



UNIMADEIRAS

PRODUÇÃO, COMÉRCIO E
EXPLORAÇÃO FLORESTAL, S.A.



RELATÓRIO DE GESTÃO

EXERCÍCIO DE 2004

U n i m a d e i r a s

Email: unimadeiras@unimadeiras.mail.pt

sede: Albergaria-a-Velha . tel.: 234.521864 . fax.: 234 523665
filial: Figueira da Foz . tel.: 233.959099 . fax. 233 959011

Matriculada na Conservatória do Reg. Comercial de Albergaria-a-Velha sob o nº 82

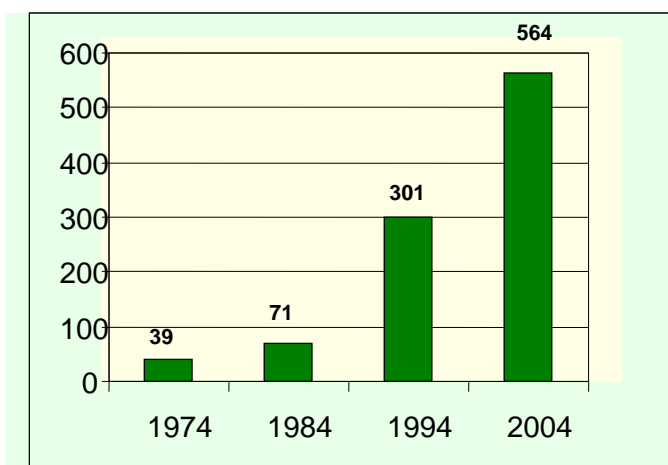
Capital Social 1.500.000 euros Contribuinte nº 500 293 066

INTRODUÇÃO

Em 2004 a Unimadeiras completou 30 anos de actividade.

Foi no dia 14 de Outubro de 1974 que 39 empresários ligados à produção e à exploração florestal juntaram-se para, em conjunto, formarem aquela que, actualmente, é a maior manifestação ao nível do sector primário da fileira florestal em Portugal.

Evolução do número de Associados



Criada sob um forte espírito cooperativista e com o intuito primeiro de melhorar as condições de venda da madeira à porta das fábricas, o número de Associados e a área de actuação da empresa rapidamente quadruplicaram, abrangendo, em poucos anos, uma vasta área do território nacional.

Durante décadas, não obstante as crises cíclicas que afectam o sector, o panorama da actividade madeireira em Portugal afigurava-se próspero. Numa conjuntura de excepcional procura de matéria-prima, a Indústria estimulava a produção massiva de eucalipto, proporcionando o aparecimento descomedido de pequenos empresários ligados à exploração florestal e o investimento avultado em equipamentos capazes de fazer face à constante, e cada vez maior, procura de madeira.

Durante este período de tempo existia, entre a indústria, os fornecedores de madeira e os produtores florestais um relacionamento de parceria que, à partida, assegurava a abertura e a manutenção de um canal de comunicação entre as partes intervenientes no sector.

No entanto, no final da década de 90, a indústria (em especial a de Celulose e Papel) assumiu uma postura de trabalho marcadamente economicista. Num curto espaço de tempo, vimos esvanecer-se a sensibilidade florestal, até aí tão característica, assomando-se e somando-se, cada vez mais, decisões unilaterais fortemente penalizadoras da actividade, quer ao nível da produção, quer ao nível da exploração.

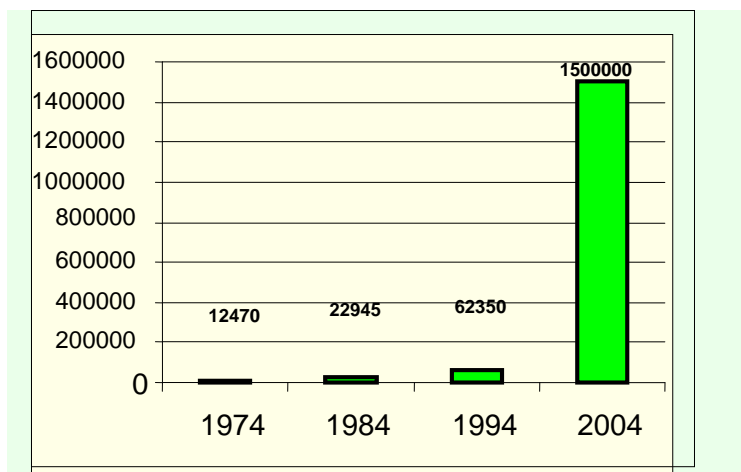
Num país “eucaliptizado”, agora com excesso de oferta de madeira de eucalipto e com os empresário florestais apetrechados com máquinas e equipamentos dispendiosos mas frequentemente parados por falta de colocação da madeira, a Indústria esquiva-se ao diálogo, termina com a bonificação de quantidade pela madeira fornecida, estabiliza o preço da madeira à porta da fábrica durante 8 anos consecutivos, altera os métodos tradicionais de medição da madeira para o metro cúbico e faz importações desmedidas de rolaria de eucalipto proveniente da América do Sul, com o pretexto de que, com isto, iriam diminuir os cortes prematuros em Portugal (a verdade, é que se a indústria pretendesse, em qualquer altura, diminuir os cortes prematuros, bastava fazer cumprir com as especificações que tem para a compra do produto. Mas, curiosamente, estas especificações existem, estão amplamente divulgadas, mas, regra geral, só são executadas se e quando lhes é oportuno).

Considerando que o propósito da indústria, com a importação de madeira, era criar uma “ferramenta” que impulsionasse a melhoria da qualidade da exploração florestal em Portugal, o resultado desta política culminou, como seria de esperar, na falência de muitos empresários florestais e na criação de todo um conjunto de empresários financeiramente debilitados, fortemente endividados e sem um fundo de maneio capaz de fazer face aos mais diversos investimentos necessários à manutenção de uma estrutura empresarial.

De facto, as consequências da alteração brusca da política de recepção de madeiras das indústrias de celulose e papel, aliadas aos reajustamentos e fusões que originaram o monopólio que hoje observamos no sector, teriam sido suficientes para fazer perigar a própria Unimadeiras. A instabilidade financeira e a insegurança decorrentes do fim da atribuição de bonificação à madeira fornecida (que, basicamente, constituía o único rendimento da empresa) foi, de facto, uma realidade.

Evolução do Capital Social (valores apresentados em euros)

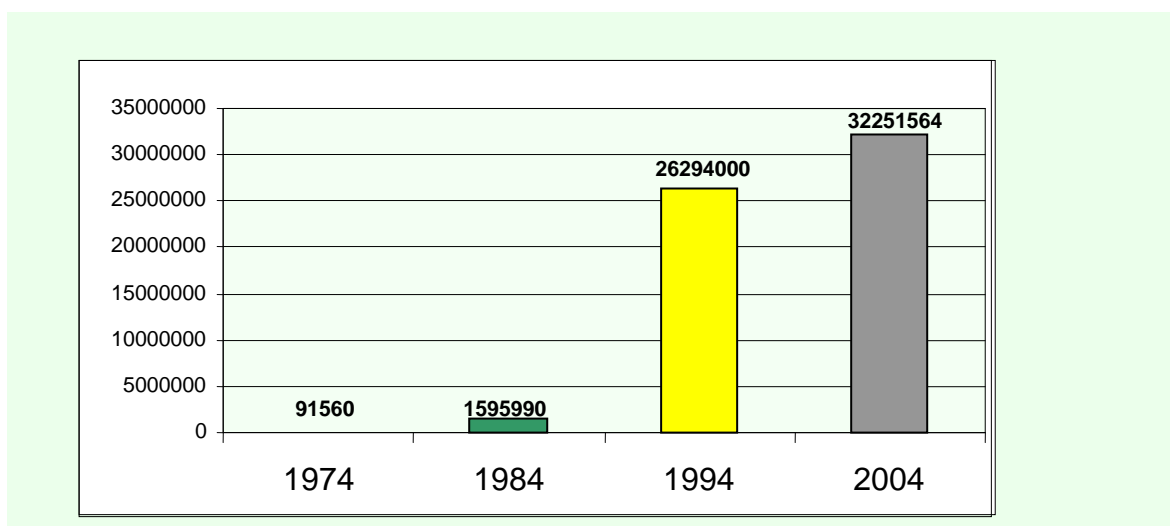
No entanto, a Unimadeiras previu e, atempadamente, acautelou os interesses dos seus associados e os seus próprios interesses, perante as reformas que se aproximavam; em 4 anos, elevamos o Capital Social de 12.500cts. para 300.000cts., alteramos os Estatutos que presidiram à constituição da empresa, abrimos o Capital aos Proprietários Florestais, reforçamos a nossa área florestal e Certificamos os serviços.



Numa conjuntura industrial do sector marcada pelo forte monopólio de um grupo económico em Portugal, restava-nos alterar os procedimentos e criar métodos de reformação dos comportamentos adquiridos ao longo dos anos.

No curto espaço de tempo em que o panorama industrial do sector florestal Português sofreu uma alteração profunda, a Unimadeiras adaptou-se, cresceu, criou condições estruturais e iniciou um novo ciclo.

Evolução geral das vendas (Valores apresentados em euros)



Internamente, alargámos o nosso leque de clientes e avançámos não só com uma política de trabalho especialmente vocacionada para a qualidade, quer dos nossos serviços, quer dos produtos que fornecemos, mas apostámos, também, num plano de formação profissional vocacionado para o sector e em medidas que dignifiquem a actividade e promovam a melhoria da qualidade dos trabalhos silvícolas e de exploração prestados pelos nossos Associados.

Em 2003 a revista *Exame* integrou a Unimadeiras no seu Guia das 37 Empresas Portuguesas Socialmente Responsáveis.

Temos, de facto, empenhado esforços no sentido de apoiar os nossos Associados que, no fundo, continuam a ser o elo mais indefeso do sector.

Naturalmente que, sem a colaboração das partes a montante e a jusante, nada poderá ser feito.

A melhoria efectiva dos nossos serviços e a qualidade dos nossos fornecimentos dependem não só dos nossos Associados como, em grande parte, dos nossos clientes. Há, destes últimos uma responsabilidade acrescida, já que deles dependem, muito intrinsecamente, milhares de produtores, empresários e trabalhadores florestais.

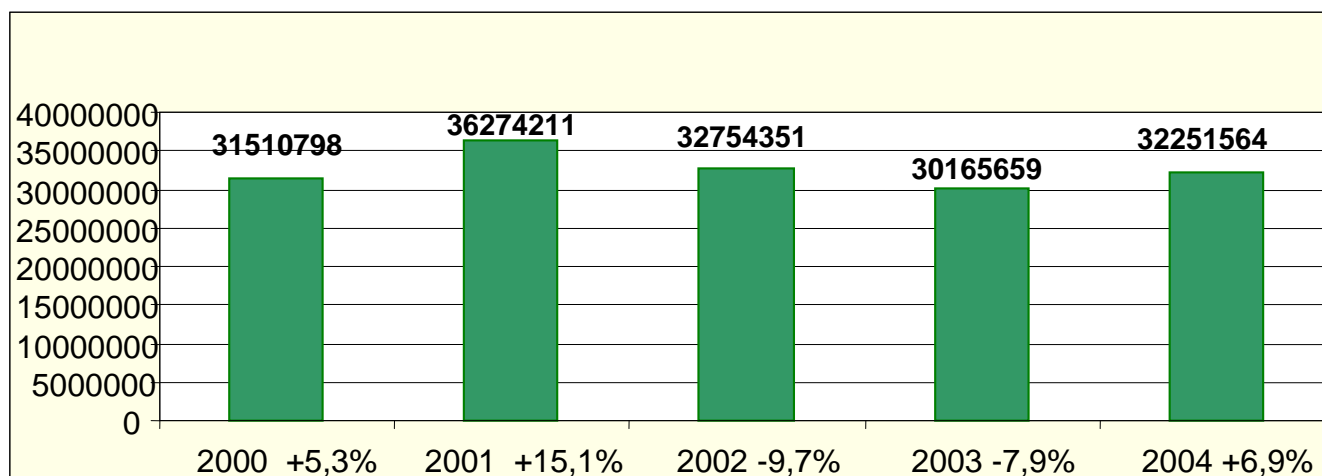
No fundo, é deles que deveria partir uma imposição clara para a excelência da qualidade da matéria-prima que adquirem. No entanto, por razões que, mais à frente neste Relatório, serão abordadas, continuamos a comportar os custos que, de alguma forma, sustentam os lucros da maioria das fábricas de Celulose e papel em Portugal.

VENDAS

O ano 2004 ficou marcado por um assinalável aumento do volume de vendas, sendo que a cifra correspondente à exportação de rolagia de eucalipto assumiu um contributo substancial.

No entanto, e numa análise mais abrangente, o aumento da procura de rolagia de eucalipto por partes das empresas de Aglomerado e MDF e o escoamento das existências de rolagia de pinho proveniente dos incêndios de 2003 foram, de igual forma, factores que coadjuvaram no aumento das vendas em 6.9%, comparativamente com o ano 2003.

Evolução das vendas (Valores apresentados em euros)



O resultado do exercício do ano em análise, apesar de positivo, é o retrato de uma conjuntura de mercado descaracterizada pela centralização das empresas industriais do sector florestal, gerando situações atípicas nos fornecimentos, designadamente na canalização dos fornecimentos para “outros contratos” e no desenvolvimento de compromissos mais expressivos com clientes estrangeiros.

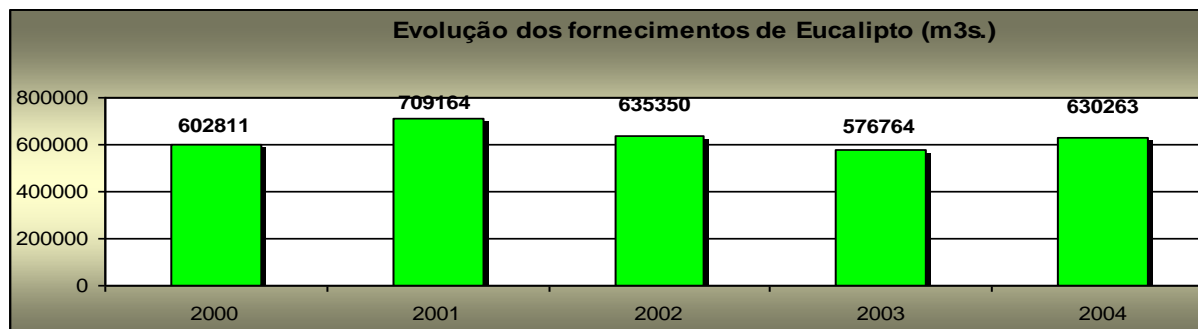
De facto, o resultado do parco crescimento das vendas de eucalipto para a Indústria nacional de celulose, comparativamente com os resultados obtidos com o mercado externo e face à nossa capacidade de fornecimentos, prova a absoluta inércia a que estamos limitados. A gradual evolução dos valores referentes à facturação com o mercado não nacional resultou, assim, de uma deliberação dos nossos Associados, que, perante as dificuldades acrescidas para atingirem um nível satisfatório do escoamento da rolagia no mercado nacional, viram na exportação a única forma de redução dos stocks acumulados.

ANALISE DOS FORNECIMENTOS

➔ Rolaria de eucalipto

O balanço global do ano foi, apesar da conjuntura, francamente positivo, não obstante as dificuldades resultantes de restrições pontuais às entregas na maioria das fábricas de celulose e papel e alguns atrasos nas entregas, decorrentes do descasque forçado da rolaria afectada por incêndio.

Como podemos concluir pelo gráfico abaixo, verificou-se uma evolução positiva do total dos nossos fornecimentos, tendo-se registado um aumento de 9,2%, relativamente ao ano anterior.

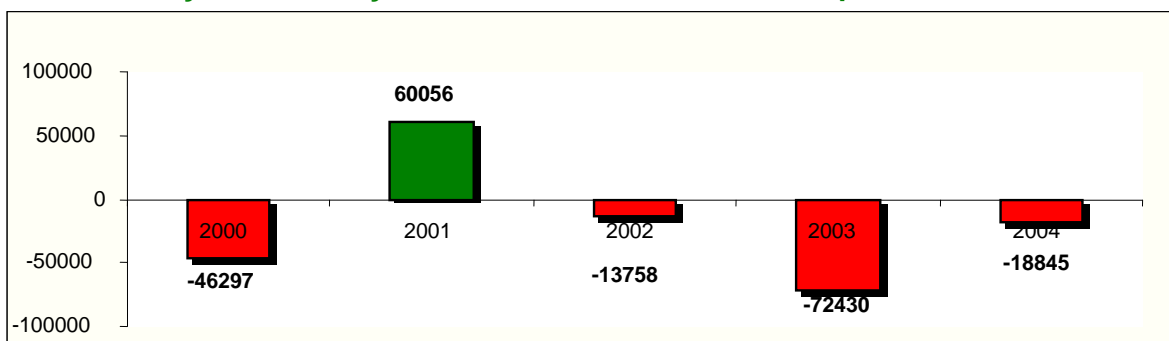


O gráfico abaixo refere-se à evolução da média dos fornecimentos dos últimos 4 anos.

Como podemos verificar, desde o ano 2001, quando ultrapassámos as 709 mil unidades fornecidas, temos vindo a ser penalizados com cortes na média dos nossos fornecimentos, sendo que, em 2003, sofremos um revés brusco, com uma redução em 72.430 unidades.

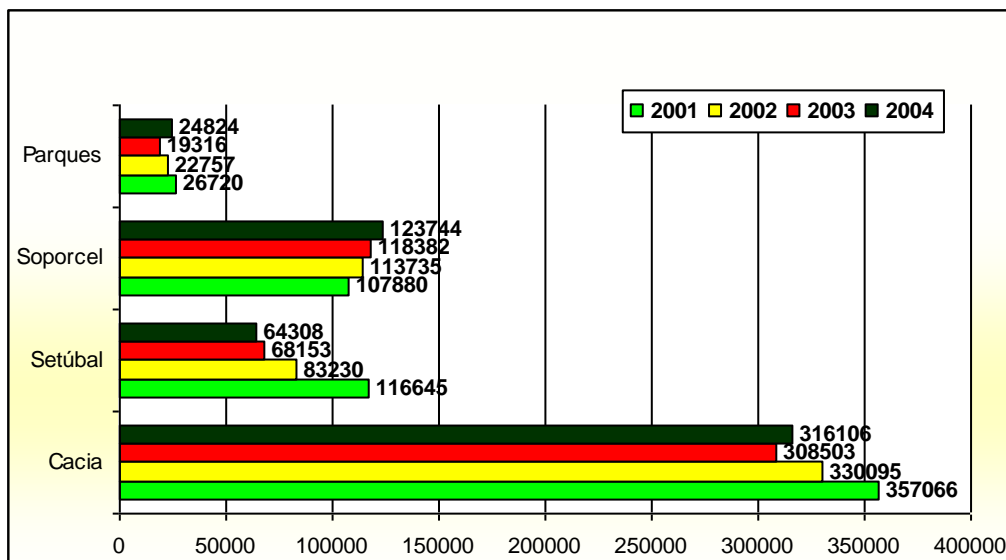
Em 2004 comportamos uma redução de 18.485 unidades, face à média dos anos anteriores.

Evolução das variações dos fornecimentos de eucalipto sem casca/M3



O gráfico seguinte faz uma análise comparativa dos fornecimentos para o Grupo Portucel/ Soporcel.

Análise comparativa de fornecimentos Portucel/ Soporcel



Do conjunto de contratos e planos de fornecimentos estabelecidos para 2004, apenas apuramos o incumprimento parcial dos contratos com a Portucel Tejo, analisado mais à frente, e com a Portucel em Setúbal.

No caso da Portucel de Setúbal, e apesar dos nossos esforços para acelerar o processo de colocação da rolaria por forma a perfazer os volumes pretendidos para o íntegro cumprimento do estabelecido, a capacidade de resposta dos nossos Associados ficou aquém das solicitações.

Apesar de estrategicamente localizada para receber uma grande quantidade de rolaria de eucalipto proveniente da forte vaga de incêndios de 2003, a maior lentidão do processamento da rolaria queimada, aliada à falta de empreiteiros para a execução dos serviços de corte e descasque, originou um atraso significativo das nossas entregas.

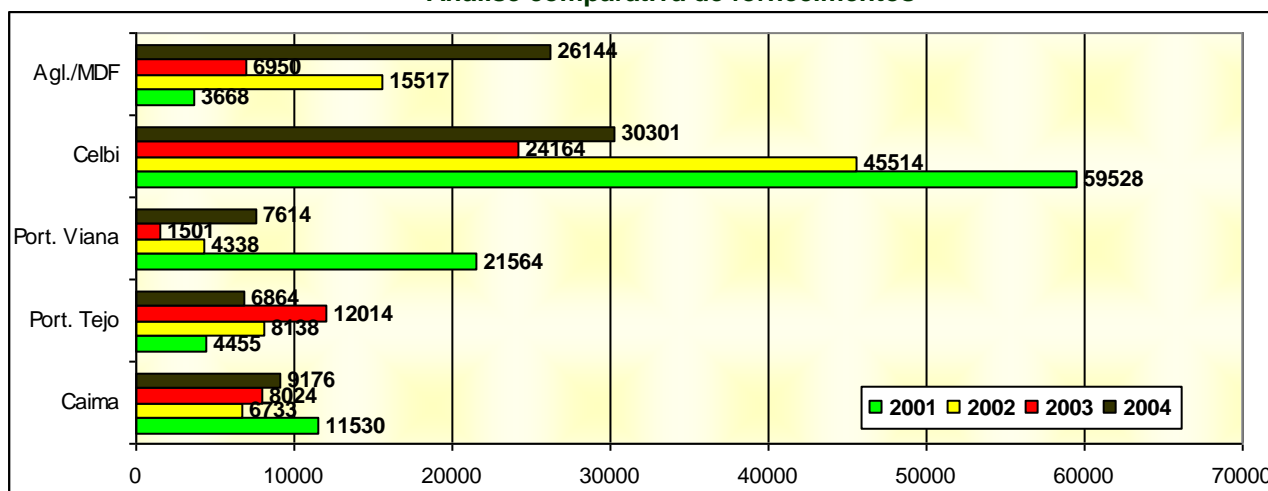
No entanto, este não foi o único factor a originar uma queda nos nossos fornecimentos. O corte no volume de fornecimentos contratado para o 4º trimestre do ano e a forte incidência de descontos à madeira aqui fornecida foram, de facto, motivos decisivos, tendo sido, neste último caso, a origem da deslocação, em larga escala, da rolaria para outras fábricas, nomeadamente para a exportação e para a Soporcel que, apesar de pertencer ao mesmo grupo, praticava uma política distinta, particularmente para a aquisição de rolaria proveniente de incêndio.

Relativamente aos demais clientes, é conveniente referir que o não cumprimento do acordado no contrato de fornecimentos com a Portucel Tejo, em Vila Velha de Ródão, deveu-se, exclusivamente ao Cliente, já que não nos foi possibilitado fornecer dentro do estipulado.

Destacamos, com especial relevo, o aumento de 407% do volume de fornecimentos à Portucel Viana, ao abrigo de um contrato especial para o fornecimento de eucalipto naquele centro fabril.

Salientamos, igualmente, um acréscimo de 276% nas entregas de eucalipto às fábricas de aglomerado e MDF do grupo Sonae.

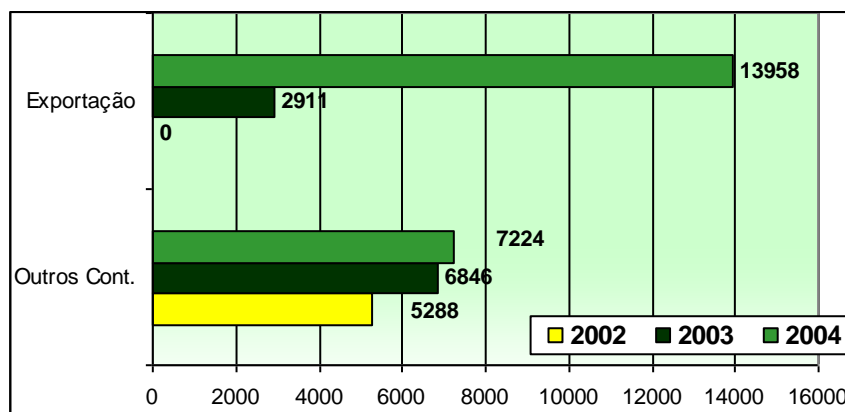
Análise comparativa de fornecimentos



Como prevíamos no Relatório de Gestão relativo ao exercício de 2003, para além do aumento das vendas para exportação, registamos, pelo terceiro ano consecutivo, um aumento significativo das nossas vendas para “Outros Contratos”.

Esta designação refere-se a contratos individuais de Empresários Florestais para o fornecimento directo de rolaria nas fábricas.

Análise comparativa dos fornecimentos Exportação e “Outros Contratos”



No quadro ao lado podemos verificar um aumento em cerca de 379%, relativamente ao ano transacto, nos fornecimentos a clientes não nacionais e um aumento de 5% em “Outros Contratos”.

Em análise global, continuamos a observar que a Indústria, sobretudo o Grupo Portucel/ Soporcel, insiste em aumentar o volume contratual a outros seus fornecedores de rolaria, impedindo o aumento dos nossos fornecimentos e obrigando-nos, por excesso de stock, a fornecer a rolaria para esses mesmos fornecedores, que, ocasionalmente, e doutra forma, não conseguiriam fazer cumprir com os valores acordados.

Continuamos, por outro lado, a insistir numa distribuição dos volumes mais coerente com a distribuição geográfica dos nossos espaços florestais. Apesar de termos verificado uma melhoria neste aspecto, a Indústria, numa tentativa de transferir para os seus fornecedores os custos da deslocação da madeira entre os seus centros fabris, continua a celebrar contratos de difícil execução na Portucel de Setúbal quando, nas fábricas com uma situação geográfica estratégica, como a Portucel de Cacia ou a Soporcel da Figueira da Foz, não permite o fornecimento das quantidades pretendidas.

A questão da localização da Portucel de Setúbal, será sempre, face à matéria-prima madeira um factor negativo a agravar aos custos finais do transporte de madeira.

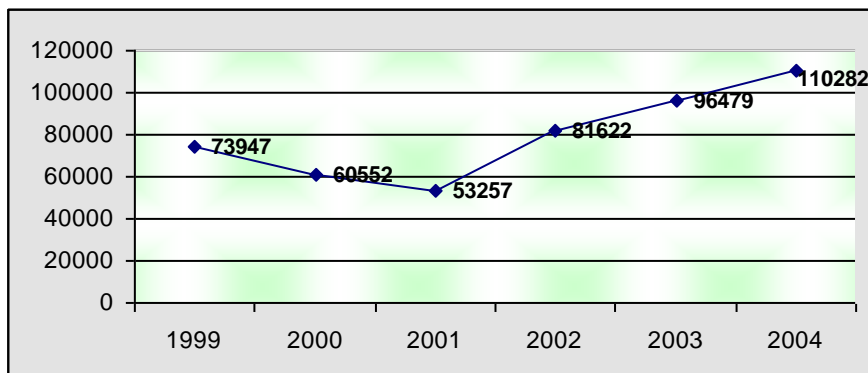
Se considerarmos o exemplo de um empresário a explorar uma propriedade de eucalipto na região a norte de Rio Maior e que, por força das circunstâncias, é obrigado a enviar a rolaria para a Portucel de Setúbal, facilmente concluímos do forte acréscimo de custos que a situação acarreta.

Não há, actualmente, uma margem de lucro que, a curto prazo, permita suportar tal agravamento de despesas. Estamos a atravessar o oitavo ano sem que a Indústria tenha feito qualquer ajuste positivo ao preço que paga pela compra da madeira. Considerando que, nos próximos anos, e independentemente das frequentes oscilações do preço da pasta, isso também não vai acontecer, seria desejável uma maior sensibilidade e uma maior ponderação de forma a acautelar um ainda maior agravamento das dificuldades económicas causadas aos Produtores, em geral e, muito em particular, aos Empresários Florestais.

➔ Rolaria de pinho

Apesar da escassez continuada da oferta de pinho, registamos um aumento global de 14,3% nos fornecimentos, relativamente ao ano 2003.

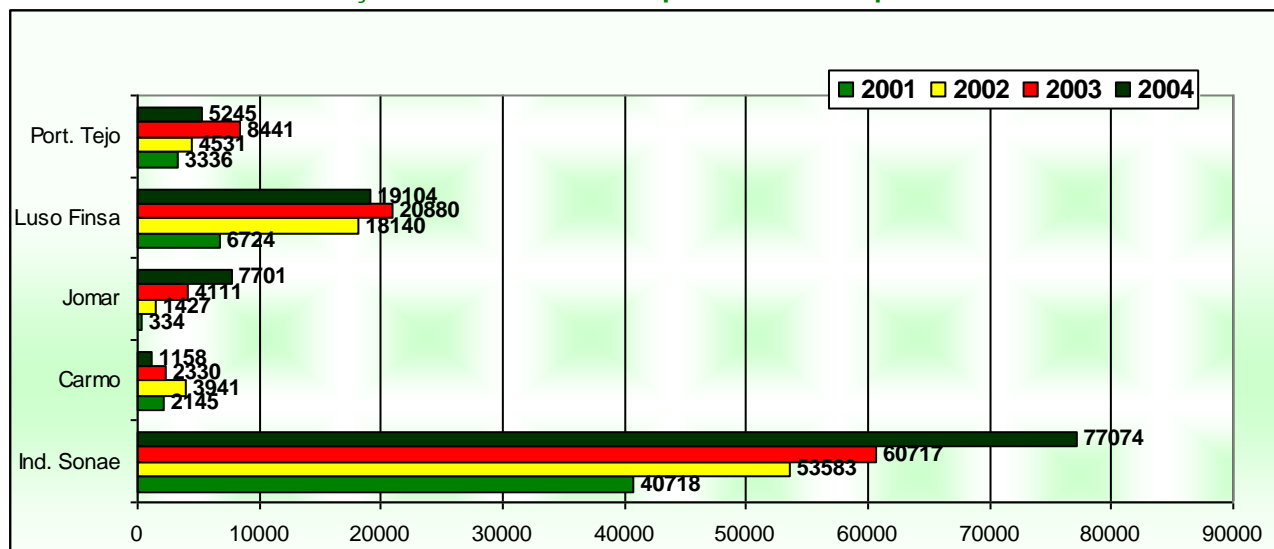
Evolução dos fornecimentos de pinho/ tonelada



No entanto, o acréscimo dos fornecimentos desta rolaria deveu-se, quase exclusivamente, ao aumento anormal da transacção de madeiras provenientes dos incêndios de 2003.

No gráfico abaixo, estabelecemos uma análise comparativa dos fornecimentos de pinho por cliente.

Evolução do fornecimento de pinho/ tonelada por Cliente



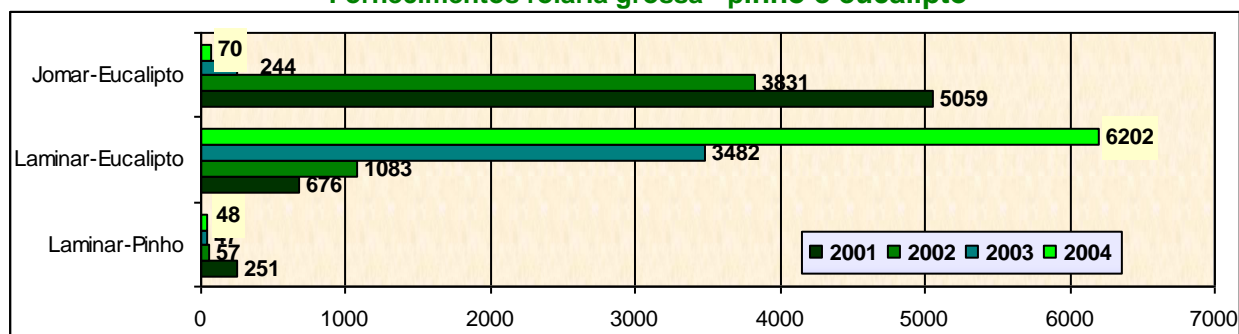
Numa observação mais exaustiva, podemos verificar a existência de uma queda generalizada dos fornecimentos em quase todas as fábricas clientes, à excepção da Jomar e das fábricas do grupo Sonae. De facto, nestas duas últimas registamos um aumento substancial das entregas de pinho.

Por outro lado, o fecho da serração Somit do grupo Sonae, no segundo semestre do ano, causou alguma perturbação nos fornecedores, já que, apesar de termos registado uma baixa nos fornecimentos de 31.352,23 toneladas em 2002, para 25.952,80 toneladas em 2003, a sua localização era estratégica para o escoamento da rolaria de pinho. Durante os meses de 2004 em que se manteve em laboração fornecemos 6.125,89 unidades.

➔ Rolaria grossa - pinho e eucalipto

Em 2004 apurámos um aumento de 67,5% no total dos fornecimentos de rolaria grossa de eucalipto, com diâmetro superior a 30 cm.

Fornecimentos rolaria grossa - pinho e eucalipto

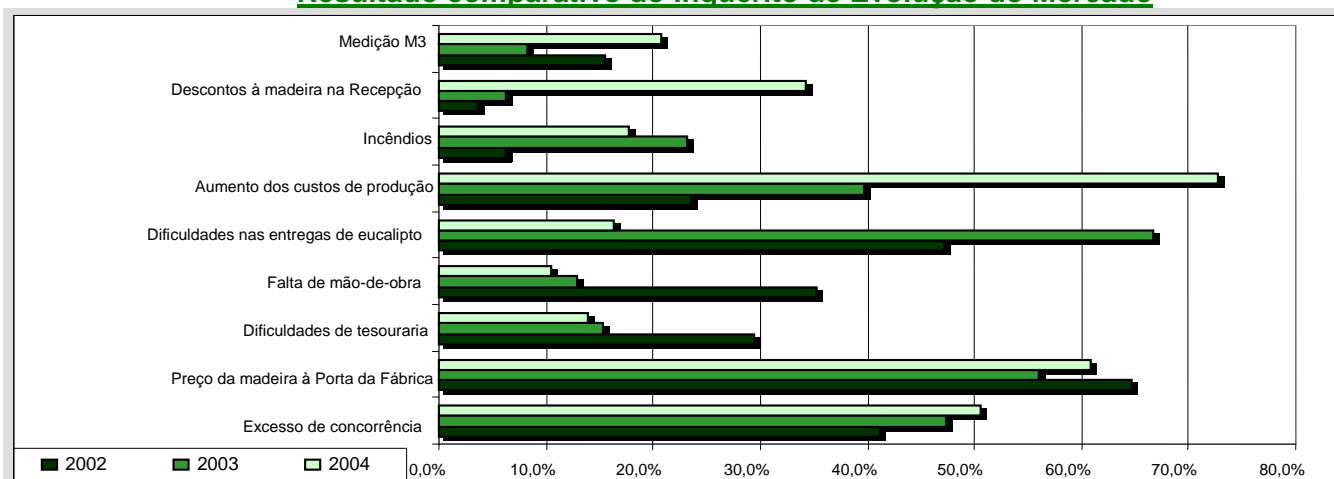


A Laminar assumiu, neste aumento, um papel primordial. Uma maior pressão na procura proporcionou um volume de vendas não muito comum para rolaria com estas características, principalmente se considerarmos uma tendência generalizada para considerar bastante escassa a presença deste género de árvores na nossa floresta.

BAROMETRO

No final de 2004, como tem vindo a ser habitual, levámos a efeito mais um “Inquérito de Evolução de Mercado”. Este estudo de mercado, efectuado através do contacto directo ou telefónico junto de uma amostra previamente estabelecida do nosso universo de Associados, é realizada com a finalidade não só de fazer o levantamento da satisfação dos nossos Associados face ao nosso desempenho, mas, também, de fazer uma prospecção dos problemas mais negativamente destabilizadores da actividade dos Produtores e Empresários Florestais, perspectivar oscilações dos fornecimentos, inventariar as existências de madeira em pé e em carregadouro, fazer uma actualização do parque de máquinas e equipamentos, acidentes de trabalho, evolução de fungos, etc.

Resultado comparativo do Inquérito de Evolução do Mercado



Estudo realizado em Dezembro de 2004, através da entrevista telefónica ou directa a uma amostra constituída por 80 Associados, seleccionados de acordo com a representatividade da estratificação do universo de Associados, relacionada com a capacidade de fornecimento e localização geográfica.

➔ **Dificuldades na entrega de eucalipto**

Durante o ano 2004 vários foram os factores que, graças ao desenvolvimento de uma actuação mais rápida, por parte da Unimadeiras, face às dificuldades reconhecidas, sofreram uma variação positiva, comparativamente com o ano anterior. Neste âmbito, e pela análise da recolha das respostas obtidas, verificamos que o aumento da procura das fábricas de Aglomerado e MDF e a conjugação de esforços na canalização dos fornecimentos para a exportação e para contratos de terceiros, reverteram num forte abrandamento do número de Associados que, ao longo dos últimos anos, apontavam o item “dificuldades na entrega de eucalipto” como um dos principais problemas que enfrentavam.

Convém, neste campo, abordar a questão da rolaria que, por força da conjuntura de mercado, foi entregue directamente pelos Associados através de contratos individuais com “terceiros” e com a exportação. Esta situação de desvio da madeira, fortemente destabilizadora do nosso planeamento anual de fornecimentos, foi, atempadamente, comunicada pelos Associados à Administração, e decorreu, unicamente, da escassez de contingente e/ou da má distribuição dos fornecimentos patentes nos contratos da Unimadeiras, em especial no que se refere às fábricas do grupo Portucel/Soporcel.

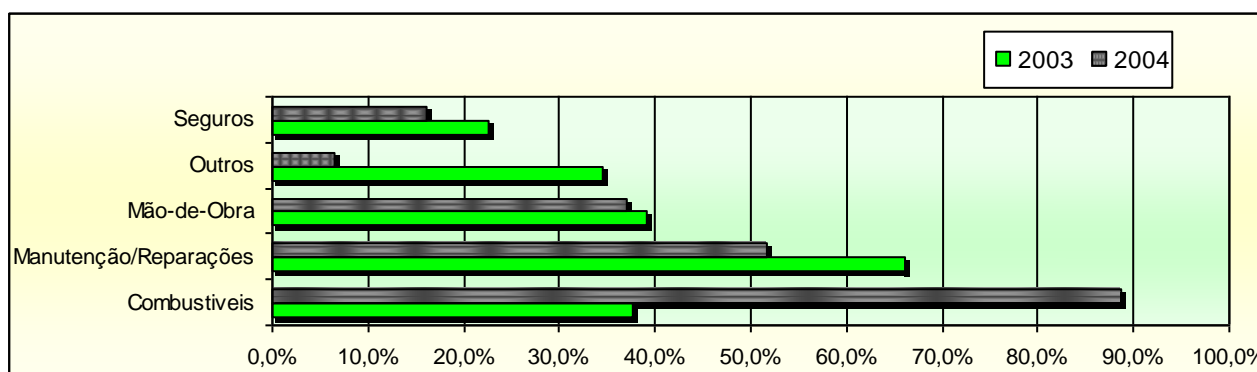
Neste caso em especial, contabilizamos mais de 65.000 unidades eucalipto entregues directamente pelos nossos Associados em contratos de “Terceiros” e mais de 50.600 unidades entregues directamente em contratos para exportação. Estes valores, a somar aos nossos fornecimentos do ano, comporiam um quadro mais verdadeiro da nossa capacidade real de fornecimentos de eucalipto.

➔ **Aumento dos custos de produção**

Por outro lado, torna-se verdadeiramente preocupante verificarmos que a questão mais salientada é aquela cuja resolução torna-se mais complexa. O item “aumento dos custos de produção”, intrinsecamente relacionado com o somar de todo um conjunto de factores já apontados e sobejamente conhecidos, sofreu, este ano e comparativamente com o ano anterior, um aumento significativo de associados que o referiram.

Se realizarmos uma decomposição, mesmo que superficial, de alguns dos encargos inerentes ao processo de feitoria de madeira, reparamos, numa primeira análise, no forte aumento dos custos com o combustível. Apesar de verificarmos um decréscimo generalizado nos restantes itens, convém referir que, por questões decorrentes da falta de recursos, as operações de manutenção e pequenas reparações são, gradualmente adiadas e, assim, menos referidas, assim como no que respeita à contratação de mão-de-obra que, por acarretar custos adicionais, também tem sofrido um abatimento. Daí, o resultado dos dados em análise no gráfico seguinte.

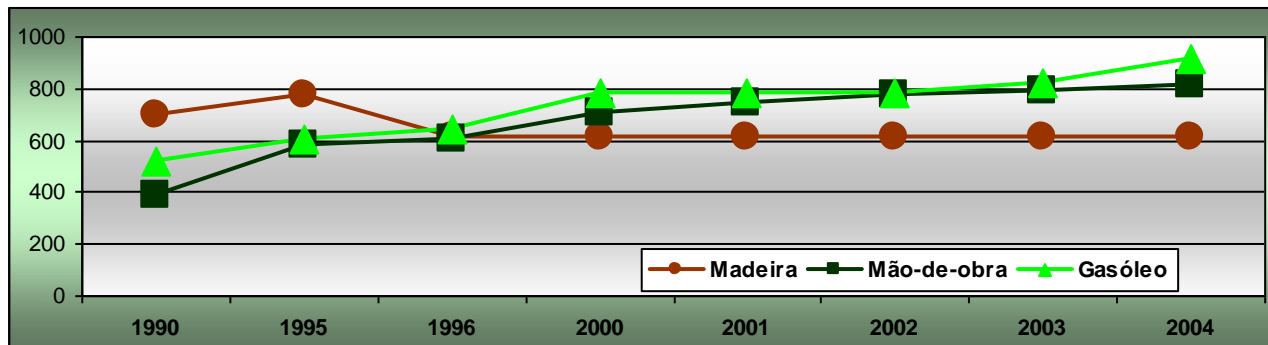
Evolução dos custos de produção



De facto, se considerarmos a estagnação dos preços da venda da madeira à porta da fábrica, o aumento em mais de 11% da factura do combustível, permanentemente presente e indispensável na actividade diária do empresário florestal, foi, em 2004 (e, a persistir a actual conjuntura, será em 2005) uma questão preocupante.

No gráfico abaixo, apresentado sob forma de índice, analisa-se a evolução comparativa dos aumentos percentuais dos preços da rolaria de eucalipto à porta da fábrica, partindo de 1980 como ano-base, comparativamente com a evolução dos aumentos percentuais do preço da mão de obra e do gasóleo.

Índice comparativo da evolução dos preços



Desta forma, torna-se bem visível a estagnação do preço da madeira à porta da fábrica, em queda desde 1995 e imobilizada desde 1998.

A mão de obra sofreu, em 2004 um aumento ligeiro, contrastando com o aumento expressivo do preço do combustível.

➔ Descontos à madeira fornecida

Uma outra matéria levantada pelos Associados, com especial destaque para os fornecedores das fábricas do grupo Portucel/ Soporcel, é a incidência de descontos à madeira fornecida, quer no que se refere à madeira verde, quer no que se refere à madeira proveniente de incêndio.

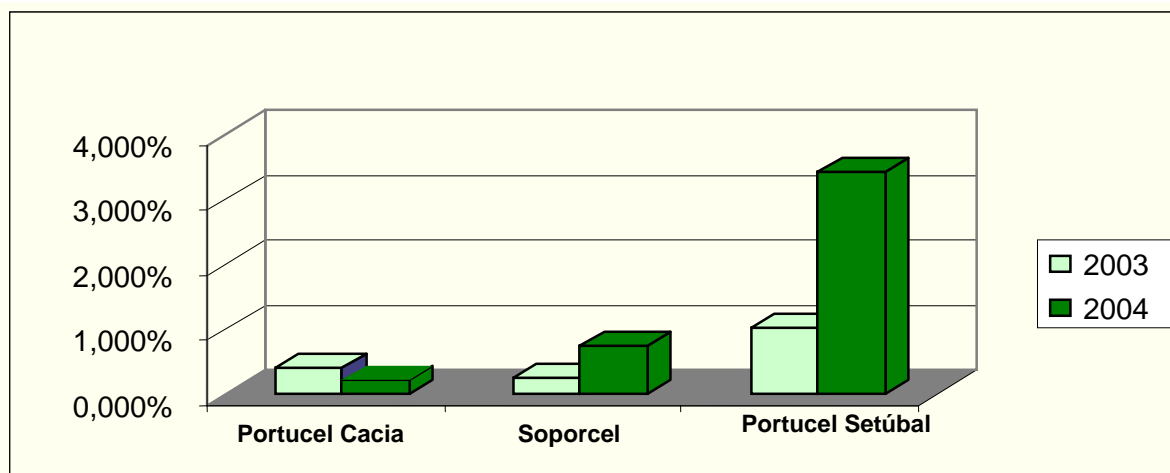
Internamente, fazemos um levantamento trimestral, por amostragem, da média e dos motivos do descontos das cargas de eucalipto fornecidas em todas as fábricas clientes.

À excepção da Celbi, que rejeita toda a rolaria que entende não estar dentro das suas especificações, verificamos, ao longo do ano, incidências de descontos em todas as empresas de celulose, embora, nalguns casos, sejam situações pontuais e pouco relevantes.

No entanto, nas fábricas do grupo Portucel/ Soporcel, (Portucel - Cacia, Portucel - Setúbal e Soporcel) esta matéria assume valores alarmantes e contornos algo anormais que convém, aqui, comentar.

Os dois gráficos seguintes revelam a média, anual, dos descontos efectuados aos fornecimentos de eucalipto, com e sem casca, nestas fábricas.

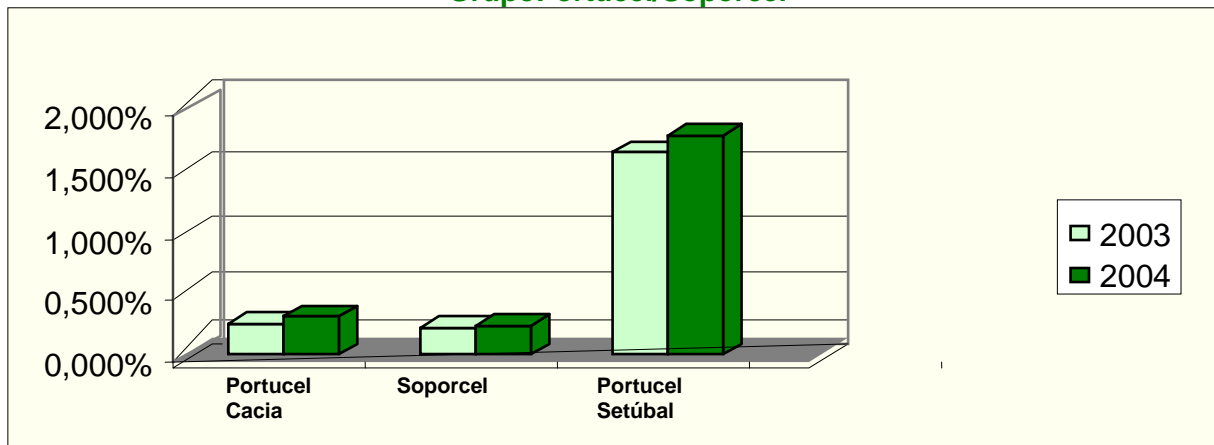
Média da desvalorização do eucalipto sem casca fornecido em 2004 Grupo Portucel/ Soporcel



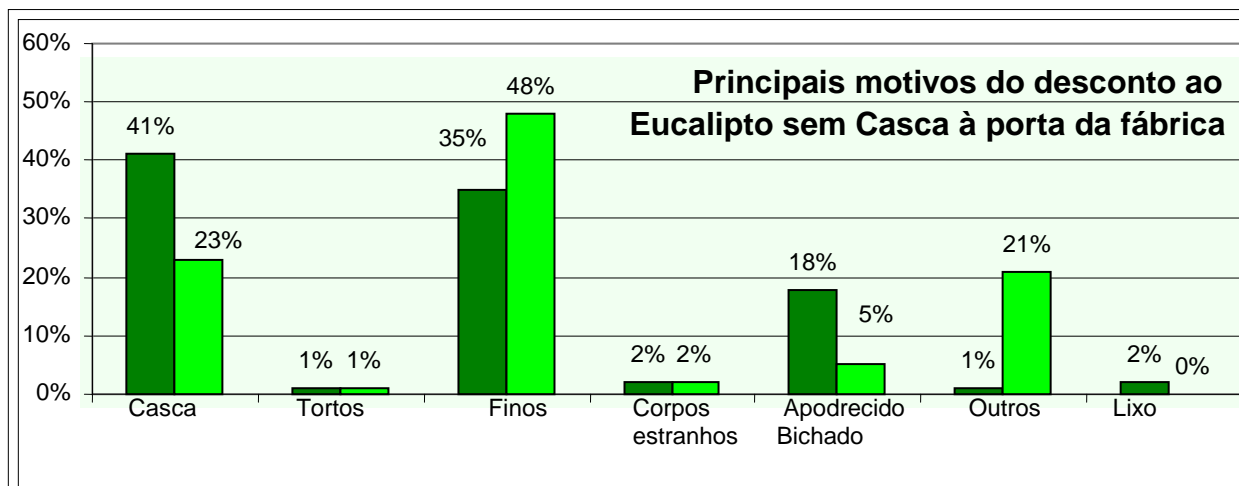
De facto, a média de descontos verificada na Portucel de Setúbal, comparativamente com as restantes fábricas do grupo, alcança uma visibilidade bem evidente.

O forte aumento da incidência de descontos em 2004 na madeira de eucalipto descascada estará, à partida, intimamente ligado ao motivo “casca” dado que registamos um acréscimo do fornecimento da rolaria proveniente de incêndio. O descasque desta madeira, procedimento obrigatório para a entrega à porta da fábrica, é particularmente difícil, verificando-se, por vezes, partes dos rolos com vestígios de casca, usualmente objecto de desconto à porta da fábrica.

Média da desvalorização do eucalipto com casca fornecido em 2004
GrupoPortucel/Soporcel



No Relatório de Gestão de 2003 referíamos o facto de, constantemente, utilizar-se a o motivo “outros” para justificar a presença de um desconto numa carga de eucalipto. De facto, dentre um leque tão alargado de opções claras e objectivas, a utilização frequente de “outros” era considerada uma medida particularmente abusiva e censurável. Apraz-nos conferir que, em 2004, e como podemos observar nos gráficos seguintes, houve um empenho no sentido de melhor clarificar as situações, tendo-se verificado um decréscimo considerável da utilização desse motivo, quer na madeira com casca, quer na madeira sem casca.



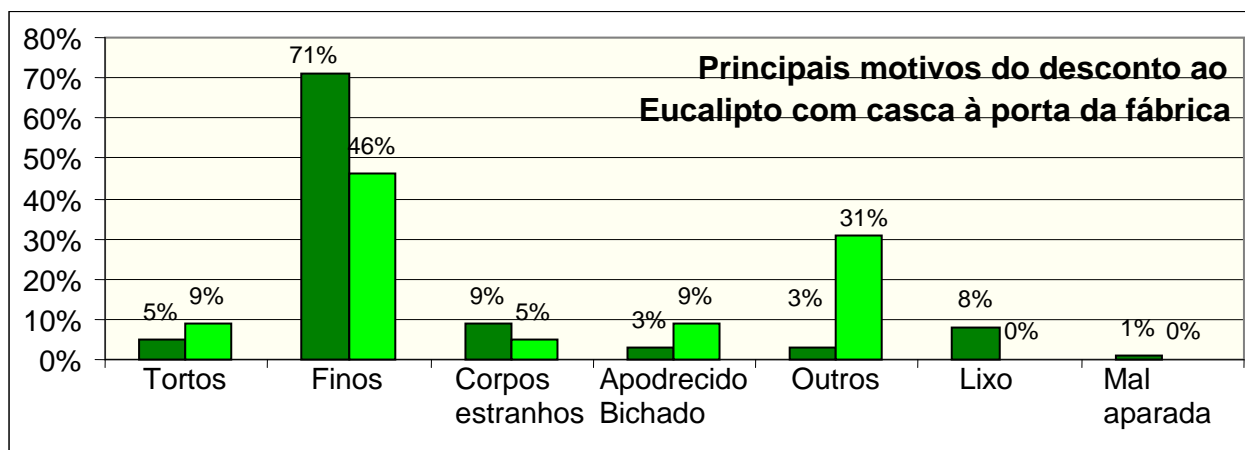
■ 2004 ■ 2003

Na ausência de um motivo específico para a recepção de rolaria queimada, verificamos que os motivos “Finos”, Apodrecida/ bichada” e “Casca” têm uma ligação directa com a recepção desta madeira à porta da fábrica.

De facto, a presença destes três motivos, patente no gráfico anterior, são o resultado das entregas de madeira de eucalipto proveniente dos incêndios de 2003.

A presença do motivo “finos” na madeira de eucalipto com casca tem, por outro lado, uma razão distinta. A escassez do lucro na venda desta madeira está, gradualmente, a favorecer o aparecimento de cortes antes do tempo de crescimento desejado. Temos verificado, em todo o país, uma forte tendência para o encurtar do período de crescimento das árvores, resultando, muitas vezes, em fornecimentos de rolaria com diâmetros claramente inferiores aos estipulados nas especificações das fábricas, mas que, face à inclusão de um desconto, é sistematicamente recebida.

Neste âmbito, e como podemos verificar no gráfico abaixo, referente a madeira com casca, a forte incidência de descontos é, de facto, uma consequência directa de um volume substancial de fornecimentos de madeira verde e fina, proveniente de cortes prematuros.



■ 2004 ■ 2003

No que respeita à Portucel em Setúbal, e no que se refere à madeira queimada, o facto de não ser mencionada a causa real do desconto referindo-se, indistintamente, “podre/ bichada”, “finos” ou “mal descascada” tem sido uma questão fortemente criticada.

De facto, todas as cargas com rolaria de eucalipto sem casca, proveniente de incêndio, fornecidas pelos Associados da Unimadeiras (salvo excepções que, a terem acontecido, ultrapassam-nos) sofreram uma desvalorização, não pelas causas apresentadas na respectiva Guia de Entrega de Madeira, mas, sim, pela única razão de apresentar vestígios de incêndio.

Assim, e se considerarmos uma média apurada de 5% de desconto atribuída a cada carga, esta madeira foi, em 2004, vendida a cerca 42,64 euros, 2.25 euros abaixo do preço base da madeira verde.

Neste âmbito, seria oportuno a criação de uma causa específica para a madeira de incêndio e, invertendo a senda da actual política de trabalho desta empresa, assumir uma posição transparente e estabelecer uma tabela de preços distinta para a aquisição de madeira com diferentes especificações.

A Unimadeiras é, neste campo, muito clara e objectiva: a madeira deve ser tabelada pelo seu valor qualitativo; não nos parece correcto que a indústria estabeleça o mesmo valor base de compra, quer se trate de madeira proveniente de incêndio, quer se trate de madeira verde e proveniente de uma propriedade com produção certificada.

Sem a transparência nos preços da rolaria queimada à porta da fábrica, continuar-se-á, *ad infinitum*, a transferir para o empresário florestal um suposto ganho com a venda desta madeira, quando, na verdade, e contas feitas, é a jusante deste empresário florestal que nos deparamos com um real ajustamento do preço na compra da madeira proveniente de incêndio. Senão, vejamos:

Partindo do princípio que o prejuízo do proprietário florestal com os incêndio é uma questão absolutamente incontestável, concentremo-nos, então, no empresário florestal e no processo de compra/venda da madeira queimada

Comparativamente com madeira verde, o corte e o descasque de rolaria afectada pelo fogo requer, em média, o dobro do tempo de trabalho e tem um custo superior em cerca de 40%.

Em 2004, com especial evidência para a região de Setúbal e a partir do segundo trimestre do ano, o custo do corte e descasque da madeira verde cifrava-se nos 9 euros/unidade, enquanto que este valor subia para os 13 euros/unidade se se tratava de madeira queimada.

De facto, o desgaste das máquinas processadoras é substancialmente maior quando se trata de rolaria queimada, razão que justifica, só por si, um agravamento do custo/hora praticado pelos empreiteiros. Em suma, facilmente concluímos que o agravamento dos custos de processamento da rolaria queimada suportado pelos empresários florestais coíbe a formação de um equilíbrio favorável entre o valor da compra no produtor e o valor da venda na Indústria.

De futuro, e a perdurar esta situação, a indústria estará, muito claramente, a desincentivar a qualidade, a promover o laxismo e a ameaçar seriamente a sustentabilidade tão ambicionada da nossa floresta.

Nesta matéria, apelamos ao exemplo da Celbi. Ou a madeira encontra-se dentro das especificações e é recepcionada ou, então, é simplesmente rejeitada.

A inclusão de um desconto numa carga de madeira aceite é, do nosso ponto de vista, pouco ético, muito dúbio, e, muito claramente, uma medida economicista altamente vantajosa para quem a compra e fortemente penalizadora para quem a vende.

Pela análise à media trimestral dos descontos à rolaria de eucalipto fornecida, facilmente concluímos que a política de descontos à recepção da madeira é, regra geral, feita em função dos períodos de maior ou menor necessidade de matéria prima.

Por todos os factores apresentados, urge acabar, definitivamente, com os descontos da madeira à porta da fábrica. Deve, a Indústria, criar especificações justas e objectivas, e, de uma vez por todas, assumir os preços que praticam pela compra da madeira.

FACTOS MAIS RELEVANTES DE 2004

Numa conjuntura marcada pela fragmentação das propriedades florestais com práticas de gestão individualizada, a importância dos pequenos empresários e das micro e pequenas empresas florestais, habitualmente de cariz familiar, tem sido, ao longo dos 30 anos de existência da Unimadeiras, continuamente excepcional.

A sobrevivência das empresas com estas características, especialmente no que se refere a esta actividade em particular, baseava-se, muito frequentemente, apenas no volume da sua produtividade e na consequente garantia do escoamento do seu produto em tempo útil. No entanto, alterações conjunturais no sector forçaram o aparecimento de ambientes mais favoráveis ao investimento em novos equipamentos, novos métodos de trabalho e em formação profissional específica para os profissionais envolvidos.

Neste rol de novas necessidades, e face à escassez de recursos financeiros para contribuir com um melhor desempenho dos trabalhos, a Unimadeiras desenvolveu algumas acções especificamente orientadas que, directa e indirectamente, pretendem inovar na forma como, habitualmente, se desenvolvem métodos de formação, informação e sensibilização dos trabalhadores e empresários.

➔ Formação profissional, informação e acções de sensibilização

Assim, em 2004, uma vez mais, promovemos e apoiamos, junto dos Associados, a **visita à Forexpo, em França**, uma das maiores feiras florestais do mundo, realizada bienalmente e que conta com expositores de todos os quadrantes do sector florestal.

O contacto com novas realidades, equipamentos inovadores e novos métodos de trabalho acaba por tornar-se numa preciosa ajuda para a renovação dos processos e das mentalidades dos produtores e empresários florestais em Portugal que, de uma forma muito natural, começam a valorizar questões tão sensíveis como a segurança e higiene no trabalho, a formação continua dos trabalhadores e a sustentabilidade dos espaços florestais.

Foi, exactamente, pela necessidade, por um lado, de criar condições de incentivo e de atracção para o desenvolvimento de práticas silvícolas e de exploração mais seguras e sustentáveis e, por outro lado, alertar a população em geral para as questões florestais do nosso país que, uma vez mais, realizou-se a **Expoflorestal**, um evento concebido pela Unimadeiras e organizado pela associação Florestal do Baixo Vouga, A ANEFA e os Bombeiros Voluntários de Albergaria-a-Velha e que já se tornou uma referência no país.

A sua 3ª edição contou com a presença de 150 expositores e com a visita de 27.000 pessoas, entre as quais 7.000 crianças de escolas de todo o distrito de Aveiro.

A forte projecção de todo um conjunto de actividades ligadas ao sector florestal, desde a produção, a exploração e a investigação reflectir-se-á, espera-se a curto prazo, numa maior consciência social e uma maior visibilidade da importância vital dos trabalhos desenvolvidos pelos produtores e empresários florestais no país.

Por outro lado, este espaço de cariz fortemente profissional, servirá como uma ajuda aos profissionais do sector para melhor relacionarem-se com as últimas novidades, quer ao nível de equipamentos, quer ao nível de plantas, estudos, segurança no trabalho, formação profissional, etc.

Para além destas componentes lúdicas no processo de formação, informação e sensibilização dos Associados, apostamos, igualmente, em acções teóricas e práticas de **formação profissional**. Este ano, com o apoio da Associação Florestal do Baixo Vouga, reforçamos a questão da silvicultura de eucalipto, e, internamente, partimos para uma maior abrangência de temas e de pessoas, com a participação em acções sobre “Combate a Incêndios”, “Ferramentas informáticas” (nível I e II), “Segurança e Higiene no Trabalho”, “Estudo de Parametrização dos Critérios e Indicadores de Gestão Florestal Sustentável”, “Modelos de Gestão Florestal Sustentável aplicados à Floresta Mediterrânea” e “Gestão Financeira”. No total, em 2004 somamos 478 horas de formação.

Como complemento destas medidas, apostámos na realização de uma **Circular Informativa**, enviada trimestralmente a todos os Associados.

Esta pequena Circular pretende, numa linguagem acessível e através de mensagens curtas e de simples interpretação, abordar questões ligadas à legislação em vigor, promover as Boas Práticas Florestais, sensibilizar para questões do âmbito da Segurança e Higiene no Trabalho, divulgar novos clientes, alterações de preços e/ou condições, acções de formação, etc.

No fundo, trata-se de uma ferramenta criada, por um lado, para colmatar algumas das necessidades de informação mais frequentes dos Produtores e Empresários Florestais e, por outro lado, para melhorar e dinamizar os laços de comunicação com os Associados.

➔ **FSC – Certificação Florestal – Assinatura de Contrato com a Celbi**

Uma das medidas mais importantes empreendidas em 2004 foi, sem dúvida, a assinatura de um Contrato de colaboração com a Celbi para a implementação do **Fsc - Forest Stewardship Council**, tendo por objectivo a Certificação das propriedades florestais da Unimadeiras e as dos Associados que, sendo proprietários florestais, se mostrarem interessados em aderir e empenhar-se na continuidade do projecto.

O FSC é o resultado de uma iniciativa para a conservação ambiental e desenvolvimento sustentável das florestas mundiais, que envolve ambientalistas, pesquisadores, engenheiros florestais, empresários da indústria e comércio de produtos de origem florestal, trabalhadores, comunidades e instituições certificadoras. Actualmente, é o único sistema internacional de certificação a oferecer um mecanismo transparente de monitorização desde a floresta até ao consumidor final, uma característica fundamental para prevenir produtos florestais ilegais.

O selo de garantia FSC é, hoje, o mais reconhecido no mundo inteiro e constitui uma garantia da origem. Ele atesta que a madeira utilizada num produto é oriunda de uma floresta gerida de uma forma ecologicamente adequada, socialmente justa e economicamente viável, dentro da legislação em vigor.

Este projecto, proposto pela Celbi à Unimadeiras, além de trazer uma mais-valia à produção florestal dos Associados e da empresa é, à partida, um garante da colocação da madeira Certificada.

➔ **Formação de Entidade da Fileira Florestal**

Um outro acontecimento marcante do ano 2004, há muito desejado, foi a criação de condições para a constituição de uma **Entidade própria de Produtores e Empresários Florestais**, com o objectivo de concentrar forças para combater a continua baixa dos preços da madeira à porta da fábrica.

As organizações envolvidas, representativas dos produtores, comerciantes e empresários da fileira do eucalipto, entre outras, a Associação Florestal do Baixo Vouga, ANEFA, CAP, Confagri, Fenafloresta, Forestis, ACEF e FPPF, assentaram em formalizar uma estrutura representativa do conjunto dos agentes económicos ligados à fileira do eucalipto.

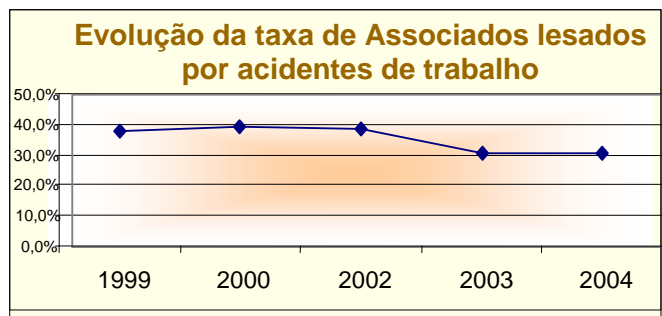
Esta estrutura, reuniu-se, pela última vez em Novembro de 2004, tendo analisado, entre outros aspectos, as perspectivas de evolução do mercado da madeira de eucalipto, nomeadamente no que respeita às consequências dos fogos de 2003 e 2004, do aumento dos preços do combustível nos custos das operações florestais, da alteração da estrutura accionista da Portucel/ Soporcel e da quase inexistência do relacionamento activo entre a Indústria, produtores florestais e fornecedores de madeira.

➔ **Acidentes de trabalho**

Na análise do ano feita através do Inquérito de Evolução do Mercado, verificamos uma estagnação na taxa de acidentes de trabalho das empresas florestais.

Após vários anos com valores a rondar os 40% de Empresários lesados por acidentes, verificámos em 2003 uma redução em cerca de 8%, comparativamente com o ano 2002 que, esperávamos ser o prelúdio de uma tendência geral para o decréscimo de ocorrências.

No entanto, em 2004, além de não termos atingido a diminuição esperada da linha de tendência, registamos, ainda, a morte de 2 trabalhadores causada por acidente na floresta.

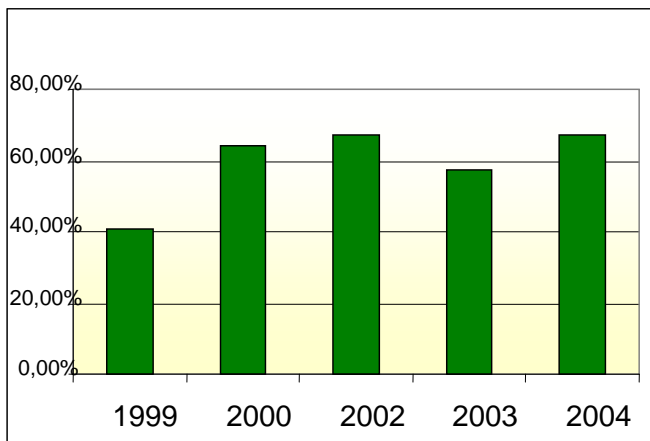


Continuámos, em 2004, e a exemplo dos anos anteriores, a apostar em medidas de formação e de sensibilização específicas para o sector florestal, com especial incidência para as profissões consideradas de maior risco, com o objectivo não só de inverter, substancialmente, o número de ocorrências como, também, de minimizar a gravidade dos acidentes na floresta.

➔ **Mycosphere**

Após uma tendência generalizada para o aumento de propriedades florestais afectadas pela Mycosphere, em 2003 registamos uma redução em cerca de 10%.

Percentagem de Associados com propriedades florestais afectadas pela Mycosphere



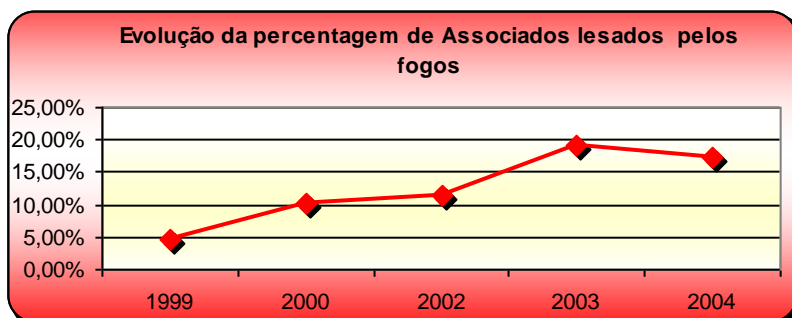
No entanto, a rápida propagação do fungo, que encontra na região litoral centro do país condições ideais para o seu desenvolvimento tem estimulado um aumento considerável da percentagem de Associados que reportam prejuízos, situando-se, actualmente, perto dos 70%.

➔ **Incêndios florestais**

O gradual aumento da percentagem de Associados que, ao longo dos últimos anos, tem prejuízo com os incêndios florestais é preocupante.

Após o forte aumento em 19,20% registado em 2003, de acordo com as resposta ao Inquérito anual de Evolução do Mercado, em 2004 verificamos uma pequena regressão da tendência.

No entanto, a esta regressão não correspondeu uma diminuição expressiva do volume de madeira afectada.



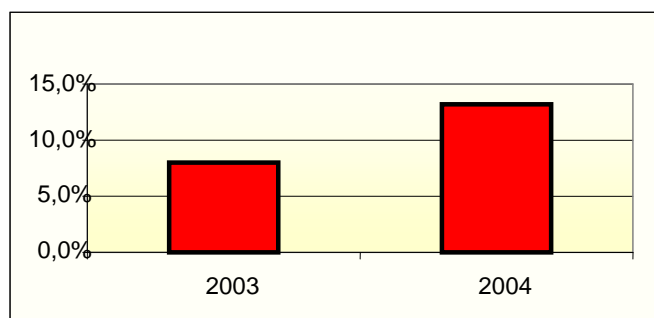
Depois dos grandes incêndios florestais de 2003, em 2004, e segundo dados oficiais provisórios que se reportam ao período de 1 de Janeiro a 10 de Outubro, registaram-se em Portugal 20.268 ocorrências, para um total de 24.663 hectares de povoamentos florestais afectados.

Apesar da redução verificada no total de área ardida em 2004, os nossos Associados reportaram-nos, neste ano, um aumento considerável do volume de madeira própria e comprada a terceiros que, depois de cortada, foi atingida pelos incêndios.

A contabilização dos prejuízos decorrentes de incêndios numa propriedade com madeira em pé é consideravelmente inferior aos prejuízos consequentes de incêndios em madeira cortada, já que, neste último caso, a perda total do produto é praticamente inevitável.

Nesta situação, e como mostra o gráfico ao lado, registamos um aumento de 66,25% empresários lesados.

Percentagem Associados com prejuízos na madeira cortada



A este acréscimo de ocorrências em madeira já cortada, não nos afigura qualquer explicação provável, já que em 2004, e comparativamente com o ano anterior, o escoamento da madeira foi efectuado consideravelmente mais rápido, pelo que apenas consideramos a hipótese de ter-se tratado de circunstâncias isoladas.

Ainda em relação a este assunto, convém referir que em 2003 não registamos qualquer ocorrência de incêndios nas propriedades da Unimadeiras

➔ 3º Passeio Off-Road

Neste ano comemorativo do 30º aniversário da Unimadeiras, levamos a cabo alguns pequenos eventos, sendo o almoço anual de confraternização, a efectuar no mês de Março de 2005, o ponto alto das comemorações.

Dentre alguns dos eventos levados a cabo, destacamos o 3º Passeio Off-Road, realizado no dia 16 de Outubro de 2004, e que contou com a presença de mais de cinco dezenas de pessoas, entre Associados e convidados.

Este passeio, como o nome indica, foi feito em carros de tracção 4x4, já que o percurso traçado compreendia visitas às propriedades da Unimadeiras em Évora e Abrantes.

PERSPECTIVAS PARA 2005

➔ Fornecimentos

O volume de fornecimentos em 2005 não terá uma variação muito significativa face ao registado em 2004.

No que respeita à rolaria de eucalipto, e atendendo à imposição da Indústria, perspectivamos que ocorrerá o desvio de alguma rolaria da fábrica da Soporcel para a Portucel de Setúbal.

Relativamente ao pinho, é de esperar uma queda algo significativa das entregas, já que os volumes até agora fornecidos eram provenientes do corte de propriedades afectadas pelos fogos em 2003 e o excedente, com uma perda significativa do seu peso, só será vendido quando oportuno.

Um outro aspecto em perspectiva é o volume de eucalipto a canalizar para exportação. Caso a Indústria não garanta o escoamento dos fornecimentos dos nossos Associados termos, como única opção, de continuar a estabelecer contratos com empresas de Celulose estrangeiras.

No entanto, gostaríamos de referir que esta deliberação só é tomada face e à existência de reclamações apresentadas pelos Associados, não só pelas dificuldades financeiras causadas por falta de escoamento do produto, mas, particularmente, pela aproximação do período de fogos.

➔ Preços da madeira de eucalipto à porta da fábrica

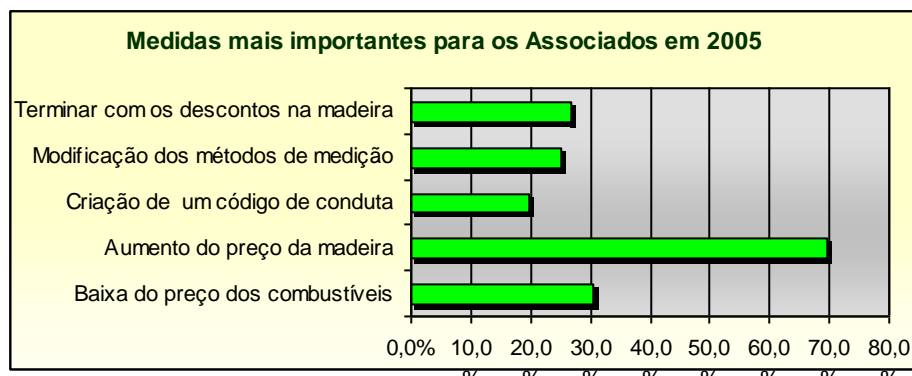
Uma das medidas mais esperadas e desejadas para o ano 2005, como podemos observar pelo gráfico seguinte, é, muito claramente, o aumento dos preços da madeira de eucalipto à porta da fábrica, estagnados desde Maio de 1996.

No entanto, face à conjuntura de mercado não perspectivamos, num futuro próximo, qualquer alteração dos preços base actualmente praticados para a madeira de eucalipto.

Aguardamos, sim, e conforme já referimos neste relatório, que a Indústria considere uma tabela de preços mais justa e que diferencie a qualidade da madeira que recebe.

Para 2005, cerca de 70% dos Associados ambicionam um aumento dos preços do eucalipto à porta da fábrica

Curiosamente, cerca de 20% dos Associados referem ser importante a criação de um código de conduta para a actividade, por forma a acautelar e diminuir os efeitos da concorrência desleal tão evidente nesta actividade.



➔ Formação profissional, informação e acções de sensibilização

Como tem vindo a ser habitual, a Unimadeiras promove, junto dos seus Associados, e numa perspectiva de informar e sensibilizar, a **visita à Elmia Wood**, na Suécia a maior feira florestal do mundo.

Em 2005, e já reunidas as condições para mais uma viagem, contamos com cerca de duas dezenas de participantes, entre Empresários e Produtores florestais.

Durante o ano 2005, as actividades de formação profissional estarão particularmente ligadas a todo um conjunto de necessidades levantadas com a implementação do FSC. A partir do 2º trimestre do ano estabeleceremos um conjunto de temáticas a serem desenvolvidas e calendarizaremos as acções que, no seu devido tempo, serão comunicadas aos Associados.

➔ Uniformização dos fornecimentos

Nos primeiros meses de 2003 a Indústria confrontou-nos com uma proposta de fornecimento de rolaria de eucalipto que previa um escalonamento das entregas, ao longo do ano, em quantidades mensais idênticas.

Com isto, muito genericamente, pretendia-se uma das seguintes hipóteses: Ou os empresários passavam a explorar madeira durante todo o ano, independentemente das condições climáticas e do estado dos terrenos, ou, então, só executavam cortes nos períodos mais favoráveis, fazendo stocks de madeira para o fornecimento às fábricas nos meses de Inverno.

As condicionantes à extracção da madeira estão perfeitamente definidas e não levantam qualquer protesto. Não raras vezes, aliado às condições climáticas adversas, verifica-se um agravamento considerável da gravidade dos acidentes de trabalho e um excepcional aumento de ocorrências dos “quase-acidentes”. Para além disto, o efeito das chuvas, numa grande parte dos terrenos é, frequentemente, a completa intransitabilidade de qualquer máquina florestal.

Por outro lado, a parca margem de lucro obtida com a venda da madeira à porta da fábrica não suporta, de forma alguma, o empate de capital na produção de stocks de rolaria, durante o Verão, para serem comercializados no Inverno.

Parece bem obvio que esta medida, claramente economicista e desprovida de qualquer sensibilidade para a actividade florestal, quer, muito simplesmente, transferir para os empresários florestais o aumento dos custos de manuseamento, o empate de capita, a risco de incêndio na madeira empilhada.

Para além destes factores, mais comumente salientados, existe, também, a questão do período ideal para o corte da madeira de eucalipto.

De facto, a não ser que se trate de um corte final, não temos conhecimento de proprietários (nem mesmo as próprias celuloses) que, em circunstâncias normais, não procedam a uma redução substancial dos cortes de madeira entre os meses de Setembro e Dezembro.

O propósito da aplicação desta nova política de recepção de madeira é, como já foi referido, a diminuição dos custos. No entanto, para 2005, esperamos que surjam sinais claros de um retrocesso da pretensão da Indústria na aplicação desta medida excessivamente lesiva aos proprietários e empresários florestais.

➔ Gestão Florestal

Após a implementação do Sistema de Gestão da Qualidade – ISO 9001:2000, em 2002, demos início a um levantamento mais exaustivo das existências e das necessidades das propriedades florestais. Paralelamente, o processo de gestão florestal impõe a monitorizações de uma série de dados considerados importantes na administração eficaz dos espaços, como é o caso da percentagem de floresta afectada por fogos, o período médio de corte, a percentagem de árvores afectadas por desfoliação, o número de actividades de acompanhamento e vigilância, medidas silvícolas de manutenção, acidentes de trabalho, investimentos, etc.

Dos cerca de 300 hectares de plantações da empresa, convertemos, em 2003, cerca de 20 hectares em pinhal.

Em 2005 e 2006, após o corte de madeiras próprias de eucalipto em cerca de 35 hectares de terreno, proceder-se-á à reforestação dos espaços com plantas de sobreiro. Assim, atingiremos uma redução de 18% da área de eucalipto.

➔ Contratos

No final de 2005 terminará o 1º contrato plurianual, estabelecido em 2003 com a Portucel/ Soporcel, para o fornecimento de rolaria de eucalipto.

Esta nova forma de contrato de fornecimento, permitiu o desenvolvimento do trabalho com uma garantia de colocação da madeira previamente acordada, aspecto indispensável para a estabilidade financeira dos empresários e para o normal desenvolvimento das actividades silvícolas dos proprietários florestais.

Aguardamos, para 2005, uma resposta positiva pela parte da Portucel/ Soporcel para a celebração de um novo contrato plurianual, embora fosse desejável um ajustamento mais coerente entre os volumes contratados e a nossa capacidade de fornecimento.

ANALISE ECONOMICO-FINANCEIRA

(valores em euros)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004
VENDAS	29.922.136	31.510.798	36.274.211	32.754.351	30.165.659	32.251.564
CRESCIMENTO DAS VENDAS	-8,1%	5,3%	15,1%	-9,7%	-7,9%	6,9%
SITUAÇÃO LÍQUIDA (CAPITAIS PRÓPRIOS)	1.161.242	1.240.291	1.334.813	1.961.017	2.021.681	2.115.275
RENTABILIDADE DOS CAPITAIS PRÓPRIOS	13,6%	11,3%	10,6%	8,9%	6,1%	7,6%
RENTABILIDADE DAS VENDAS	0,48%	0,42%	0,36%	0,36%	0,40%	0,48%
TAXA DE RENTABILIDADE INTERNA	0,55%	0,51%	0,50%	0,48%	0,48%	0,56%
MEIOS LIBERTOS LÍQUIDOS (CASH-FLOW)	163.757	160.291	180.113	159.245	146.173	181.270
ACTIVO CIRCULANTE (CURTO PRAZO)	2.640.557	2.986.081	4.788.105	4.126.639	4.328.841	4.697.499
PASSIVO DE CURTO PRAZO	2.036.865	2.697.422	4.048.920	1.731.002	2.772.865	3.249.961
FUNDO DE MANEIO LÍQUIDO	603.692	288.659	739.185	2.395.637	1.555.976	1.447.538
LIQUIDEZ GERAL	1,3	1,11	1,18	2,38	1,56	1,45
AUTONOMIA FINANCEIRA	36,1%	31,3%	20,9%	35,6%	35,3%	34,8%
SOLVABILIDADE	0,56	0,46	0,26	0,55	0,55	0,53
PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTOS	21 dias	24 dias	38 dias	36 dias	42 dias	42 dias
PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTOS	6 dias	5 dias	3 dias	6 dias	7 dias	6 dias
RESULTADOS OPERACIONAIS	264.193	236.875	292.854	274.656	281.009	308.810
RESULTADOS FINANCEIROS	-30.574	-26.874	-87.156	-91.585	-106.819	-106.909
RESULTADOS CORRENTES	233.619	210.001	205.698	183.071	174.190	201.901
IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO	91.936	76.350	88.050	66.227	59.125	59.192
RESULTADOS LÍQUIDOS	145.078	131.423	131.183	119.204	120.064	153.594

nota: A Rentabilidade dos Capitais Próprios, em cada exercício, foi calculada em função dos capitais próprios existentes no final do exercício anterior.

As vendas sofreram neste exercício um acréscimo de 2.085.905 euros (aproximadamente 418.186 contos), a que correspondeu um aumento percentual (e nominal) de 6,9% .

Este facto reputamo-lo bastante positivo, primeiro porque foi necessário enfrentar e superar toda uma série de dificuldades que se foram revelando ao longo do ano e, segundo, porque foi invertida uma tendência de descida que se arrastava há dois anos e ameaçava continuar, caso não resultasse a estratégia de enfrentamento encetada energeticamente pela Administração da Unimadeiras.

Queremos acreditar que, no mínimo, se tenha iniciado um novo ciclo de expansão das vendas, tal como aconteceu, pela última vez, nos anos de 2000 e 2001 em que o crescimento das vendas se situou, respectivamente, em 5,3% e 15,1% .

Este novo ciclo de expansão das vendas --- caso imperasse, a par da lógica de mercado, uma razão economicista alicerçada em variáveis microeconómicas que nunca deveriam ser desprezadas --- resultaria facilitado se pudesse beneficiar de uma legítima e correcta actualização dos preços das madeiras, pois é sobejamente sabido que os actuais preços não reflectem minimamente o agravamento dos custos inerentes verificado desde há bastantes anos, nem sequer gozaram de alguma melhoria por influência directa dos elevados lucros que as celuloses têm vindo a registar.

O crescimento das vendas verificado neste exercício determinou, em larga medida, a melhoria dos resultados gerados pela empresa, favorecendo o apuramento de indicadores económicos mais interessantes.

Quanto aos resultados gerados pela empresa, algumas conclusões merecem ser destacadas:

-- os **resultados operacionais** melhoraram 27.801 euros relativamente ao ano transacto e foram, na realidade, os maiores dos últimos 6 anos.

-- se considerarmos o rácio **resultados operacionais/vendas**, igualmente constatamos que os resultados operacionais registaram em 2004 o melhor desempenho dos últimos 6 anos.

-- os **meios libertos líquidos** (cash-flow) subiram 35.097 euros, atingindo, analogamente aos resultados operacionais, o montante mais elevado dos últimos 6 anos.

-- em termos percentuais, relativamente às vendas anuais (**taxa de rentabilidade interna**), também neste exercício de 2004 os meios libertos líquidos registaram o melhor desempenho dos últimos 6 anos.

-- os **resultados financeiros** mantiveram-se praticamente estáveis, mas, se os considerarmos face às vendas anuais, constatamos que o ano de 2004 registou uma ligeira melhoria.

-- os **resultados correntes** registaram, também, uma melhoria significativa, comportando-se como os melhores dos últimos 3 anos.

-- os **resultados líquidos** foram, efectivamente, os melhores dos últimos 6 anos e, se os considerarmos em associação com as vendas (**rentabilidade das vendas**), concluiremos que estes resultados registaram o melhor desempenho dos últimos 5 anos.

-- no entanto, não devemos esquecer a repercussão positiva nos resultados líquidos do abaixamento da taxa de IRC verificado no exercício de 2004 (5 pontos percentuais).

A rentabilidade da empresa, nas suas principais vertentes, resultou melhorada no exercício de 2004.

A **rentabilidade dos capitais próprios** registou uma melhoria significativa, ao evoluir de 6,1% para 7,6%; no entanto, convirá ter presente que as probabilidades de alcançar níveis anteriores, como os registados em 1999, 2000 e 2001, serão mínimas, por força da expressão já atingida pelo Capital Social da empresa.

Contudo, na actual conjuntura de mercado em que a Unimadeiras se integra, a marca alcançada neste exercício é francamente favorável e já seria óptimo se a mesma pudesse ser garantida por mais alguns anos.

A **rentabilidade das vendas** experimentou, igualmente, uma melhoria neste exercício e, como já foi referido anteriormente, representou o melhor resultado dos últimos 5 anos.

A **taxa de rentabilidade interna** melhorou, também, neste exercício, constituindo o melhor resultado dos últimos 6 anos.

No aspecto do equilíbrio financeiro de curto prazo, temos de admitir que, efectivamente, o mesmo piorou neste exercício, a avaliar pela evolução negativa que tiveram quer o **fundo de maneo líquido**, quer a **liquidez geral**.

No entanto, apraz-nos registar que essa evolução negativa não teve significado relevante relativamente ao ano transacto, não suscitando qualquer nível de preocupação.

E se é verdade que estes dois indicadores perdem nitidamente no confronto com os registos de 2002, também não é menos verdade que o ganham confortavelmente na relação com os exercícios de 1999, 2000 e 2001.

Ainda no aspecto do equilíbrio financeiro, mas agora na perspectiva de médio e longo prazo, os dois principais indicadores – **autonomia financeira** e **solvabilidade** – embora tenham descido ligeiramente neste último exercício, revelam-nos, sobretudo, a manutenção de uma estabilidade que já dura há praticamente 6 anos, com excepção do ano de 2001 em que, realmente, estes indicadores apresentaram descidas acentuadas.

Devemos, ainda, referir que o equilíbrio financeiro de curto prazo, a que estão associados os indicadores **fundo de maneo líquido** e **liquidez geral**, foi negativamente influenciado pelo agravamento do **passivo de curto prazo**, o qual passou de 2.772.865 euros em 2003 para 3.249.961 euros em 2004.

Esta realidade resultou da conjugação de duas situações: por um lado, a passagem de passivo de médio e longo prazo para passivo de curto prazo e, por outro, a criação de mais passivo de curto prazo decorrente de um maior endividamento por força de uma maior antecipação dos pagamentos aos fornecedores, paralelamente com o aumento do volume de compras e, portanto, maior volume de pagamentos.

Em 2004 manteve-se inalterável o **prazo médio de recebimentos** (42 dias, ou seja 6 semanas), mas já o **prazo médio de pagamentos**, esse, foi encurtado de 1 dia, situando-se agora nos 6 dias, resultando, portanto, que os pagamentos aos fornecedores foram antecipados de 36 dias, relativamente aos prazos de cobrança das vendas.

No período dos últimos 7 anos da Unimadeiras, nunca a antecipação de pagamentos foi tão longe (36 dias) como aconteceu neste último ano de 2004 e isso ajuda, naturalmente, a explicar o ligeiro agravamento ocorrido no equilíbrio financeiro de curto prazo.

As variações mais significativas neste exercício, ao nível dos custos --- para além da subida inevitável do **custo das mercadorias vendidas**, consequência lógica do aumento das vendas --- resumem-se nas seguintes:

- **Fornecimentos e serviços externos**: baixaram 14.611 euros, ou seja 13%;
- **Amortizações do exercício**: baixaram 2.427 euros, ou seja 9%
- **Provisões do exercício**: subiram 3.993 euros

Na área dos proveitos não se verificaram variações dignas de realce, para além da que ocorreu nas **vendas de mercadorias**.

Em jeito de síntese diremos que, no duplo aspecto económico-financeiro, a Unimadeiras viveu neste exercício duas situações distintas, mas não perfeitamente antagónicas como sucedera no ano de 2002:

- do ponto de vista económico, a situação melhorou:
 - as **vendas** subiram
 - os **resultados líquidos** subiram
 - os **meios libertos líquidos** subiram
 - a **rentabilidade dos capitais próprios** subiu
 - a **rentabilidade das vendas** subiu
 - a **taxa de rentabilidade interna** subiu
- do ponto de vista financeiro, a situação piorou (ligeiramente):
 - o **passivo de curto prazo** subiu
 - o **fundo de maneo líquido** baixou (ligeiramente)
 - a **liquidez geral** baixou (ligeiramente)
 - a **autonomia financeira** baixou (ligeiramente)
 - a **solvabilidade** baixou (ligeiramente)

Numa perspectiva global e tendo em consideração justificações atrás explanadas, não podemos deixar de concluir que o balanço geral do exercício de 2004 foi inquestionavelmente positivo.

PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS

Face ao imperativo de reforçar os capitais próprios para que, desta forma, a empresa possa criar auto-financiamento e, conseqüentemente, reduzir a sua dependência do financiamento alheio e, também, tendo presente a necessidade de remunerar o capital investido pelos accionistas, a Unimadeiras entende propor para os resultados líquidos de 2003 a seguinte aplicação:

- **Dividendos** a distribuir (cativos de impostos):.....60.000,00 euros
- Reforço da **Reserva Legal**:.....8.000,00 euros
- Reforço das **Reservas Livres**:.....85.594,45 euros

A Administração da Unimadeiras decidiu, também, propor à Assembleia Geral que delibere no sentido de os Dividendos serem colocados disponíveis, isto é, a pagamento, a partir do próximo dia 1 de Outubro de 2005.

Notas finais:

- Declaramos que não existe qualquer dívida em mora ao Estado e Outros Entes Públicos, nomeadamente à Segurança Social.
- Não foram concedidas quaisquer autorizações para negócios entre a Sociedade e os seus Administradores, nos termos do artigo 397º do Código das Sociedades Comerciais.