUIÇÃO POR SEGMENTO DE NEGÓCIO

IFRS - valores acumulados (milhões de euros)	Pasta e Papel		Cimento		Outros negócios		Holdings e Eliminações		Consolidado 1ºS 2024
	1ºS 2024	24/23	1ºS 2024	24/23	1ºS 2024	24/23	1ºS 2024	24/23	
Volume de negócios	1 065,5	8,8%	345,8	1,7%	27,8	11,3%	(0,6)	-992,5%	1 438,5
EBITDA	298,8	18,1%	76,5	7,0%	2,2	-68,5%	1,6	682,8%	379,1
Margem EBITDA (%)	28,0%	2,2 p.p.	22,1%	1,1 p.p.	8,0%	-20,3 p.p.	-	-	26,4%
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade	(81,0)	-13,0%	(27,3)	6,2%	(7,5)	-326,1%	(0,1)	-9,4%	(116,0)
Provisões	0,2	119,2%	(2,8)	-14,2%	-	-	-	100,0%	(2,5)
EBIT	218,0	21,1%	46,4	16,2%	(5,3)	-200,0%	1,5	471,2%	260,6
Margem EBIT (%)	20,5%	2,1 p.p.	13,4%	1,7 p.p.	-19,1%	-40,4 p.p.	-	-	18,1%
Resultados de associadas e empreendimentos conjuntos	-	-	(0,1)	-348,8%	-	-	1,8	56,3%	1,8
Resultados financeiros líquidos	(10,5)	-23,2%	(13,9)	37,9%	(0,4)	<-1000%	(3,9)	-60,2%	(28,6)
Resultados antes de impostos	207,5	21,0%	32,5	84,2%	(5,7)	-207,9%	(0,6)	66,8%	233,7
Impostos sobre o rendimento	(54,2)	-36,9%	(4,2)	-235,6%	1,8	539,8%	0,3	103,2%	(56,3)
Lucros do período	153,3	16,2%	28,3	36,6%	(3,9)	-179,7%	(0,3)	97,6%	177,5
Atribuível a acionistas da Semapa	107,3	16,2%	28,6	33,8%	(3,8)	-179,6%	(0,3)	97,6%	131,8
Atribuível a interesses não controlados (INC)	46,0	16,2%	(0,3)	52,8%	(0,1)	-187,5%	-	-	45,7
Cash Flow	234,1	14,2%	58,4	11,7%	3,6	-45,1%	(0,1)	98,9%	296,0
Cash Flow Livre	(24,6)	-353,2%	25,1	-23,0%	4,3	722,5%	(23,3)	88,6%	(18,5)
Dívida líquida remunerada	664,5		264,7		10,9		187,1		1 127,2
Passivos por locação (IFRS 16)	115,8		39,5		1,0		0,5		156,8
Total	780,2		304,1		12,0		187,6		1 284,0

Nota1: Os valores dos indicadores por segmentos de negócio poderão diferir dos apresentados individualmente por cada Grupo, na sequência de ajustamentos de harmonização efetuados na consolidação.

Nota 2: A 30 de junho de 2023, os Outros Negócios incluem os negócios Triangle's (valores de balanço) e ETSA

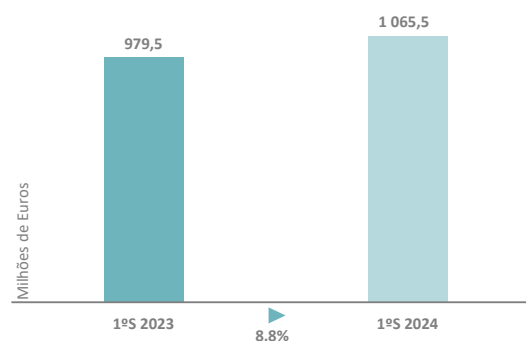
2.2. NAVIGATOR - UNIDADE DE NEGÓCIOS DE PASTA E PAPEL



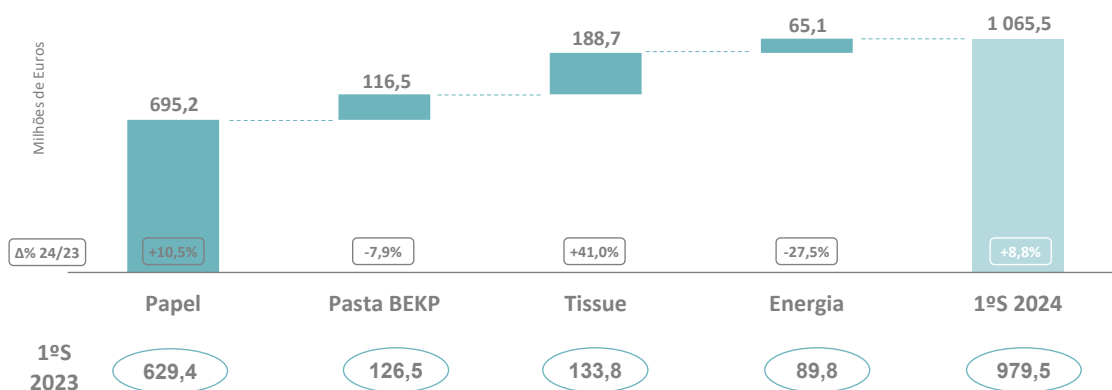
DESTAQUES DE 2024 (VS. 2023)

- O volume de negócios da Navigator ascendeu a 1 066 milhões de euros, um crescimento de 9% face ao período homólogo.
- Este crescimento foi impulsionado principalmente pela evolução positiva do volume de vendas de papel e *tissue* bem como o nível de preços da pasta.
- O crescimento significativo de vendas de *tissue* face ao período homólogo beneficiou da entrada de nova capacidade fruto da integração da Accrol, agora denominada Navigator Tissue UK, a 1 de maio de 2024 e da Navigator Tissue Ejea no 2º trimestre de 2023.

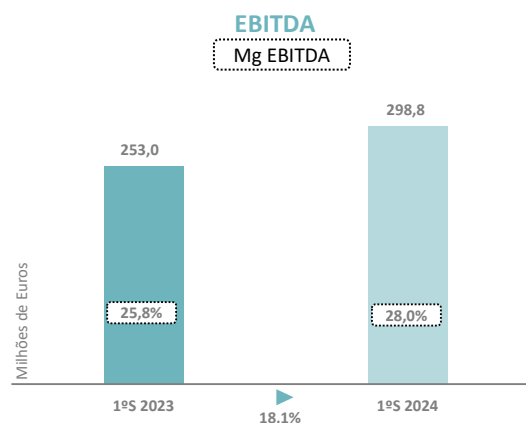
VOLUME DE NEGÓCIOS



VOLUME DE NEGÓCIOS DESAGREGADO POR SEGMENTO



- O EBITDA totalizou 299 milhões de euros (+18% face ao período homólogo). A margem EBITDA foi de 28% (+2,2 p.p. face ao período homólogo).
- O foco na eficiência e gestão de custos, a evolução positiva da procura de papel de impressão, *packaging* e de papel *tissue* e o nível de preços da pasta, permitiram alcançar os bons resultados.



PRINCIPAIS INDICADORES ECONÓMICO FINANCEIROS

IFRS - valores acumulados (milhões de euros)	1ºS 2024	1ºS 2023	Var.	2ºT 2024	2ºT 2023	Var.
Volume de negócios	1 065,5	979,5	8,8%	529,1	478,3	10,6%
EBITDA	298,8	253,0	18,1%	165,5	122,3	35,3%
Margem EBITDA (%)	28,0%	25,8%	2,2 p.p.	31,3%	25,6%	5,7 p.p.
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade	(81,0)	(71,7)	-13,0%	(41,7)	(36,4)	-14,3%
Provisões	0,2	(1,3)	119,2%	0,2	(1,3)	119,2%
EBIT	218,0	180,0	21,1%	124,0	84,6	46,7%
Margem EBIT (%)	20,5%	18,4%	2,1 p.p.	23,4%	17,7%	5,8 p.p.
Resultados financeiros líquidos	(10,5)	(8,5)	-23,2%	(1,6)	(5,8)	71,8%
Resultados antes de impostos	207,5	171,5	21,0%	122,4	78,8	55,4%
Impostos sobre o rendimento	(54,2)	(39,6)	-36,9%	(30,4)	(15,8)	-93,0%
Lucros do período	153,3	131,9	16,2%	92,0	63,0	46,0%
Atribuível aos acionistas da Navigator	153,3	131,9	16,2%	92,0	63,0	46,0%
Atribuível a interesses não controlados (INC)	0,0	0,0	-47,6%	(0,0)	0,0	-110,5%
Cash Flow	234,1	204,9	14,2%	133,4	100,7	32,4%
Cash Flow Livre	(24,6)	9,7	-353,2%	(70,8)	(21,1)	-235,1%
	30/06/2024	31/12/2023				
Capitais próprios (antes de INC)	1 074,7	1 062,7				
Dívida líquida remunerada	664,5	489,9				
Passivos por locação (IFRS 16)	115,8	70,0				
Total	780,2	559,9				

Nota: Os valores dos indicadores por segmentos de negócio poderão diferir dos apresentados individualmente por cada Grupo, na sequência de ajustamentos de harmonização efetuados na consolidação.

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS

em 1 000 t	1ºS 2024	1ºS 2023	Var.	2ºT 2024	2ºT 2023	Var.
Pasta BEKP						
FOEX – BHKP Usd/t	1 254	1 200	4,5%	1 369	1 071	27,9%
FOEX – BHKP Eur/t	1 160	1 111	4,4%	1 272	983	29,4%
Vendas de BEKP (pasta)	181	216	-16,2%	71	124	-42,6%
Papel UWF						
FOEX – A4- BCopy Eur/t	1 106	1 289	-14,2%	1 115	1 252	-10,9%
Vendas de UWF (papel)	673	533	26,2%	319	260	22,9%
Tissue						
Vendas totais de <i>tissue</i>	94	61	53,8%	56	37	50,4%

SÍNTESE DA ATIVIDADE DA NAVIGATOR

No 1º semestre de 2024, a Navigator registou um volume de negócios de 1 066 milhões de euros, tendo as vendas de papel UWF representado cerca de 61% do volume de negócios (vs. 61% no ano 2023), as vendas de *packaging* 4% (vs. 2%) as vendas de pasta 11% (vs. 13%), as vendas de *tissue* 18% (vs. 15%) e as vendas de energia 6% (vs. 9%).

Papel

Ao longo do 1º semestre de 2024 (a maio) assistiu-se a uma evolução positiva da procura, essencialmente impulsionada pela regularização de *stocks* na cadeia de distribuição, especialmente na Europa.

A procura aparente global apresentou um crescimento no 1º semestre (YTD maio) de +1,3% em todos os segmentos, com a procura por papel UWF mais forte com uma evolução de +1,6% e os papéis CWF registaram um crescimento de 0,6%, enquanto os papéis com fibra obtida por via mecânica apresentaram um aumento de 1%.

Na Europa, a procura aparente de papel UWF apresentou um crescimento de 14,8% durante o semestre (YTD junho), com o segmento do folio a apresentar o maior crescimento de 20,6%, seguido do papel de escritório em *cutsizes* (+14,8%) e das bobines (+10,1%). A Navigator registou este semestre um aumento de quota de mercado na Europa face ao período homólogo.

Nos Estados Unidos registou-se um decréscimo da procura de 2,6% (YTD maio). Não obstante a queda de procura, as vendas da Navigator nos Estados Unidos voltaram a crescer, bem como a quota de mercado. O consumo aparente de UWF nas restantes regiões mundiais cresceu 0,5% (YTD maio), tendo a China registado um forte crescimento de 7,1% (YTD maio) por comparação com a tendência dos últimos 5 anos (CAGR 2,9% 19-23).

O índice de referência para o preço do papel de escritório na Europa - PIX A4 B-copy – no final de junho situava-se em 1 112 €/t (vs. 1 105 €/t no final de março). Desde o início do ano o preço do papel de escritório já valorizou aproximadamente 2%. De destacar que, desde novembro, altura em que se reiniciou na Europa e nos mercados de Overseas o novo ciclo de aumento de preços, a junho, o preço de papel UWF da Navigator aumentou cerca de 4% na Europa, 12% nos mercados de Overseas e 8% na totalidade do mix de vendas. Antecipa-se que no decorrer do 3º trimestre se conclua a implementação do último anúncio de aumento que se iniciou em julho.

A utilização da capacidade produtiva da indústria europeia (produção/capacidade) registou uma taxa de utilização média no semestre de 87%, tendo a Navigator operado acima da média da indústria nos 92%. De referir também que a Navigator terminou o semestre numa posição adequada de nível de *stocks* que permitirá fazer face às condições de mercado previamente antecipadas para o 3º trimestre, em que se prevê um efeito negativo de sazonalidade mais acentuado face a anos anteriores.

As vendas de papel de impressão e embalagem da Navigator totalizaram 673 mil toneladas no semestre, o que representa um crescimento homólogo de 26%. O volume de negócios registou um crescimento de 11%. As marcas de fábrica representaram perto de 77% das vendas no semestre (vs. média de 67% registada no período 2012-2023), realçando a resiliência da estratégia de marca da empresa. A quota de produtos premium, mantém-se elevada face ao ano de 2023, 59% (vs. média de 53% registada no período 2012-2023).

De destacar a robustez do modelo de negócio da Navigator assente em diferenciação, produtos Premium e marcas próprias fortes nos diferentes mercados onde opera, que tem permitido ampliar o prémio nos preços face ao mercado, em consequência do nível superior da sua proposta de valor, reiterando a resiliência do modelo de negócio no papel e impressão e escrita. Em contextos de mercado mais difíceis, as marcas próprias e os segmentos de maior valor acrescentado oferecem uma proteção adicional aos resultados da Navigator.

Pasta

O índice de referência de pasta de fibra curta (*hardwood*) na Europa – PIX BHKP em dólares – atingiu máximos históricos no 2º trimestre (1 440 USD/t), tendo o preço da pasta valorizado aproximadamente 41% desde o início do ano. Os preços na China acompanharam o crescimento ocorrido na Europa, atingindo no final do trimestre 741 USD/t, um aumento de 14% desde o início de 2024.

As dinâmicas da procura e da oferta nos primeiros meses do ano foram determinantes para a evolução positiva dos preços. Do lado da procura, na Europa, o comportamento dos mercados dos consumidores finais de pasta de celulose revelou-se bastante positivo, especialmente na indústria dos papéis de impressão e escrita, onde se verificou um aumento substancial do nível de entrada de encomendas contrastando com o período homólogo (+10,7%), mas também de *tissue* (+7,1% a abril). Na China, a elevada procura de pasta do final de 2023 continuou no 1º semestre de 2024 devido à nova capacidade papelreira instalada. Do lado da oferta, os constrangimentos logísticos no Mar Vermelho, bem como pressões na oferta no Canadá, Finlândia, América Latina e Ásia, fruto de indisponibilidade de produção, paragens de manutenção, fechos de capacidade e constrangimentos logísticos, sustentaram os níveis de preço atuais.

De referir, no entanto, que no final do semestre, a procura de fibra curta na China abrandou e com os constrangimentos observados durante os primeiros meses do ano a serem ultrapassados, observa-se um aumento de disponibilidade de pasta, em especial na Europa e Mediterrâneo. Não obstante, a procura tem sido muito forte e os *stocks* continuam a situar-se abaixo da média histórica dos últimos 5 anos.

Em maio, os *stocks* nos portos europeus atingiram 1,3 milhões de toneladas, abaixo do valor médio histórico dos últimos 5 anos (1,5 Mt). Na China, os *stocks* de pasta de junho de 2024 situaram-se nos 1,7 milhões de toneladas, também abaixo da média histórica dos últimos 5 anos (1,8 Mt).

Neste contexto, a procura global no 1º semestre (a maio), face ao período homólogo, cresceu 3,9% na pasta química branqueada (BCP), 6,3% na pasta de fibra curta (HW), e 10,3% na pasta de eucalipto (EUCA), com destaque para a Europa (+13,6% BCP, +17,8% HW, +16,8% EUCA) e na China (-0,6% BCP, +3,7% HW, +11,2% EUCA).

As vendas de pasta, ao longo do 1º semestre, situaram-se assim em 181 mil toneladas, o que representa uma redução de 16% face ao período homólogo, por menor volume de pasta disponível para venda, e uma redução menor, de 8%, do volume de negócios, por via do aumento expressivo de preços.

Tissue

A procura de papel *tissue* continua a apresentar boa dinâmica, tendo registado um crescimento de 3,5% desde o início do ano na Europa Ocidental (Numera abril). Como efeitos positivos há a destacar a recuperação do poder de compra das famílias (nomeadamente por via da redução da inflação), acompanhada por um crescimento do setor do turismo na região, favorecendo o segmento do *Away-from-home*.

Durante o 1º semestre, o volume de vendas de *tissue* na Navigator atingiu 94 mil toneladas, um aumento de 54% face ao período homólogo, com um crescimento do valor de vendas de cerca de 41%, esta evolução beneficiou da integração da Accrol a 1 de maio de 2024 e da Navigator Tissue Ejea no 2º trimestre de 2023.

De referir que a integração da Accrol, agora denominada Navigator Tissue UK, vem no seguimento da estratégia de diversificação do Grupo, com entrada no mercado britânico, através da aquisição de uma empresa líder no sector de transformação de papel *tissue*, com vantagens competitivas e valores alinhados com os da Navigator.

As vendas internacionais no negócio *tissue* representaram assim, no 1º semestre de 2024, um peso de 76% do volume de vendas, sendo os mercados mais representativos o mercado espanhol, com 35% do total de vendas, o inglês, com peso de 20% das vendas, e o francês, com peso de 18% das vendas. Por outro lado, o produto acabado representou 95% e as bobines 5% das vendas totais, representando uma melhoria de mix de 5 p.p. quando comparado com o período homólogo.

No que diz respeito aos segmentos de clientes, o segmento *At Home* ou *Consumer* (retalho) tem registado um peso crescente, representando atualmente 78% das vendas (*Away-From-Home* e grossistas representam os restantes 22%). A destacar o portfolio equilibrado e diversificado da carteira de clientes, com crescimento de 6% do número de clientes vs. período homólogo (11% considerando a integração da Navigator Tissue UK) e representando o maior cliente cerca de 11% das vendas totais.

O foco na inovação e na diferenciação continua a proporcionar à Navigator reconhecimento junto dos seus clientes, nomeadamente por recurso à marca de fabricante, que no 1º semestre de 2024 apresentou um crescimento de 29% face ao período homólogo. Como parte deste crescimento das marcas de fabricante, as vendas de produtos inovadores (com destaque para o Multiusos Super Absorvente e o Higiênico Aloe Vera) que continuam com forte crescimento de 16% (crescimento de 35% considerando as vendas da Navigator Tissue UK). O portfólio de produtos *tissue* beneficia

bastante com a integração das unidades industriais em UK, passando a incluir toalhetes húmidos, papel higiénico húmido, lenços de papel e faciais.

Packaging

O ano 2024 começou com níveis de procura a revelarem sinais de recuperação e de regresso a um funcionamento normal de mercado. Após um 1º trimestre promissor, o 2º trimestre afirmou a tendência de recuperação com uma procura robusta e consistente. As entregas europeias de papéis Kraft MF (branco e castanho) reportadas pela CEPI (até maio) cresceram +25% face ao período homólogo de 2023.

O volume de vendas do segmento de *packaging* da Navigator registou um crescimento de 90% face ao período homólogo. A Navigator implementou aumentos de preços em todos os seus mercados, justificados pelo agravamento dos custos de produção e pelo melhor desempenho do mercado.

Este bom desempenho é garantido pela entrada em vários novos segmentos, sobretudo na área de Embalagem Flexível, em que a empresa investiu em 2023 se lançou comercialmente nos primeiros meses do ano e que agora se concretiza em volumes mais relevantes. O 1º semestre do ano caracterizou-se também pela redução da dependência do segmento associado aos sacos de papel a favor dos segmentos de embalagens flexíveis. A Navigator continua a alargar uma base que já conta com perto de 300 clientes numa operação comercial 100% assente em marca própria - gKraft™.

A oferta de papéis de *packaging* assenta em três macro segmentos gKraft™: BAG, FLEX e BOX, que se subdividem em 12 segmentos para distintas aplicações, endereçando respetivamente os mercados de Sacos, de Embalagem Flexível e de Caixas. Produtos estes onde a introdução inovadora das qualidades da fibra de eucalipto tem sido determinante para a sua grande aceitação e reconhecimento no mercado.

Como parte da diversificação do negócio de *packaging*, o projeto de produção integrada de peças de celulose moldada de eucalipto, destinadas a substituir embalagem de plástico de utilização única no mercado de *food service* e *food packaging*, continua a avançar como planeado, tendo sido já iniciado o comissionamento da fábrica e com entrada em produção comercial no final do 3º trimestre de 2024, sob a marca gKraft™ Bioshield. A unidade terá capacidade de produção de cerca de 100 milhões de unidades por ano, sendo uma das maiores do mundo e a primeira unidade integrada na Europa com fibra de eucalipto, entrando num mercado de elevado potencial e crescimento.

A introdução será feita com 7 produtos para área alimentar: prato 22cm, prato 17cm (sobremesa), Bowl 500ml, embalagem *take-away* 1 litro, tabuleiro (*tray* laminada para proteína crua – carne bovina, suína e aves), cesto para fruta e copo de café expresso. Estes 7 produtos têm flexibilidade produtiva e escalabilidade para aproveitar as diversas oportunidades que se abrem na substituição de plásticos. Em paralelo, têm vindo a ser desenvolvidos novos produtos, em parceria com clientes nacionais e internacionais, e prosseguem os trabalhos de desenvolvimento de novas soluções de propriedade barreira sustentáveis, bem como o ensaio de soluções comerciais.

Energia

No 1º semestre, o volume de negócios totalizou 65,1 milhões de euros, o que representa uma redução de aproximadamente 28% face ao período homólogo.

Esta redução, decorre essencialmente, do facto da central de ciclo combinado a gás natural de Setúbal estar a operar apenas com um grupo em regime de autoconsumo com venda de excedentes à rede elétrica nacional, enquanto no ano passado operou em regime de venda total para mercado (i.e., sem autoconsumo).

Por outro lado, a esta menor faturação da atividade de produção de energia elétrica, corresponde em contrapartida, um menor custo de aquisição de energia elétrica para o volume de compra indexado a OMIE.

De referir que se mantém a participação das unidades industriais da Navigator no Mercado de Banda de Reserva de Regulação, um serviço de sistema prestado ao operador da rede de transporte de energia elétrica pelos grandes consumidores de energia elétrica habilitados, com o objetivo de contribuir para o propósito fundamental de salvaguardar a segurança de abastecimento do Sistema Elétrico Nacional, que já se provou fundamental para proteger consumidores domésticos e utilizadores críticos.

EBITDA

O foco na eficiência e gestão de custos, a evolução positiva da procura e o nível de preços da pasta, de papel de impressão, *packaging* e de papel *tissue* permitiram alcançar os resultados apresentados no semestre. Quando comparamos com o período homólogo, 1º semestre de 2023, verifica-se uma redução significativa de *cash costs* entre 6% e 14% em todos os segmentos de pasta e papel (impressão e escrita, *tissue* e *packaging*).

De referir que o 1º semestre foi marcado pelos condicionamentos no Mar Vermelho, que originou alterações nas rotas de transporte marítimo e gerou uma tendência global de subida dos fretes. Apesar deste contexto, a Navigator manteve a trajetória de redução dos fretes marítimos e evidencia assim uma redução de custos logísticos em todos os segmentos de negócio.

Os custos fixos totais acabaram por situar-se acima dos custos fixos do período homólogo, pela inclusão da unidade da Navigator Tissue Ejea e da Navigator Tissue UK, pela participação dos colaboradores nos resultados, por maior custo com indemnizações por rejuvenescimento e por custos não recorrentes relacionados com a operação de aquisição da Accrol.

Neste enquadramento, a Navigator atingiu um EBITDA de 299 milhões de euros no 1º semestre (vs. 253 milhões de euros no período homólogo) com uma margem EBITDA de 28% (+2,2 p.p. face ao período homólogo).

Os **resultados financeiros** situaram-se em -10,5 milhões de euros (vs. -8,5 milhões de euros face ao período homólogo), o que reflete um agravamento de cerca de 2 milhões de euros relativamente ao período homólogo, resultante da evolução desfavorável dos resultados cambiais e de outros custos e proveitos financeiros, nomeadamente por aumento de endividamento em resultado da aquisição efetuada. Por seu lado, os custos de financiamento mantiveram-se estáveis, com um custo médio de financiamento de cerca de 2,2% a junho, não obstante a subida de taxa de juro, beneficiando da política de cobertura de risco de taxa de juro.

Os **resultados líquidos atribuíveis aos acionistas** da Navigator no 1º semestre de 2024 totalizaram 153,3 milhões de euros (vs. 131,9 milhões de euros no período homólogo).

A geração de **cash flow** tem-se mantido num patamar elevado, sendo, no entanto, o cash flow livre do semestre de cerca de -25 milhões de euros (vs. cerca de 10 milhões de euros no período homólogo), em resultado do elevado nível de Capex no período (93 milhões de euros) e do investimento na aquisição da Accrol no 2º trimestre (pagamento de 153 milhões de euros pelas ações e consolidação de dívida adicional).

No 1º semestre de 2024 o montante total de **investimentos** em ativos fixos ascendeu a 93 milhões de euros (vs. 113 milhões de euros no período homólogo), dos quais cerca de 41 milhões de euros classificados como investimentos de cariz sustentável (ESG), com contribuição positiva para a redução de custos futuros, o que representa 44% do investimento total.

O montante de investimento inclui maioritariamente investimentos direcionados à descarbonização, manutenção da capacidade produtiva, modernização dos equipamentos e melhoria de eficiência, e para projetos estruturais e de segurança. Entre os investimentos destacam-se os projetos: da nova Caldeira de Recuperação em Setúbal, de elevada eficiência; de Celulose Moldada em Aveiro; do novo Forno de Cal a biomassa na Figueira da Foz; da conversão do Forno de Cal em Setúbal para a queima de biomassa e das novas Centrais Fotovoltaicas na Figueira da Foz e em Vila Velha de Rodão.

A Navigator continua a avançar com os projetos no âmbito do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR), nomeadamente em projetos direcionados para a Transição Climática e Transição Digital. Para os investimentos elegíveis no âmbito do PRR, prevê-se uma taxa de incentivo de cerca de 40%, que corresponde a perto de 100 milhões de euros, tendo a empresa recebido cerca de 21 milhões em 2023 e 3 milhões no 1º trimestre de 2024.

Em julho, a avaliação anual da agência de rating Sustainalytics, classificou novamente a Navigator como empresa de baixo risco para investidores, posicionando-a no topo da lista das empresas com menor risco ESG, na franja inferior do nível de risco “baixo”, com a grande maioria dos temas materiais apresentando-se com risco negligenciável.

A Navigator ocupa assim o 1º lugar da lista num total de 85 empresas globais que fazem parte do cluster de indústrias Paper & Forestry e, igualmente, o 1º lugar, no subconjunto de 63 das que integram o cluster Paper & Pulp e top 5% em mais de 16 200 empresas mundiais em todos os segmentos de atividade.

A aposta contínua no reforço das práticas relativas aos aspetos ambientais, sociais e de *governance* do negócio traduz-se numa sólida gestão da sua exposição aos riscos ESG, avaliada em mais de 70 indicadores do *framework* da Sustainalytics, o que permitiu evoluir de forma muito significativa neste rating, desde a última avaliação, já ela Top-Rated.

Os indicadores avaliados abrangem temas relacionados com governo societário, gestão das emissões de carbono, resíduos e efluentes, gestão da água, relações com as comunidades, produtos e serviços, capital humano, saúde e segurança no trabalho, uso da terra e biodiversidade, e *governance* de stakeholders.

2º TRIMESTRE DE 2024 VS. 2º TRIMESTRE DE 2023

A Navigator registou um volume de negócios de 529 milhões de euros (-1% vs. 1ºT 2024; +11% vs. 2ºT 2023).

O volume de vendas de papel e embalagem foi de cerca de 319 mil toneladas (-10% vs. 1ºT; +23% vs. 2ºT 2023); tendo o volume de negócios apresentado uma quebra de 9% face ao último trimestre e um crescimento de 12% face ao período homólogo.

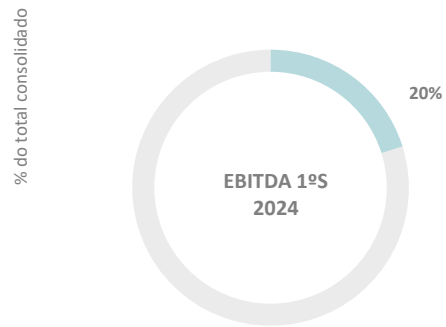
O volume de vendas de pasta foi de 71 mil toneladas (-35% vs. 1ºT; -43% vs. 2º T 2023), com o volume de negócios a registar uma quebra de 20% face ao último trimestre e 14% face ao período homólogo. A maior integração da pasta em papel, *packaging* e *tissue* no trimestre, bem como paragens de manutenção, reduziu a sua disponibilidade para mercado.

O volume de vendas de *tissue* atingiu 56 mil toneladas (+48% vs. 1ºT; +50% vs. 2ºT 2023), impulsionadas por uma procura dinâmica e pela adição de capacidade da Accrol, agora denominada Navigator Tissue UK. O volume de negócios apresentou um crescimento de 51% face ao último trimestre e um crescimento de 41% face ao trimestre homólogo.

O segmento de *packaging* manteve a tendência de crescimento do volume de encomendas essencialmente: (i) pela melhoria das condições de procura e (ii) pelo desenvolvimento de novas gamas de produto na área da embalagem flexível, que permitiu uma diversificação do negócio e um crescimento da base de clientes e mercados, refletindo a crescente aceitação dos inovadores produtos da Navigator baseados em fibra de Eucalipto. O segmento registou um crescimento este semestre de 90% no volume de vendas face ao 1º semestre de 2023.

No trimestre, o EBITDA atingiu 165 milhões de euros (+24% vs. 1ºT; +35% vs. 2ºT 2023), refletido numa margem EBITDA de 31,3% (+6,3 p.p. vs. 1ºT; +5,7 p.p. vs. 2ºT 2023).

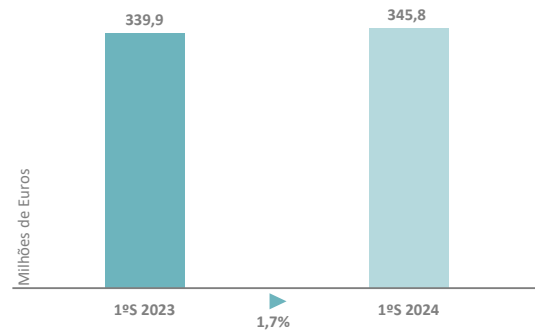
2.3. SÍNTESE DA ATIVIDADE DA SECIL



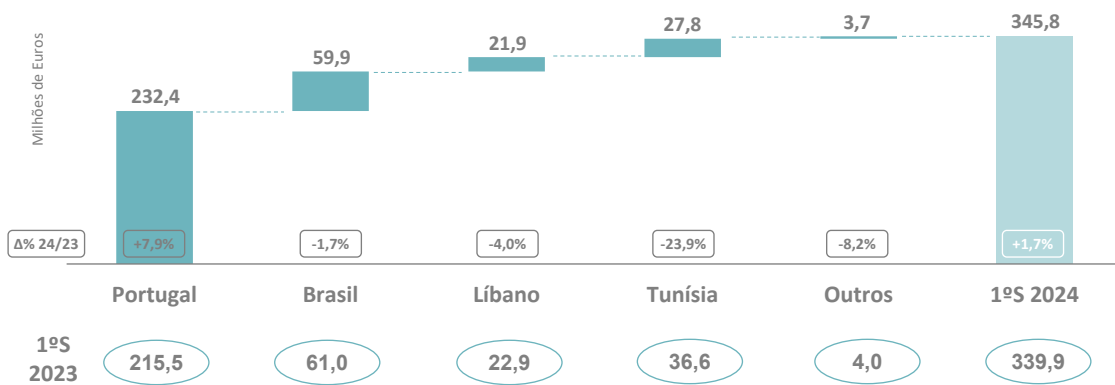
DESTAQUES DE 2024 (VS. 2023)

- O volume de negócios da Secil acumulado ao 1º semestre de 2024 atingiu 345,8 milhões de euros, 1,7% acima do verificado no período homólogo, o que se traduziu num aumento de 5,9 milhões de euros.
- Este aumento resulta da evolução positiva no mercado português que permitiu mais que compensar a evolução menos positiva dos restantes mercados. A variação cambial das moedas dos diferentes países teve um impacto negativo de 1,8 milhões de euros no volume de negócios da Secil.

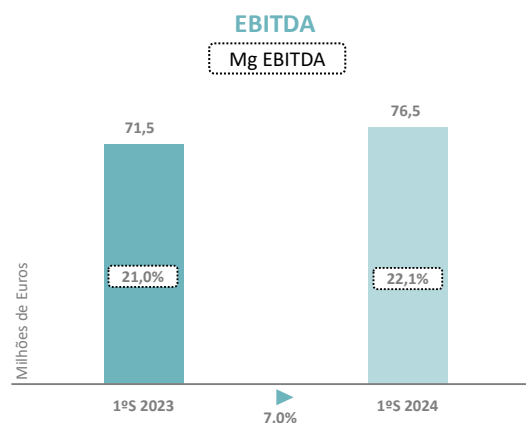
VOLUME DE NEGÓCIOS



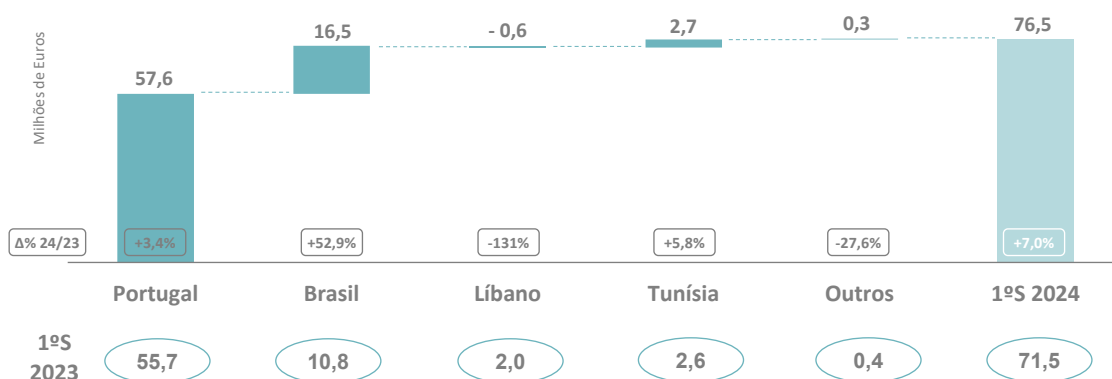
VOLUME DE NEGÓCIOS DESAGREGADO POR PAÍS



- O EBITDA consolidado atingiu 76,5 milhões de euros, ou seja, um aumento de 5,0 milhões de euros (+7,0%) face ao período homólogo.
- Esta evolução resulta da contribuição positiva dos negócios em Portugal, Brasil e Tunísia, que permitiu contrabalançar a performance menos positiva do negócio no Líbano.



EBITDA DESAGREGADO POR PAÍS



Nota: Outros inclui Angola, Trading, Outros e Eliminações.

Os **resultados financeiros líquidos** da Secil apresentaram uma considerável melhoria face ao período homólogo, tendo passado de -22,4 milhões de euros no 1º semestre 2023 para -13,9 milhões de euros em 2024. De notar que o período homólogo estava impactado nomeadamente pelo registo de perdas cambiais devido à forte desvalorização do Kwanza, no valor de 3,2 milhões de euros. Por outro lado, os custos de financiamento no Brasil são menores em 2,8 milhões de euros, face ao período homólogo.

Os **resultados líquidos atribuíveis aos acionistas** da Secil atingiram 28,6 milhões de euros, ou seja, 7,2 milhões de euros acima do verificado em igual período de 2023, em resultado do aumento registado no EBITDA e da melhoria nos resultados financeiros líquidos.

No 1º semestre de 2024, a Secil registou um valor de **investimento** em ativos fixos de 47,3 milhões de euros (vs. 25,7 milhões de euros no período homólogo) dos quais se destacam os investimentos no aumento de capacidade do forno de Adrianópolis, Brasil, e na compra de geradores para produção de energia própria no Líbano.

PRINCIPAIS INDICADORES ECONÓMICO FINANCEIROS

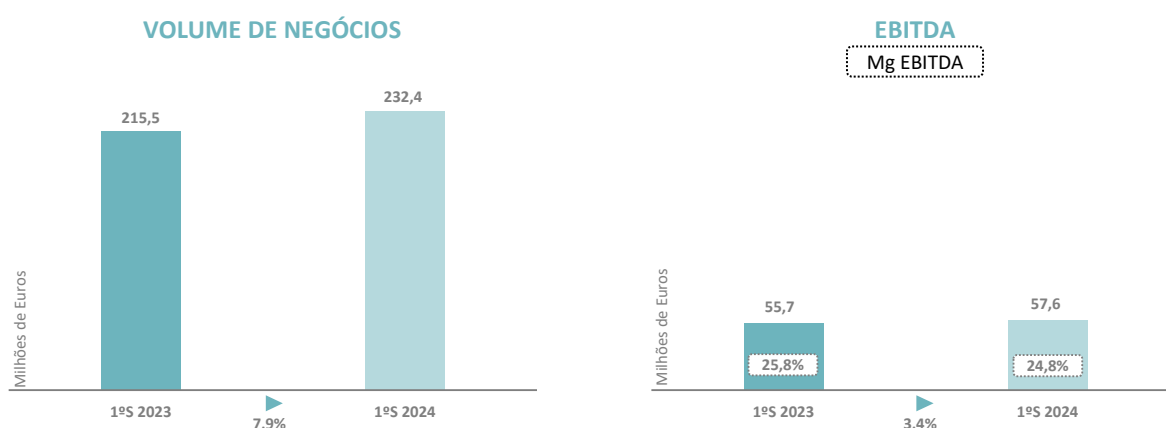
IFRS - valores acumulados (milhões de euros)	1ºS 2024	1ºS 2023	Var.	2ºT 2024	2ºT 2023	Var.
Volume de negócios	345,8	339,9	1,7%	182,6	180,5	1,2%
EBITDA	76,5	71,5	7,0%	41,7	39,3	5,9%
Margem EBITDA (%)	22,1%	21,0%	1,1 p.p.	22,8%	21,8%	1,0 p.p.
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade	(27,3)	(29,1)	6,2%	(14,0)	(16,1)	13,4%
Provisões	(2,8)	(2,4)	-14,2%	(1,7)	(1,7)	-0,5%
EBIT	46,4	40,0	16,2%	26,0	21,6	20,8%
Margem EBIT (%)	13,4%	11,8%	1,7 p.p.	14,3%	11,9%	2,3 p.p.
Resultados de associadas e emp. conjuntos	(0,1)	0,0	-348,8%	(0,1)	0,0	-386,1%
Resultados financeiros líquidos	(13,9)	(22,4)	37,9%	(5,7)	(12,7)	54,9%
Resultados antes de impostos	32,5	17,6	84,2%	20,2	8,9	126,8%
Impostos sobre o rendimento	(4,2)	3,1	-235,6%	1,2	5,9	-79,3%
Lucros do período	28,3	20,7	36,6%	21,4	14,8	45,1%
Atribuível aos acionistas da Secil	28,6	21,4	33,8%	21,4	15,3	39,8%
Atribuível a interesses não controlados (INC)	(0,3)	(0,7)	52,7%	0,1	(0,5)	112,5%
Cash Flow	58,4	52,3	11,7%	37,1	32,5	13,9%
Cash Flow Livre	25,1	32,6	-23,0%	22,3	30,9	-27,9%
	30/06/2024	31/12/2023				
Capitais próprios (antes de INC)	445,5	429,0				
Dívida líquida remunerada	264,7	288,1				
Passivos por locação (IFRS 16)	39,5	32,4				
Total	304,1	320,5				

Nota: Os valores dos indicadores por segmentos de negócio poderão diferir dos apresentados individualmente por cada Grupo, na sequência de ajustamentos de harmonização efetuados na consolidação.

PRINCIPAIS INDICADORES OPERACIONAIS

em 1 000 t	1ºS 2024	1ºS 2023	Var.	2ºT 2024	2ºT 2023	Var.
Capacidade produtiva anual de cimento	10 279	9 750	5,4%	10 279	9 750	5,4%
Produção						
Clínquer	1 705	1 725	-1,1%	921	971	-5,2%
Cimento	2 556	2 512	1,8%	1 345	1 316	2,2%
Vendas						
Cimento e Clínquer						
Cimento cinzento	2 474	2 448	1,1%	1 357	1 289	5,3%
Cimento branco	35	37	-4,1%	18	19	-6,9%
Clínquer	0	47	-100,0%	0	3	-100,0%
Outros Materiais de Construção						
Agregados	2 491	2 365	5,3%	1 235	1 217	1,5%
Argamassas	165	148	11,6%	86	74	15,1%
em 1 000 m3						
Betão Pronto	962	989	-2,7%	503	503	-0,1%

PORTUGAL



O Banco de Portugal (Boletim Económico junho 2024) projetou para a economia portuguesa um crescimento de 2,0% para 2024. O investimento em habitação deverá registar uma queda ligeira em 2024, num contexto em que o setor da construção continua a ser afetado por limitações no acesso a mão de obra e em que as condições de financiamento permanecem restritivas.

De acordo com a publicação do INE “Índices de produção, Emprego e Remunerações na Construção”, maio 2024, o índice de produção na construção desacelerou 1,1 p.p., para um crescimento homólogo de 2,0%, em resultado do abrandamento no segmento de Engenharia Civil (que passou de um crescimento de 3,3% em abril para 1,8% em maio).

Estima-se que em termos acumulados o consumo de cimento no 1º semestre de 2024 tenha registado um crescimento de cerca de 2%, relativamente ao período homólogo. O indicador do nº de fogos licenciados que começou o ano com variações homólogas negativas, tem vindo a partir de abril a registar variações positivas.

O **volume de negócios** do conjunto das operações desenvolvidas em Portugal atingiu, no acumulado do 1º semestre de 2024, 232,4 milhões de euros, ou seja, um crescimento de 7,9% comparativamente ao período homólogo de 2023.

Na unidade de negócio de Cimento em Portugal, o volume de negócios apresentou um crescimento de 11,2% face ao período homólogo (+13,5 milhões de euros), em resultado da evolução favorável das quantidades vendidas (+6,4%), conjugado com a evolução favorável dos respetivos preços médios.

O volume de negócios de exportação, incluindo para terminais da Secil, apresentou um aumento face ao período homólogo (+6,3%), em resultado do efeito conjugado da redução das quantidades vendidas (-2,5%), com o crescimento do preço médio (+9,0%).

Nos restantes segmentos de negócio com atividade desenvolvida a partir de Portugal (Betão Pronto, Agregados e Argamassas), o volume de negócios ascendeu, no acumulado do 1º semestre de 2024, a 109,0 milhões de euros, um crescimento de 5,5% face ao período homólogo, explicado principalmente pelo aumento das quantidades vendidas nos Agregados e nas Argamassas e pela evolução favorável dos preços médios de venda no Betão.

O **EBITDA** do conjunto das atividades em Portugal ascendeu a 57,6 milhões de euros, representando um crescimento de 3,4%, face ao período homólogo.

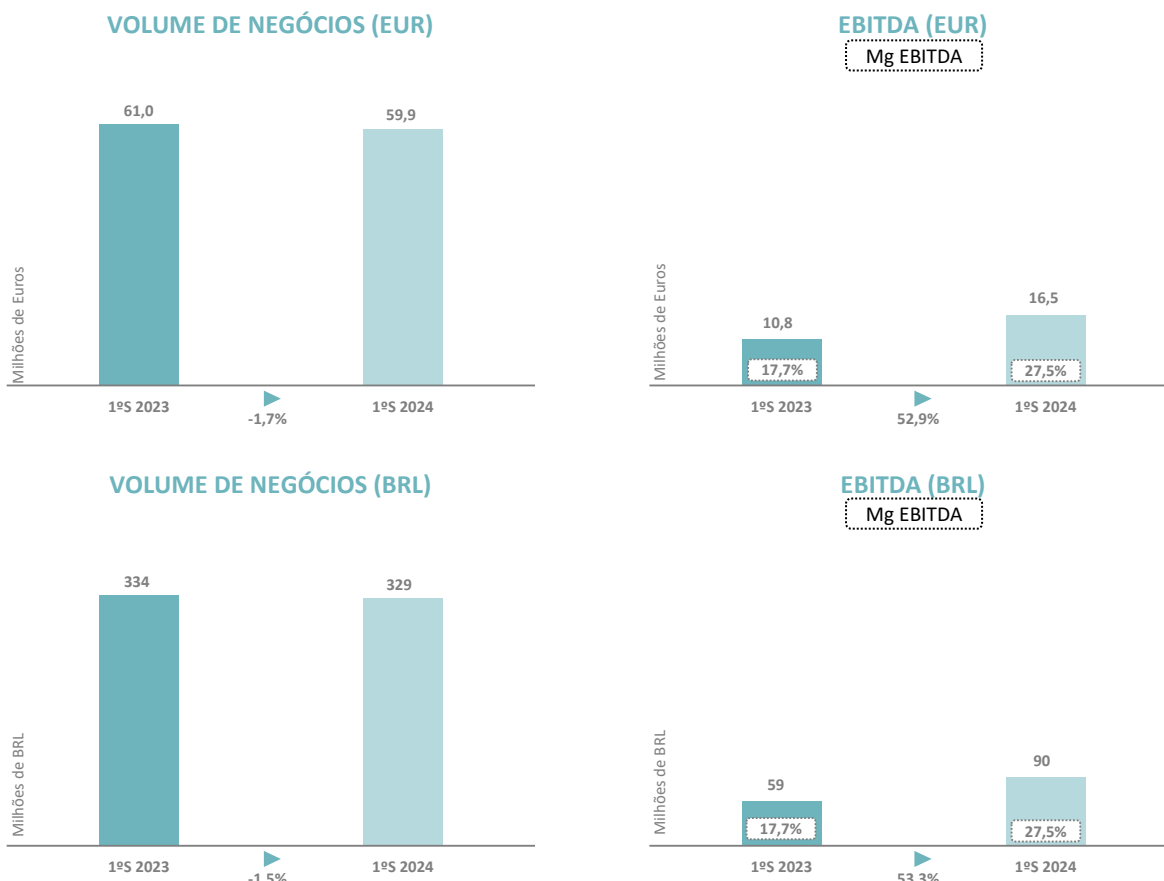
A unidade de negócio de Cimento apresentou um EBITDA de 53,5 milhões de euros, ou seja, um acréscimo de 3,5 milhões de euros (+7,0%) face ao registado no período homólogo, impactado positivamente pelo aumento do volume de negócios que superou a subida dos custos de produção.

As atividades dos Terminais apresentaram no seu conjunto um EBITDA de 7,3 milhões de euros, e que se traduz num crescimento de 15,0% face ao verificado no mesmo período de 2023.

A performance global dos negócios de materiais de construção foi positiva, contudo inferior à verificada no período homólogo, reflexo da pressão concorrencial sobre preço e volume do negócio do Betão. No seu conjunto, apresentaram um EBITDA de 13,5 milhões de euros, representando uma redução de 1,0 milhões de euros (-7,0%), face ao período homólogo.

Adicionalmente o EBITDA de Portugal está impactado positivamente pela operação de alienação de ativos em Espanha (pedreira das Astúrias), a qual gerou uma mais-valia de 3,4 milhões de euros.

BRASIL



Nota: Câmbio médio EUR-BRL 2023 = 5,4820 / Câmbio médio EUR-BRL 2024 = 5,4958

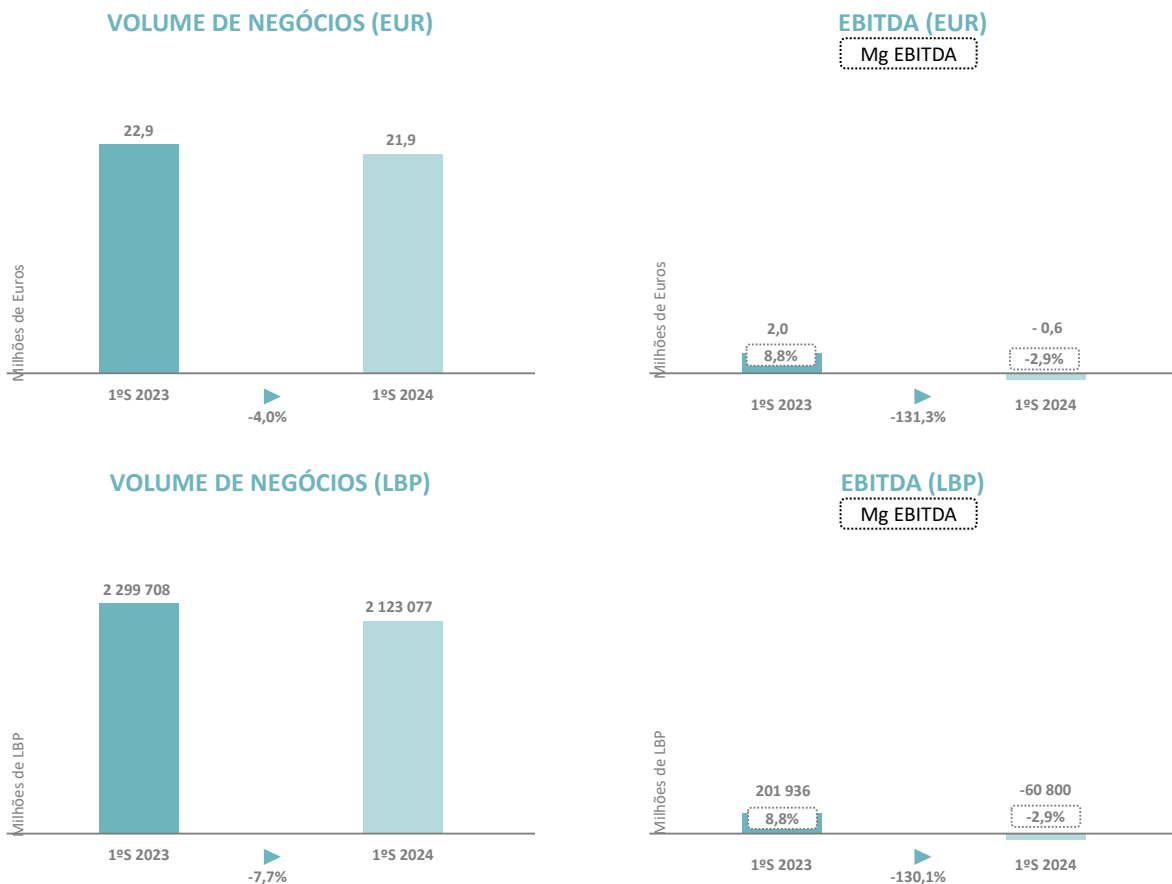
De acordo com estimativas do SNIC (Relatório setorial de junho 2024) o consumo de cimento no Brasil no 1º semestre de 2024 terá apresentado um crescimento de 1,2% face ao período homólogo, apesar do cenário de juros e endividamento das famílias elevados e eventos climáticos extremos, mas beneficiando de outros fatores como a queda do desemprego e o aumento do rendimento. Na comparação por dia útil a variação foi de 1,1% face a 2023.

Em contraponto, o **volume de negócios** do conjunto das operações da Secil neste país apresentou um decréscimo de 1,0 milhões de euros, impactado também pela desvalorização do real brasileiro no montante de 0,2 milhões de euros.

As vendas de Cimento em quantidade registaram um crescimento de 10,5% face ao período homólogo, sendo que o preço médio em euros apresentou uma queda de 3%. Adicionalmente, o volume de negócios do Betão também contribuiu negativamente com um decréscimo de 10,3%, face a 2023, essencialmente devido à quebra nas quantidades vendidas.

O **EBITDA** das atividades no Brasil atingiu 16,5 milhões de euros, o que comparado com os 10,8 milhões de euros do período homólogo, representa um crescimento de 52,9%. Além do aumento das quantidades vendidas do cimento, o resultado é reflexo do impacto positivo da descida dos custos variáveis de produção, principalmente energéticos, bem como da redução do custo das matérias-primas.

LÍBANO



Nota: Câmbio EUR-LBP 2023 = 100 619,2 / Câmbio EUR-LBP 2024 = 96 776,4

O **Líbano** sofre de uma grave crise económico-financeira e social. Apesar dos esforços empreendidos por parte das forças políticas para a estabilização da situação, a continuidade do conflito na Ucrânia, e o mais recente conflito na região na faixa de Gaza vieram contribuir ainda mais para o seu agravamento. Adicionalmente, os cortes no fornecimento de energia elétrica constantes a partir de 2021 têm impactado negativamente as operações da Secil naquele país.

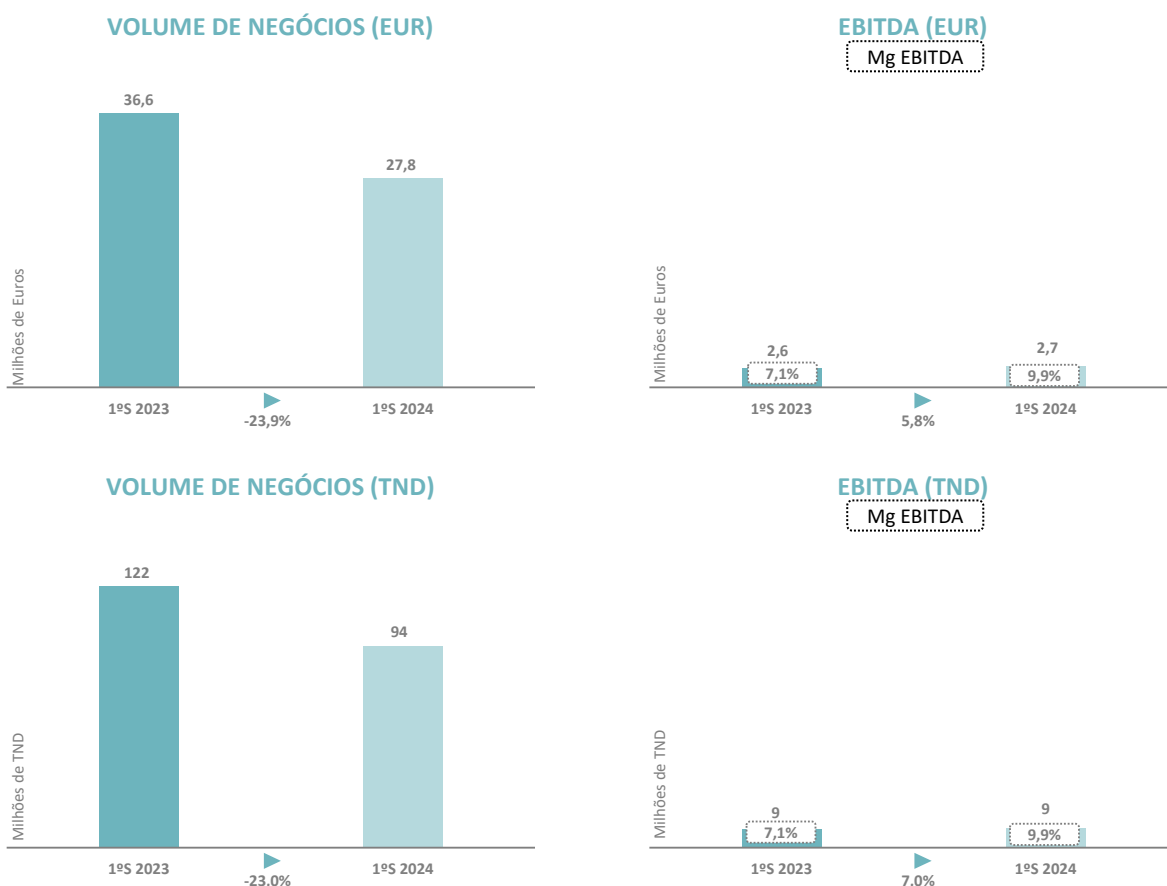
No 1º semestre de 2024, o **volume de negócios** apresentou uma redução de 0,9 milhões de euros face ao período homólogo. De notar que o volume de negócios do 1º semestre de 2023 estava influenciado em 4,3 milhões de euros pela aplicação da IAS 29, em resultado da elevada taxa de inflação verificada na economia local, consequência da crise económica, política e social vivida no país.

O segmento do Cimento apresentou um crescimento de 22,8%, em resultado do aumento das quantidades vendidas em 14,3% e da subida dos preços de venda em euros em 9,8%, ocorrida no 1º semestre.

No segmento do Betão, registou-se um decréscimo no volume de negócios, face ao período homólogo (-33,3%), em resultado da diminuição das quantidades vendidas (-29,4%), tendo o preço em euros se mantido ao nível de 2023.

O **EBITDA** gerado pelo conjunto das operações do Líbano totalizou -0,6 milhões de euros, o que representa uma contração de 2,6 milhões de euros quando comparado com o mesmo período do ano anterior. A evolução favorável nas quantidades vendidas do cimento e do respetivo preço médio, não foi suficiente para colmatar a subida dos custos de produção, sobretudo devido aos constrangimentos na produção motivada pelos cortes no fornecimento de energia elétrica e que obrigaram à aquisição de clínquer.

TUNÍSIA



Nota: Câmbio médio EUR-TND 2023 = 3,3384 / Câmbio médio EUR-TND 2024 = 3,3752

A **Tunísia** continua a enfrentar desafios significativos, incluindo elevados défices externos e fiscais, aumento da dívida e um crescimento insuficiente para reduzir o desemprego. Subsiste ainda instabilidade social, que poderá agravar-se, e uma pressão nas reivindicações sindicais. O défice do Estado reflete-se nas obras públicas e o sector imobiliário enfrenta desafios devido a dificuldades de financiamento (pela fragilidade do sector bancário), com impacto no volume da construção. Os efeitos colaterais da guerra da Ucrânia e no médio oriente, conjuntamente com a instabilidade política vieram agravar ainda mais a situação.

Apesar deste contexto difícil, o mercado interno de cimento conseguiu recuperar a quebra verificada no 1º trimestre, e em termos acumulados está ligeiramente acima do período homólogo de 2023, continuando a caracterizar-se por uma concorrência muito intensa, devido ao excesso de capacidade instalada.

O sinistro ocorrido em outubro de 2023 condicionou as operações do segmento Cimento durante praticamente todo o 1º trimestre de 2024, tendo as operações retomado a normalidade durante o mês de março, com reflexo na performance desta geografia

No 1º semestre de 2024, o **volume de negócios** apresentou uma redução de 8,7 milhões de euros face ao período homólogo, tendo atingido 27,8 milhões de euros.

O volume de negócios do segmento Cimento registou uma redução de 26,0%, tendo-se cifrado em 25,5 milhões de euros, versus 34,5 milhões de euros, registados no 1º semestre de 2023. As quantidades vendidas para o mercado interno registaram uma subida de 1,5%, tendo os preços médios, em euros, decrescido cerca de 1,7%. No mercado externo, as quantidades vendidas ficaram abaixo 67,4%, face ao período homólogo, tendo o preço médio em euros subido 9,6%, em consequência da substituição da venda de clínquer por cimento.

No segmento do Betão, o volume de negócios apresentou um decréscimo de 7,1% face ao período homólogo, resultado essencialmente da diminuição nas quantidades vendidas de 8,0% conjugado com um ligeiro aumento dos preços médios de venda em euros (1,1%).

Apesar da fraca performance do volume de negócios, a redução verificada nos custos de produção, mas sobretudo o ganho de cerca de 2 milhões de euros relativo à indemnização do seguro permitiu que a Tunísia gerasse um **EBITDA** ligeiramente acima do registado em 2023 (2,7 milhões versus 2,6 milhões de euros, registados no período homólogo).

ANGOLA E OUTROS

Durante o 2º Trimestre de 2024 o mercado angolano de cimento, de acordo com os dados disponíveis, terá apresentado uma variação positiva de 2% relativamente ao período homólogo. Em contraponto, as quantidades de cimento vendidas pela Secil apresentaram um decréscimo de 7,5%. Apesar do preço médio em moeda local ter registado uma evolução muito positiva (+ 47%), em euros, traduziu-se numa redução de 4,3%. Consequentemente, o **volume de negócios** cifrou-se em 3,9 milhões de euros, ou seja, 9,6% abaixo do valor registado no mesmo período de 2023, incluindo um impacto cambial negativo de 2,2 milhões de euros.

No final do 1º semestre de 2024, o **EBITDA** atingiu os 322 mil euros, o que comparando com os 124 mil euros, registados no período homólogo, representa um crescimento de 159,0%, justificado sobretudo pela redução de custos fixos que permitiu compensar a quebra no volume de negócios.

2º TRIMESTRE DE 2024 VS. 2º TRIMESTRE DE 2023

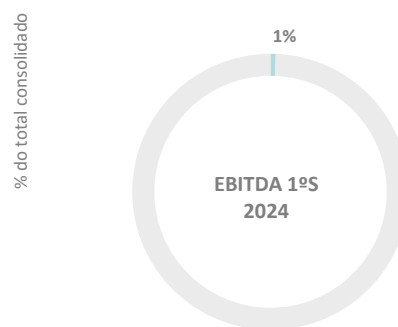
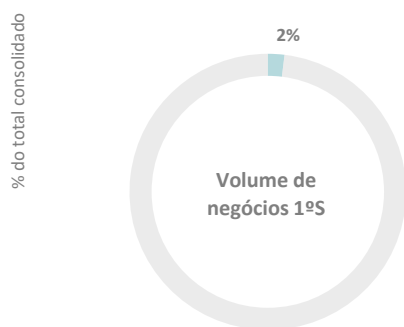
O EBITDA do 2º trimestre de 2024 foi superior ao do 2º trimestre de 2023 em cerca de 2,3 milhões de euros (5,9%). Os crescimentos das atividades no Brasil de 1,5 milhões de euros, na Tunísia de 1,2 milhões de euros e, em menor escala, em Portugal (+0,7 milhões de euros), e Angola (+0,5 milhões de euros), superaram o decréscimo verificado no Líbano (- 1,5 milhões de euros, -99,3%).

O crescimento do EBITDA no Brasil de 1,5 milhões de euros é explicado essencialmente pelo aumento das vendas de cimento (+12,3%), e pela redução dos custos de produção.

No caso da Tunísia, o crescimento está influenciado pelo ganho de cerca de 2 milhões de euros da indemnização do seguro. Excluindo esse efeito o EBITDA teria sido inferior ao alcançado em 2023 em 0,8 milhões, refletindo a quebra nas quantidades vendidas do cimento em 20%.

O EBITDA de Portugal está impactado positivamente pela operação de alienação de ativos em Espanha (pedreira das Astúrias), a qual gerou uma mais-valia de 3,4 milhões de euros e em contraponto por restrições na produção, devido a paragem planeada para o 2º trimestre de 2024.

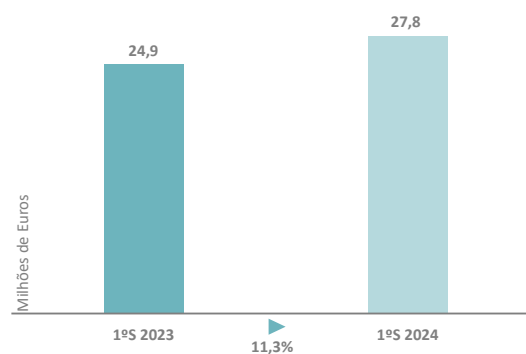
2.4. SÍNTESE DA ATIVIDADE DE OUTROS NEGÓCIOS¹



DESTAQUES DE 2024 (VS. 2023)

- No 1º semestre 2024, o volume de negócios ascendeu a cerca de 27,8 milhões de euros, o que representou um aumento 11,3% relativamente ao período homólogo. De notar que os valores de 2024 incorporam 6 meses de atividade da Triangle's adquirida no final de junho de 2023.

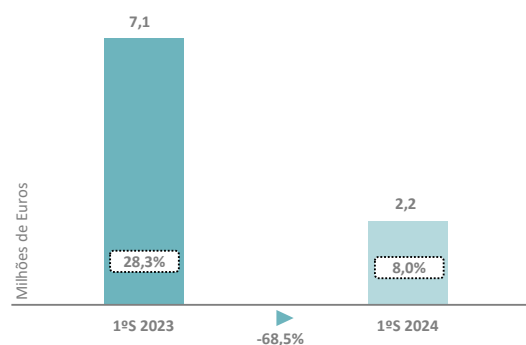
VOLUME DE NEGÓCIOS



- O EBITDA totalizou cerca de 2,2 milhões de euros nos primeiros seis meses do ano de 2024, o que representou um decréscimo de cerca de 4,8 milhões de euros face ao período homólogo do ano anterior.

EBITDA

Mg EBITDA



¹ Os Outros Negócios incluem os negócios Triangle's e ETSA.

PRINCIPAIS INDICADORES ECONÓMICO FINANCEIROS

IFRS - valores acumulados (milhões de euros)	1ºS 2024	1ºS 2023	Var.	2ºT 2024	2ºT 2023	Var.
Volume de negócios	27,8	24,9	11,3%	11,9	10,3	16,0%
EBITDA	2,2	7,1	-68,5%	0,8	2,4	-67,9%
Margem EBITDA (%)	8,0%	28,3%	-20,3 p.p.	6,5%	23,6%	-17,1 p.p.
Depreciações, amortizações e perdas por imparidade	(7,5)	(1,8)	-326,1%	(3,6)	(0,9)	-304,3%
Provisões	-	-	-	-	-	-
EBIT	(5,3)	5,3	-200,0%	(2,8)	1,5	-281,0%
Margem EBIT (%)	-19,1%	21,3%	-40,4 p.p.	-23,4%	15,0%	-38,4 p.p.
Resultados financeiros líquidos	(0,4)	(0,0)	<-1000%	(0,2)	0,0	<-1000%
Resultados antes de impostos	(5,7)	5,3	-207,9%	(3,0)	1,6	-292,1%
Impostos sobre o rendimento	1,8	(0,4)	539,8%	0,9	0,2	376,7%
Lucros do período	(3,9)	4,9	-179,7%	(2,1)	1,7	-220,3%
Atribuível aos acionistas da ETSA	(3,8)	4,8	-179,6%	(2,1)	1,7	-220,6%
Atribuível a interesses não controlados (INC)	(0,1)	0,1	-188,4%	(0,0)	0,0	-189,0%
Cash Flow	3,6	6,6	-45,1%	1,5	2,6	-43,9%
Cash Flow Livre	4,3	(0,7)	722,5%	4,0	0,7	457,4%
	30/06/2024	31/12/2023				
Capitais próprios (antes de INC)	154,9	91,0				
Dívida líquida remunerada	10,9	15,2				
Passivos por locação (IFRS 16)	1,0	1,1				
Total	12,0	16,3				

Nota: Os valores dos indicadores por segmentos de negócio poderão diferir dos apresentados individualmente por cada Grupo, na sequência de ajustamentos de harmonização efetuados na consolidação.

Nos primeiros seis meses do ano de 2024, o volume de negócios cifrou-se em cerca de 27,8 milhões de euros, o que representou um aumento de 11,3% face ao período homólogo.

Esta evolução positiva resulta do contributo da Triangle's que mais do que compensou a performance desfavorável da ETSA. Esta empresa registou uma quebra nas vendas face ao período homólogo do ano anterior que se justifica essencialmente pela diminuição do preço de venda de gordura de categoria 3 e um decréscimo nas prestações consolidadas de serviços resultante de um *mix* de variações entre os vários tipos de prestações de serviços.

O EBITDA totalizou cerca de 2,2 milhões de euros, o que representou uma queda de cerca 4,8 milhões de euros face ao período homólogo, explicado essencialmente pela evolução da performance da ETSA que se traduziu numa redução do volume de negócios, mas também pelo aumento dos gastos em fornecimentos e serviços externos, assim como dos gastos com o pessoal. Por outro lado, a Triangle's tem vindo a enfrentar um abrandamento das encomendas por parte dos clientes, devido ao problema de excesso de *stock* no mercado internacional enfrentado pelos principais *players* desde o início do ano passado, na sequência do excesso de produção decorrente do acréscimo de procura instigado pela pandemia.

A margem EBITDA atingiu 8,0%, o que se traduziu numa variação negativa de cerca de 20,3 p.p. face à margem registada no período homólogo.

Os **resultados financeiros** reduziram-se devido à incorporação da Triangle's tendo atingido -0,4 milhões de euros.

O **resultado líquido** atribuível aos acionistas deste segmento de negócio atingiu no final do 1º semestre cerca de -3,8 milhões de euros, o que representa um decréscimo de 8,6 milhões de euros face ao 1º semestre do ano anterior.

No 1º semestre de 2024, o valor de **investimento** em ativos fixos foi de 8,7 milhões de euros, dos quais 6,3 milhões de euros da ETSA que reflete a construção de uma nova unidade fabril em Coruche na qual se pretende produzir uma gama de produtos substancialmente mais premium do que a gama atual, fruto do forte investimento em inovação, designada ETSA ProHy. Na Triangle's foi dada continuidade à execução do aumento da capacidade de produção de quadros para e-bikes dos atuais 250 mil para 300 mil quadros.

2.5. SÍNTESE DA ATIVIDADE DA SEMAPA NEXT

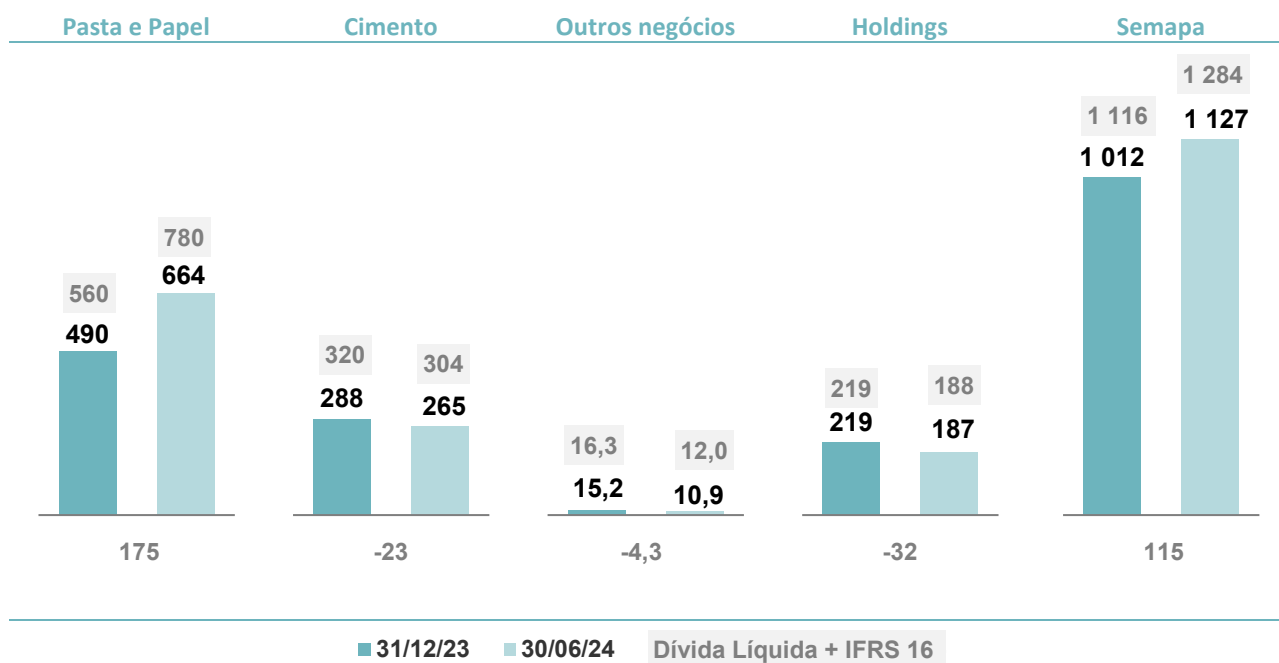
No 1º semestre de 2024 a Semapa Next realizou 3 novos investimentos nas empresas Constellr, Meisterwerk e GROPYUS, este realizado ainda no 1º trimestre do ano. A Constellr vai lançar e operar uma rede de satélites para monitorizar a temperatura da superfície terrestre, enquanto a Meisterwerk promove uma plataforma digital para gestão de tarefas e documentação de equipas técnicas. Adicionalmente, a Semapa Next realizou investimentos de *follow-on* em cinco empresas do portfólio e um *discovery check* na empresa Sonant, que desenvolveu agentes de voz apoiados em inteligência artificial para interações automatizadas em tempo real.

Para além dos investimentos feitos, a Semapa Next continuou a analisar diversas oportunidades de investimento em empresas tecnológicas que se encontram em estágio de Série A e Série B, tendo mantido um acompanhamento ativo do seu portfólio.

3 ÁREA FINANCEIRA DO GRUPO SEMAPA

3.1. ENDIVIDAMENTO

DÍVIDA LÍQUIDA



Em 30 de junho de 2024, a **dívida líquida consolidada** totalizava 1 127,2 milhões de euros, o que representou um aumento de 115,2 milhões de euros face ao valor apurado no final do exercício de 2023. Incluindo o efeito da IFRS 16, a dívida líquida seria de 1 284,0 milhões de euros, valor superior em 168,0 milhões de euros ao apresentado no final de 2023. Para além do *cash flow* operacional gerado, estas variações são explicadas por:

- Navigator: +174,6 milhões de euros, incluindo a realização de investimentos em ativos fixos de cerca de 93 milhões de euros, o desembolso associado à aquisição da Accrol em maio - pagamento de 153 milhões de euros pelas ações e consolidação de dívida adicional - e pela distribuição de 150 milhões de euros de dividendos no 2º trimestre;
- Secil: -23,4 milhões de euros, incluindo a realização de investimentos em ativos fixos de cerca de 47,3 milhões de euros;
- Outros Negócios: -4,3 milhões de euros, incluindo a realização de investimentos em ativos fixos de cerca de 8,7 milhões de euros. De notar a dificuldade no recebimento dos valores faturados ao Estado que implicam a necessidade de financiamento de fundo de maneo; e,
- Holdings: -31,7 milhões de euros, incluindo o investimento financeiro realizado através da Semapa Next no valor de 19,6 milhões de euros, o recebimento de dividendos (Navigator: 105 milhões de euros), bem como do pagamento de dividendos da Semapa (50 milhões de euros).

A 30 de junho de 2024, o total de disponibilidades consolidadas ascendia a 247,7 milhões de euros, tendo o Grupo, adicionalmente, um conjunto de linhas contratadas e não utilizadas assegurando desta forma uma forte posição de liquidez.

De notar que no 1º trimestre a Navigator contratou um empréstimo a longo prazo (7 anos), no montante de 55 milhões de euros, cujas condições financeiras estão associadas ao desempenho ESG da empresa. Já no 2º trimestre, a Navigator contratou novos financiamentos de longo prazo – a 5, 6 e 7 anos no montante de 300 milhões de euros em que as

condições financeiras estão associadas ao cumprimento de três indicadores ESG já presentes na sua Agenda de Sustentabilidade e, por sua vez, alinhados com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável das Nações Unidas.

Adicionalmente, a Secil contratou já no final do semestre, um financiamento de médio prazo na Tunísia também associado ao cumprimento de 2 indicadores ESG já presentes no seu Sustainability-Linked Financing Framework.

3.2. RESULTADO LÍQUIDO

O **resultado líquido atribuível a acionistas** da Semapa foi 131,8 milhões de euros, o que representa um crescimento de 24,2 milhões de euros face ao período homólogo, explicado essencialmente pelo efeito combinado dos seguintes fatores:

- Aumento do EBITDA em 47,8 milhões de euros, o que reflete o aumento verificado no segmento de Pasta e Papel e do Cimento que mais do que compensou a descida verificada no segmento Outros Negócios;
- Agravamento de 13,3 milhões de euros nas depreciações, amortizações e perdas por imparidade;
- A apropriação de resultados em empresas associadas foi de 1,8 milhões de euros, quase todo gerado pelos resultados positivos da UTIS;
- Melhoria dos resultados financeiros líquidos em cerca de 4,7 milhões de euros, refletindo a melhoria dos resultados da Secil que mais do que compensaram o agravamento nos restantes segmentos de negócio;
- Com o aumento dos resultados, os impostos sobre o rendimento situaram-se em cerca de 56,3 milhões de euros, valor 10 milhões de euros acima do registado no período homólogo.

4 PERSPETIVAS FUTURAS

As perspetivas económicas mundiais têm melhorado desde janeiro, mas ainda assim, o crescimento global permanece numa tendência historicamente baixa a médio prazo. No último relatório publicado (julho 2024), o IMF reiterou as projeções de crescimento global, para 3,2% em 2024, com uma ligeira revisão em alta para 3,3% em 2025. No curto prazo, as perspetivas económicas são apenas cautelosamente otimistas, uma vez que as vulnerabilidades económicas permanecem, num contexto de taxas de juro persistentemente elevadas e tensões geopolíticas contínuas.

O Banco de Portugal (Boletim Económico de junho 2024) para a economia portuguesa refere que após um crescimento de 2,3% em 2023, a economia portuguesa deverá abrandar para 2,0% em 2024 e crescer 2,3% em 2025 e 2,2% em 2026. A atividade económica deverá continuar a apresentar um crescimento superior ao da zona euro, apesar de uma dinâmica de procura externa mais fraca e condições financeiras mais desfavoráveis face às dos anos anteriores à pandemia. Em 2025 e 2026, o crescimento beneficiará da dissipação gradual do impacto da subida das taxas de juro.

A inflação deverá prosseguir a trajetória descendente, reduzindo-se de 2,5% em 2024 para 2,1% em 2025 e para 2,0% até ao final de 2026. Esta diminuição reflete os efeitos desfasados da redução de custos de produção e das decisões de política monetária do Banco Central Europeu.

NAVIGATOR

Neste contexto e para o sector, nomeadamente para o negócio de pasta e papel de impressão, sugere-se prudência sobre a evolução do mercado para o resto do ano. Na pasta é esperado um abrandamento da procura e um aumento da oferta, o que trará como consequência uma pressão negativa no preço de referência da pasta, prevendo-se, no entanto, que se situe acima da média do ano passado. Por outro lado, antecipa-se que o impacto da entrada de nova capacidade na América Latina (2,6 Mt/ano), afete sobretudo 2025, o que pode suavizar a pressão que se espera para a segunda metade do ano.

No segmento de papel, é esperada para o 3º trimestre a continuação da desaceleração do ritmo de entrada de encomendas, fruto da habitual sazonalidade. Por outro lado, antecipa-se que continue uma forte pressão nos custos, e que venham a estabilizar num patamar bem superior ao que existia antes da pandemia. No que respeita a capacidade instalada continua a haver espaço para novas reduções temporárias ou definitivas de capacidade no setor papeleiro, devido a uma degradação de rentabilidade, em resultado de elevados custos variáveis. Esta possibilidade foi anunciada por alguns *players* europeus, com a saída no 1º trimestre de perto 200 mil toneladas, seguido do encerramento de uma fábrica nos EUA em junho, que irá retirar do mercado cerca de 170 mil toneladas de capacidade produtiva de UWF. Já no 2º trimestre deste ano foi anunciado mais um encerramento na Alemanha a ocorrer até ao final de 2024, que retirará do mercado mais 280 mil toneladas por ano.

Estes movimentos, em conjunto com o referido aumento estrutural da base de custo dos produtores, vão continuar a sustentar os níveis de preços de papel na Europa e nos mercados internacionais em que a Navigator opera, em patamares acima dos níveis pré-pandemia.

No segmento de papel *tissue*, a procura continua a apresentar taxas de crescimento interessantes estimando-se, para a Europa um crescimento de 3,6% em 2024 (Numera), ainda assim abaixo do que se verificou nos primeiros meses do ano. A Navigator tem potenciado as sinergias e economias de escala associadas ao crescimento do negócio, nomeadamente com a aquisição da Navigator Tissue Ejea em 2023 e a aquisição da Navigator Tissue UK em 2024.

A Navigator mantém o foco na redução de custos, quer pela otimização de consumos específicos, quer pela negociação de preços na logística, nas matérias-primas e subsidiárias e na energia, no entanto estes continuam acima dos níveis pré-pandemia. O atual nível de custos coloca naturalmente pressão nos preços dos produtos finais, pelo que não se antecipa que convirjam para os níveis registados no passado.

A gama e a qualidade das marcas e dos produtos diferenciadores, o negócio sustentável da Navigator, a escala das suas operações e a robustez financeira, suportam o modelo de negócio resiliente, que tem permitido apresentar resultados consistentes, mesmo em contextos de mercado adversos.

SECIL

Em **Portugal**, para o setor da construção, apesar do menor dinamismo da atividade económica nacional, a AICCOPN perspetiva um crescimento sustentável da atividade, antecipando-se uma variação real do Valor Bruto de Produção em 2024, entre 2% e 4%.

Para o **Brasil**, depois de dois anos consecutivos de queda, a indústria brasileira do cimento espera crescer durante o ano de 2024, influenciada em parte pelos avanços em projetos de infraestrutura, já sinalizados pelo governo, e no desenvolvimento urbano, principalmente nas áreas de habitação e saneamento.

O FMI no *World Economic Outlook Update*, publicado em julho de 2024, prevê um crescimento da economia brasileira de 2,1% em e de 2,4% para 2025. A inflação prevista no update de abril, é de 4,1% para 2024, reduzindo-se para 3,0% em 2025.

No **Líbano**, as perspetivas económicas continuam altamente incertas e dependentes de medidas políticas das autoridades. A instabilidade geopolítica na região do Médio Oriente com o início do conflito na faixa de Gaza no passado mês de outubro e mais recentemente a crise no Mar Vermelho veio acentuar as dificuldades na recuperação da economia e potenciais riscos de segurança, sociais e políticos. A Secil está a acompanhar de perto o desenrolar dos acontecimentos.

O ano de 2024 continuará assim dominado pela elevada incerteza, com restrições no setor bancário e um fornecimento limitado de eletricidade. A instabilidade cambial durante 2023 e 2024 bem como a elevada taxa de inflação espelham bem as dificuldades e entraves no retomar da atividade económica. Para fazer face ao corte no fornecimento de energia elétrica a Secil está a avaliar outras alternativas por forma a restabelecer a normalidade das operações.

Para a **Tunísia**, o FMI no *World Economic Outlook (WEO)*, publicado em abril de 2024, prevê um crescimento do PIB de 1,9% em 2024 e de 1,8% para 2025. A inflação para 2024 é de 7,4% (abaixo da verificada em 2023 que foi de 9,3%), baixando para 6,9% em 2025.

O cenário político da Tunísia não teve evolução significativa, apesar da formação do novo parlamento. O contexto económico continua difícil e as tensões sociais aumentam. As negociações com o FMI voltaram a parar devido (entre outros) à questão persistente das compensações (subsídios).

As perspetivas para **Angola** (*World Economic Outlook*, FMI abril 2024) são de um crescimento do PIB de 2,6% para 2024 e de 3,1% em 2025. Em relação à inflação, a previsão é de descida para 22,0%, em 2024 (depois dos 13,6% registados em 2023) e 12,8% em 2025.

OUTROS NEGÓCIOS

Apesar do atual enquadramento macroeconómico, a **ETSA** encara o futuro com confiança devido à aposta contínua em produtos de elevado valor acrescentado a serem escoados no mercado internacional. Nesse sentido, as exportações representaram cerca de 69,6% do valor global de vendas acumuladas a 30 de junho de 2024 e deu-se continuação à construção de uma nova unidade fabril em Coruche, fruto do forte investimento em inovação, designada ETSA ProHy, prevendo-se a sua inauguração no início do próximo ano.

A **Triangle's** perspetiva um ano 2024 muito difícil, devido ao *overstock* em toda a cadeia de distribuição, que continua a afetar todas as empresas do sector. No entanto, a Triangle's tem recebido muito interesse por parte dos atuais clientes, bem como de novas empresas, para o desenvolvimento de novos modelos para os próximos anos. Os planos da Semapa para a empresa passam por concretizar o plano de expansão de capacidade (projeto ao abrigo do PRR), reforçar os esforços comerciais para ganhar novos clientes e quota de mercado e posicionar-se para beneficiar do crescimento num futuro próximo que se perspetiva para o sector.

SEMAPA NEXT

A Semapa Next continuará a fazer o acompanhamento do seu portfólio e participará ativamente em eventos nacionais e internacionais de forma a encontrar oportunidades de investimentos futuras em empresas tecnológicas, estabelecer e cimentar relações institucionais com investidores e acompanhar novas tendências de mercado. Os dois últimos

trimestres do ano de 2024 perspectivam-se igualmente ativos, com diversas oportunidades em pipeline e já com uma oportunidade em fase avançada de conclusão.

Lisboa, 25 de julho de 2024

A Administração

CALENDÁRIO FINANCEIRO

Data	Evento
31 outubro 2024	Divulgação dos Resultados dos Primeiros 9 meses de 2024

DEFINIÇÕES

EBITDA = EBIT + Depreciações, amortizações e perdas por imparidade + Provisões

EBIT = Resultados operacionais

Resultados operacionais = Resultados antes de impostos, de resultados financeiros e de resultados de associadas e empreendimentos conjuntos tal como apresentado na Demonstração dos Resultados em formato IFRS

Cash Flow = Lucros do período + Depreciações, amortizações e perdas por imparidade + Provisões

Cash Flow Livre = Variação de dívida remunerada + Variação cambial dívida em moeda estrangeira + Dividendos (pagos-recebidos) + Aquisição de ações próprias

Dívida líquida remunerada = Dívida remunerada não corrente (líquida de encargos com emissão de empréstimos) + Dívida remunerada corrente (incluindo dívida a acionistas) – Caixa e seus equivalentes

ADVERTÊNCIA

O presente documento contém afirmações que dizem respeito ao futuro e estão sujeitas a riscos e incertezas que podem levar a resultados reais diferentes dos indicados nessas afirmações. Os referidos riscos e incertezas resultam de fatores alheios ao controlo e capacidade de previsão da Semapa, como, por exemplo, condições macroeconómicas, mercados de concessão de crédito, flutuações de moeda e alterações legislativas ou regulamentares. As afirmações acerca do futuro previstas neste documento referem-se apenas ao mesmo e à data da sua divulgação, pelo que a Semapa não assume qualquer obrigação de as atualizar.



SOCIEDADE DE INVESTIMENTO E GESTÃO, SGPS, S.A.

Av. Fontes Pereira de Melo, n.º 14, 10.º, 1050-121 Lisboa
Tel (351) 213 184 700 | Fax (351) 213 521 748

WWW.SEMAPA.PT

Número de Matrícula e Pessoa Coletiva: 502 593 130 | Capital Social: 81 270 000 euros
ISIN: PTSEM0AM0004 | LEI: 549300HNGOW85KIOH584 | Ticker: Bloomberg (SEM PL); Reuters (SEM.LS)