



INAPA – INVESTIMENTOS, PARTICIPAÇÕES E GESTÃO, SA
(sociedade aberta)

Sede: Rua do Salitre, n.º 142, freguesia de São Mamede, Lisboa
Capital social: € 150 000 000
NIPC: 500 137 994
Matrícula n.º 36 338 da Conservatória do Registo Comercial de Lisboa

Inapa lucra € 1,7 milhões em 2005

O Grupo Inapa, um dos líderes da distribuição europeia de papel, registou no exercício de 2005 um resultado líquido consolidado de 1,7 Milhões de Euros face a 5,2 milhões de Euros verificados em 2004.

Estes resultados apesar de positivos e dos esforços desenvolvidos ao nível das suas variáveis internas ficam aquém daqueles que o Grupo gostaria de apresentar.

A conjuntura desfavorável, em especial nos mercados Alemão e Francês donde se destacam, a instabilidade vivida no período pós-eleitoral até à formação do governo, no caso germânico e a forte agitação social, no caso gaulês, reflectiram-se negativamente na economia e na actividade do Grupo que tem nestes mercados 75 % do seu volume total de negócios.

O volume de vendas do Grupo foi de 1,1 milhões de toneladas, crescendo 5,4% relativamente a 2004, em claro contraste com a estagnação do consumo na Europa.

Evolução dos Resultados Líquidos (€M)



Em valor, as vendas do Grupo cresceram 2,3% face a 2004, sendo este o terceiro ano consecutivo de crescimento. Este facto é tão mais significativo quanto os dados da

Associação Europeia dos Distribuidores de Papel (Eugropa), apresentam para o período um decréscimo de 2% dos valores médios vendidos.

O sector de distribuição de papel europeu continuou a sofrer os efeitos da continuada sobre-capacidade industrial instalada, que se reflecte no preço do papel e afecta as suas margens.

É um factor com que o mercado se confronta já há alguns anos, que a par do aumento do peso das vendas de *indent* e de alguma alteração do *product mix*, com a diminuição do peso relativo dos produtos de maior valor acrescentado, se vêm afirmando como constantes desta actividade.

As economias europeias em geral têm também condicionado a actividade do Grupo, através de novas realidades resultantes de processos de fusão/aquisição que conduzem à concentração dos clientes mas também por fenómenos de deslocalização de actividades ou mesmo pelo seu encerramento.

Preços deslizam

Provocados pela alta dos preços do petróleo, os custos do transporte, revelam-se cada vez mais elevados, o que neste sector de actividade é relevante.

O preço médio de venda do Grupo caiu 3,3 %, em 2005, face a uma queda média de 2% verificada no mercado. Esta redução resultou, fundamentalmente, do acréscimo no Grupo Inapa, do peso relativo das vendas do segmento *indent* e do aumento das vendas em países de preço médio de venda mais baixo.

O valor do EBITDA, antes de custos não recorrentes, situou-se em 35,7 milhões de Euros (41,1 milhões de Euros em 2004), em consequência da quebra das margens brutas motivada pela erosão dos preços unitários.

Ao nível dos volumes e montantes transaccionados, o Grupo teve um desempenho médio melhor que o dos mercados em que opera.

A Alemanha reforçou o seu peso como mercado com mais vendas do Grupo, representando 52,9% do seu total, seguido da França com 23,9%.

	2005	2004	2003
Alemanha	52.9%	52.3%	51.7%
França	23.9%	24.4%	25.0%
Espanha	7.6%	8.1%	8.6%
Suíça	6.7%	6.4%	5.1%
Portugal	5.3%	5.5%	5.9%
Belux	1.6%	1.6%	2.1%
Itália	1.2%	1.0%	0.7%
Inglaterra	0.8%	0.7%	0.9%

Inapa reforça presença na Europa

No que concerne à actividade do Grupo, sublinhamos a continuidade dada à política de racionalização e optimização operacional.

Face à envolvente externa de estagnação dos volumes de venda e de uma continuada pressão sobre os preços, com os necessários reflexos ao nível das margens, o Grupo centrou a sua acção no controlo estrito dos custos operacionais e na melhoria do modelo de negócio, de forma a permitir minorar os efeitos adversos da conjuntura.

Prosseguiu-se, em 2005, o aprofundamento de sinergias nos mercados onde já se operava, sendo paradigmático, nesse sentido, o caso suíço. Após a aquisição, no segundo semestre de 2004 da Baumgartner Papier, e lançado o processo de integração com a nossa filial Inapa Suíça, já em 2005 se registou uma melhoria nos respectivos resultados de cerca de meio milhão de Euros, não estando ainda totalmente incorporadas o conjunto das sinergias e medidas de optimização operacional potenciais.

Mantendo a estratégia de crescimento focalizada nos mercados em que operamos, por forma a libertar o maior potencial de sinergias e um menor nível de risco, em finais de 2005, o Grupo reforçou a sua presença na Bélgica através da aquisição da distribuidora Olympia, a operar naquele mercado desde 1976 e que apresenta uma facturação anual na ordem dos 12 milhões de Euros.

O Grupo Inapa, com operações na Bélgica desde 1998, duplicou por esta via o seu peso nesse mercado passando a deter uma quota próxima dos 10%, com um volume de cerca de 25 mil toneladas/ano, estimando-se que em resultado desta concentração se venham a gerar sinergias superiores a 0,5 milhão de Euros anuais.

Inapa diversifica

Tirando partido da sua estrutura e capacidade logística e do seu excelente posicionamento geográfico, o Grupo Inapa iniciou a prestação de serviços logísticos e de armazenagem a terceiros, nomeadamente em Espanha.

No mercado alemão, foi criada uma sociedade de aquisição de créditos, dando assim, mais uma vez, resposta às necessidades dos clientes. Neste novo negócio do Grupo, é efectuada a aquisição de facturas de clientes, substituindo-os na cobrança. Esta situação permite ainda o fortalecimento da relação com os clientes, fidelizando-os e reforçando os laços de confiança.

Inapa completa 40 anos

Pelo seu carácter simbólico, importa assinalar os 40 anos de existência completados pela Inapa no ano de 2005. Toda uma vida, intensa, duma sociedade que se apresenta hoje com uma vocação diferente daquela para a qual fora originalmente concebida – a produção de papel.

A Inapa é hoje a cabeça de um grupo que se dedica quase exclusivamente à distribuição de papel, no qual coexistem empresas muito jovens e empresas centenárias, distribuídas por 9 países europeus.

Demonstração de Resultados

(€' 000)	2005	2004	?	%
Vendas	1.085.578	1.062.117		2,2%
Custo das vendas	-913.346	-882.228		3,5%
Margem bruta	172.232	179.888		-4,3%
	% Vendas	15,90	16,90	
Outros proveitos operacionais	33.758	28.915		16,7%
Custos operacionais	170.247	-167.267		-201,8%
EBITDA	35.743	41.536		-13,9%
	% Vendas	3,30	3,90	
Custos operacionais não recorrentes	-4.502	-3.200		40,7%
Re-EBITDA	31.241	38.336		-18,5%
	% Vendas	2,90	3,60	
Amortizações	-7.288	-9.445		-22,8%
EBIT	23.953	28.891		-17,1%
% Vendas	2,20	2,70		
Resultado Financeiro (net)	22.808	20.348		12,1%
Proveitos não recorrentes	1.327	393		237,7%
EBT	2.472	8.936		-72,3%
	% Vendas	0,20	0,80	
Imposto s/ rendimento	-763	-3.361		-77,3%
Minoritários	-118	-216		-45,4%
Resultado Líquido	1.591	5.359		-70,3%

Balanço Consolidado

Balanço consolidado (€' 000)	2005	2004	Δ %		2005	2004	Δ %
Activo Não Corrente	476.072	461.749	3.1%	Capital próprio			
Activos tangíveis	115.724	116.430	-0.6%	Capital social	150.000	150.000	0.0%
Activos intangíveis	276.218	273.094	1.1%	Acções próprias	-16.500	-16.971	2.8%
Investimentos	49.605	57.665	-14%	Outras rúbricas de capital	-42.900	-49.159	12.7%
Outros Activos não Correntes	34.525	14.560	137.1%	Resultado líquido do exercício	1.590	5.349	-70,3%
Activo Corrente	260.651	231.965	12.4%	Total do Capital próprio	92.190	89.217	3.3%
Existências	84.360	84.550	-0.2%	Interesses minoritários	7.325	7.497	-2.3%
Clientes	99.743	59.703	67%				
Outros activos correntes	70.605	81.918	-13.8%	Passivo não corrente	314.161	338.481	-7.2%
Caixa e equivalentes	5.943	5.795	2.5%	Provisões	4.967	8.656	-42.6%
				Dívidas a terceiros MLP	273.306	301.081	-9.2%
				Outros passivos	35.888	28.744	24.8%
				Passivo corrente	323.047	258.520	25%
				Dívidas a terceiros de CP	192.005	156.242	22.9%
				Fornecedores	76.668	63.072	21.6%
				Outros passivos	39.012	25.697	51.8%
				Provisões correntes	15.362	13.509	13.7%
Total activo	736.723	693.715	6.2%	Total cap. próprio + passivo	736.723	693.715	6.2%