



# **RELATÓRIO DE GESTÃO EXERCÍCIO DE 2006**

Email: [unimadeiras@unimadeiras.mail.pt](mailto:unimadeiras@unimadeiras.mail.pt)

**Albergaria-a-Velha telf: 234 521864 fax: 234 523665**  
**Figueira da Foz telf: 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**

## **1) Introdução**

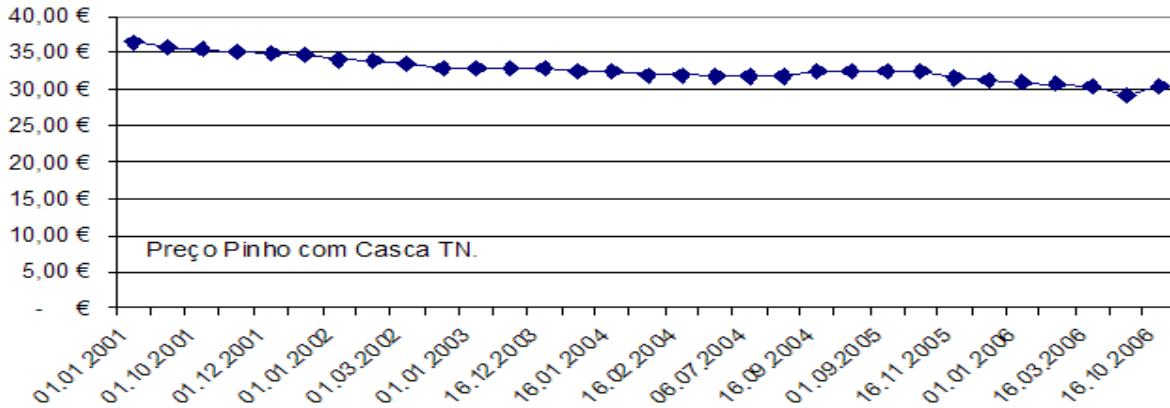
---

O ano 2006 fica marcado pela descida do preço da madeira de pinho e de eucalipto à porta da fábrica.

Após dez anos de estagnação do preço da madeira de eucalipto à porta da fábrica, e apesar da cotação internacional da pasta e papel ter subido mais de 10%, em Fevereiro fomos surpreendidos com uma redução superior a 6%, na madeira sem casca, e superior a 7%, na madeira com casca, (madeira de eucalipto não Certificada) mantendo-se, no entanto, o preço da madeira Certificada.

No gráfico seguinte demonstra-se a evolução do preço da madeira de eucalipto, sem casca, desde 1990 até 2006:

Relativamente à madeira de pinho, no gráfico seguinte apresentamos a evolução do preço, desde o dia 1 de Janeiro de 2001 até ao dia 16 de Outubro de 2006, onde é possível verificar uma queda sucessiva, desde o ano 2001:



Contrariamente a todas as expectativas, não foi salvaguardada a necessidade de valorizar o esforço do investimento dos proprietários na implementação de Sistemas de Gestão Florestal.

Não prever uma subida do preço da madeira de eucalipto, certificado, à porta da fábrica é, no actual contexto de mercado, uma deliberação dissuasora para todos os produtores florestais e mais um motivo para o incremento de áreas desertificadas em Portugal.

Numa conjuntura profundamente marcada pelo desvio dos fornecimentos para a indústria Espanhola, os factores de motivação dos produtores florestais para a venda da madeira de eucalipto à indústria nacional reduziram-se significativamente com esta baixa do preço.

De facto, com uma rede de agentes intermediários largamente implementada e consolidada no nosso país e com uma oferta de compra mais aliciante em relação à indústria Portuguesa, assistimos a um acréscimo excepcional dos fornecimentos e uma fidelização, cada dia maior, de fornecedores e produtores florestais à indústria Espanhola.

Não obstante todas as contrariedades que, há vários anos, têm impedido o desenvolvimento de uma actividade razoavelmente remunerada, apraz-nos referir que continuamos a registar um aumento do nosso Universo de Associados, em particular de produtores florestais.

No quadro abaixo podemos analisar a evolução do número de Associados, desde a fundação da Unimadeiras:

Não alheio a este facto foi, sem dúvida, a constituição de um grupo de produtores, com o objectivo de Certificação em grupo da gestão florestal pelo FSC, cujas regras estabelecem, como condição de adesão, serem Associados da Unimadeiras.

De facto, um outro aspecto que marcou, positivamente, o ano 2006, foi o processo de adaptação e implementação dos *Princípios e Critérios do FSC no Grupo de Gestão Florestal da Unimadeiras*.

No final do ano, os procedimentos necessários encontravam-se perfeitamente consolidados e o sistema apto a ser Auditado.

Um outro aspecto positivo assinalado em 2006, com especial interesse para os produtores florestais, foi, sem dúvida, a notícia do aumento, num curto prazo, da capacidade produtiva de várias indústrias de pasta e papel em Portugal.

Este manifesto indício de confiança no sector reflectir-se-á, a seu tempo, a montante desta Industria, mais especificamente no que se refere ao incremento da procura de madeira nacional.

Acreditamos que, com esta evolução, surjam acções positivas, conducentes à recuperação da confiança que, há muito, os produtores florestais têm vindo a perder.

## **2) Evolução das vendas**

---

A perspectiva de negócios da Unimadeiras para 2006 era, face à conjuntura de mercado, algo desoladora.

E, a corroborar as nossas expectativas mais pessimistas, registamos uma diminuição inquietante do volume de fornecimentos, motivada, muito genericamente, pelos seguintes factores:

- ♦ baixa do preço da madeira de eucalipto e pinho em Portugal,
- ♦ influência negativa dos incêndios de 2003 e 2005,
- ♦ desvio dos fornecimentos de madeira de eucalipto para a Industria Espanhola.

Por um lado, a inabilidade da industria nacional em organizar a compra da madeira proveniente de incêndio, em tempo útil, provocou uma debanda generalizada dos fornecimentos desta madeira para as industrias Espanholas.

Por outro lado, a baixa do preço da madeira de eucalipto à porta da fábrica, o encerramento de parques de recepção estratégicos, a continuidade de uma politica de descontos à madeira considerada pouco clara pelos fornecedores, o descrédito do processo de medição ao metro cúbico, e, por fim, a notícia da importação de madeira da América do Sul, vieram, naturalmente, consolidar e aligeirar os desvios dos fornecimentos para a indústria Espanhola.

Nesta conjuntura, avaliamos uma quebra de 11,6% das vendas.

Como é do conhecimento geral, a Unimadeiras determina, como prioridade, a observância dos compromissos de fornecimento assumidos com a industria nacional. No entanto, esta opção de trabalho tem vindo a enfraquecer os resultados económicos e financeiros da empresa e, conseqüentemente, dos seus Associados.

Numa avaliação geral do ano, e no que respeita à venda de madeira de eucalipto sem casca entregue na industria Portuguesa, apuramos uma perda superior a 130.000,00 euros.

Relativamente ao conjunto de Associados da Unimadeiras que forneceram em exclusivo para a indústria nacional, avalia-se que, entre o dia 2 de Janeiro e 30 de Novembro, tenham perdido mais de 250.000.00 euros.

Estes valores, que referem-se à diferença de preços e ao valor da bonificação atribuída pela industria Espanhola, seriam, naturalmente, agravados se, no seu cálculo, tivéssemos tido em conta o diferencial a aplicar à densidade da madeira, uma vez que, em Portugal, tem sido mais um factor a somar à parca rentabilidade na venda da madeira à porta da fábrica.

### 3) Fornecimentos

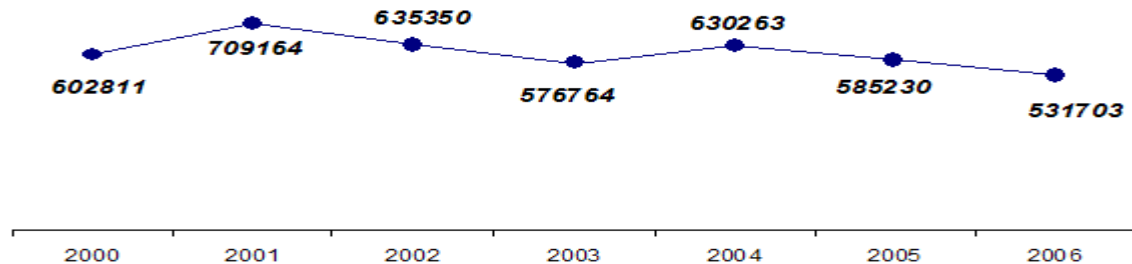
---

#### 3.1) Rolaria de eucalipto

(valores convertidos para metros cúbicos de eucalipto sem casca)

O ano pautou-se pela baixa dos fornecimentos de madeira, fortemente reflectida nos objectivos da empresa para o ano.

No gráfico seguinte podemos conferir uma queda gradual desde o ano 2004:

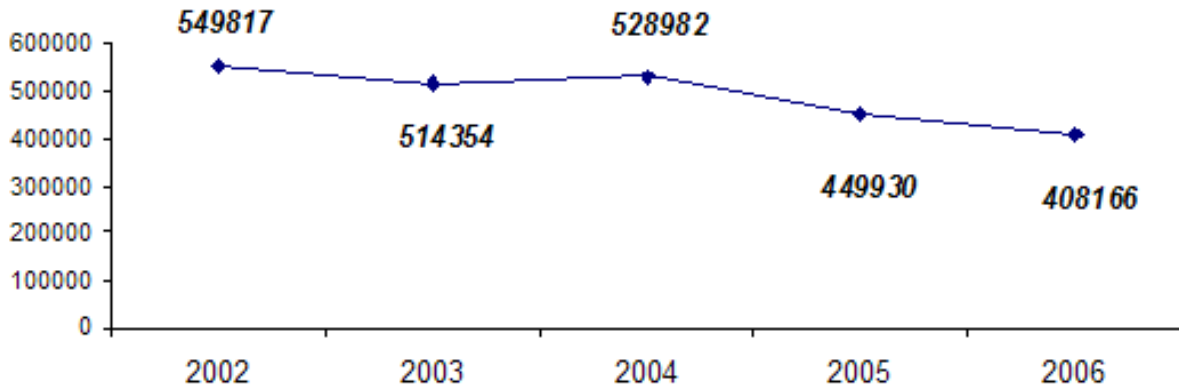


Apesar da capacidade de fornecimento, amplamente conhecida por todos, a baixa do preço da madeira estimulou a exportação e estancou o investimento florestal. Com isto, a Unimadeiras registou uma queda geral nos fornecimentos em 9,1%, comparativamente com o ano de 2005.

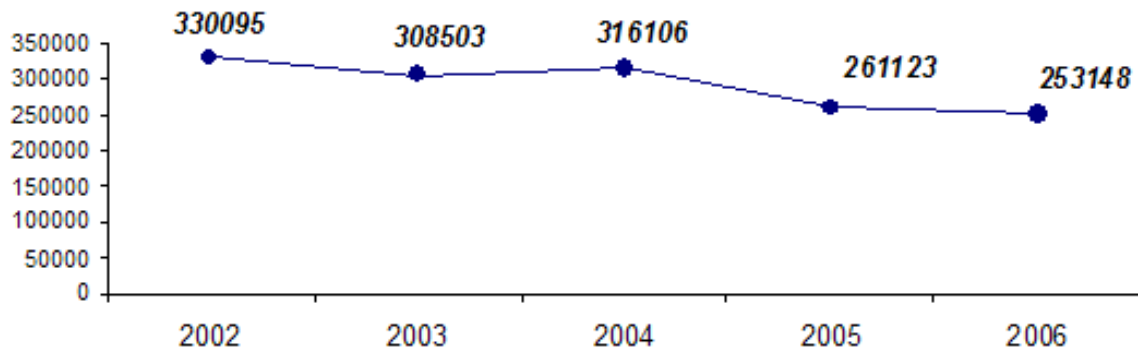
#### 3.1.1) Grupo Portucel Soporcel

Apresentamos, de seguida, gráficos elucidativos da evolução dos nossos fornecimentos de madeira de eucalipto, desde o ano 2002, nas fábricas do Grupo Portucel Soporcel e nos Parques Exteriores de Recepção de Madeira.

No gráfico abaixo, apresentamos a evolução do volume fornecido ao conjunto das fábricas do Grupo:

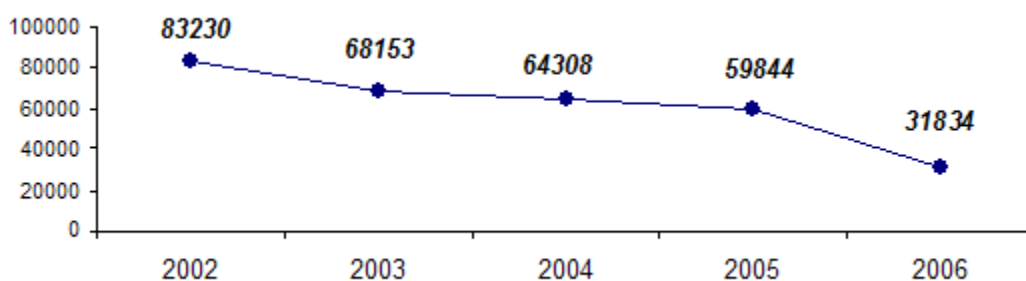


No **Centro Fabril de Cacia**, que apresentou uma pequena queda em 2006, tem sido esta a evolução dos nossos fornecimentos:



Relativamente ao **Centro Fabril de Setúbal**, é de salientar que o plano de fornecimentos não foi cumprido, devido, essencialmente, aos seguintes factores:

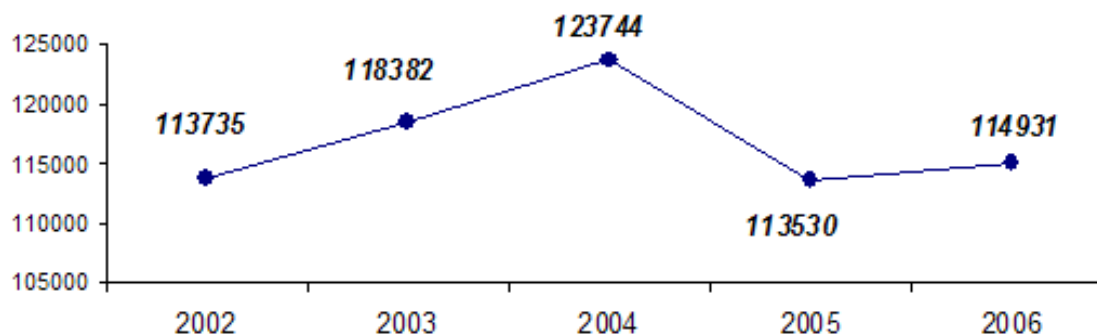
- ♦ Desvio dos fornecedores para exportação,
- ♦ Desagrado generalizado das condições na recepção da madeira à porta desta fábrica, em particular,
- ♦ Desvio da madeira de eucalipto, proveniente de incêndio, para outras fábricas.



Neste âmbito, é conveniente sublinhar que esta fábrica foi, comparativamente com as restantes fábricas, a mais prejudicada, essencialmente pelas seguintes circunstâncias :

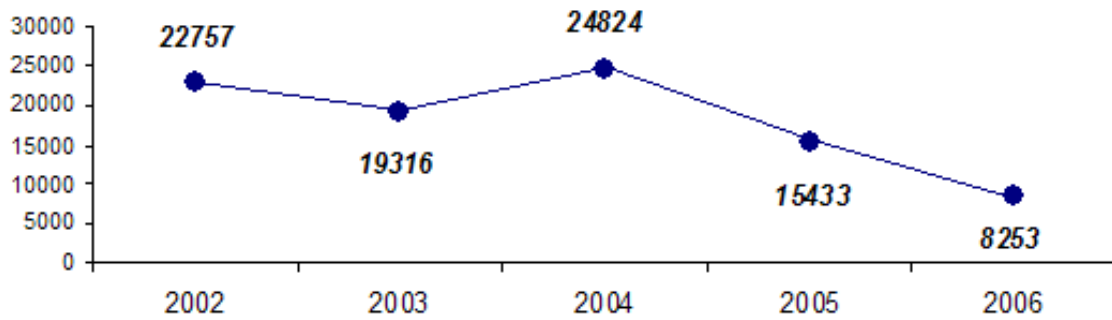
- ♦ o seu enquadramento no mapa florestal de Portugal,
- ♦ a quantidade de madeira queimada nas áreas circundantes,
- ♦ carência de oferta de madeira em pé na região.

No Centro Fabril da **Soporcel** podemos apurar uma pequena subida nas entregas, embora sem grande expressão:



No que respeita aos fornecimentos para os **parques exteriores**, é visível a queda gradual após o ano 2004, justificada quer pela baixa dos preços da madeira, quer pelo encerramento, temporário, da recepção.

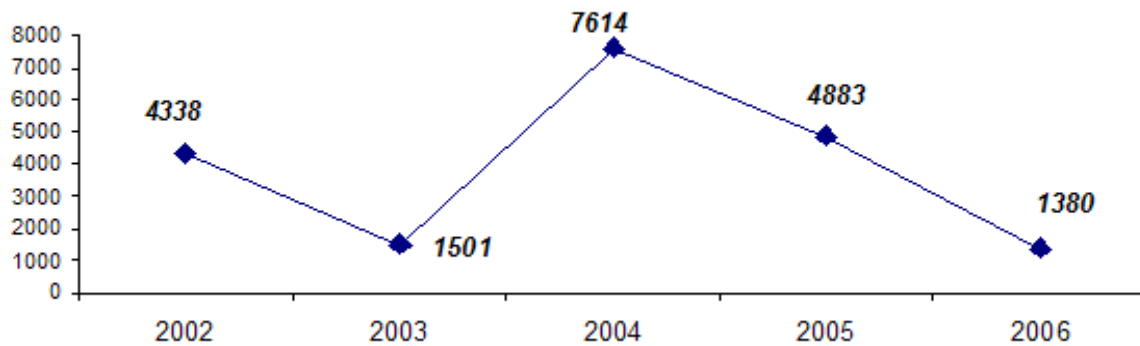




**2) Outras fábricas Clientes**

**1) Portucel Viana**

Todos os planos de fornecimento foram integralmente cumpridos, à exceção do planeado para a Portucel Viana.

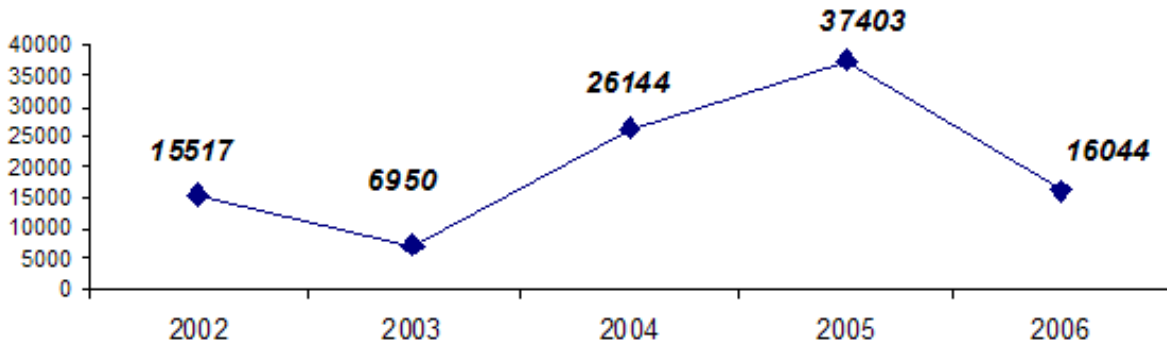


Neste caso, a baixa do preço da madeira e o encerramento da recepção originou uma queda para volumes idênticos aos de 2003.

**3.1.2.2) Industrias de Aglomerado e MDF**

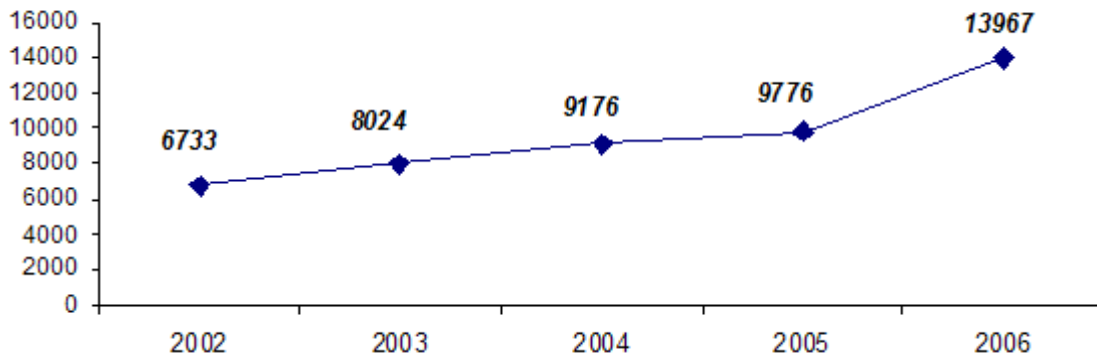
No caso do conjunto das indústrias de Aglomerado e MDF, tradicionalmente adquirentes de rolaria de eucalipto, em 2006 optaram por contribuir para o escoamento do stock excedentário de rolaria de pinho proveniente de incêndio.

Desta forma, a maior abertura à rolaria de pinho produziu uma diminuição nos fornecimentos de eucalipto em 57,1%.



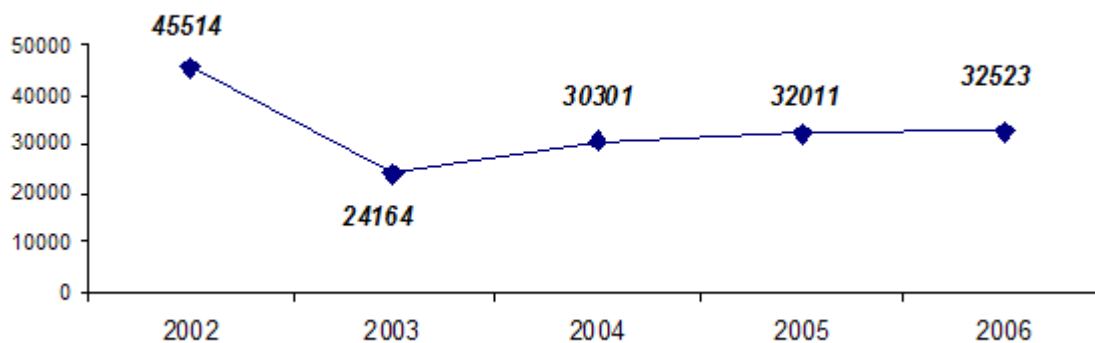
### 3.1.2.3) Grupo Altri

Relativamente às fábricas do Grupo Altri, refira-se o incremento relevante das entregas na **Caima**.



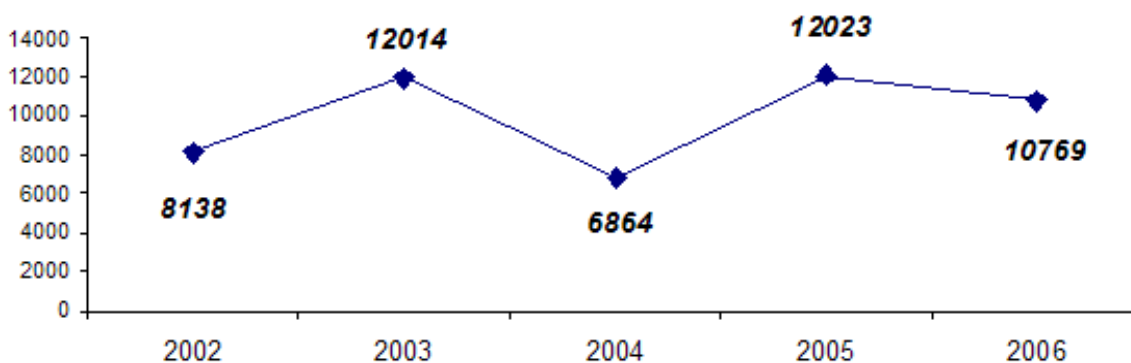
Este aumento justifica-se, essencialmente, pelo facto de não ter-se registado qualquer contingência às nossas entregas e de ter sido permitido o fornecimento de eucalipto para além do volume acordado para o período.

O ano pautou-se pela regularidade dos fornecimentos na **Celbi**.



Na fábrica **Celtejo**, registaram-se períodos de encerramento da recepção e de contingência dos fornecimentos de eucalipto.

Em resultado, apuramos uma queda de 10,43%, relativamente ao ano anterior.



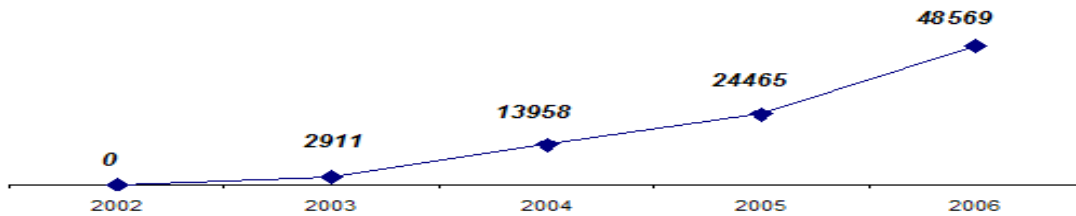
### 3) Exportação e Outros Contratos

Ao longo dos últimos anos, têm sido inúmeros os Associados que impõem, à Administração, o estabelecimento de contratos ou planos de fornecimento de madeira de eucalipto com a indústria estrangeira, em especial a Espanhola.

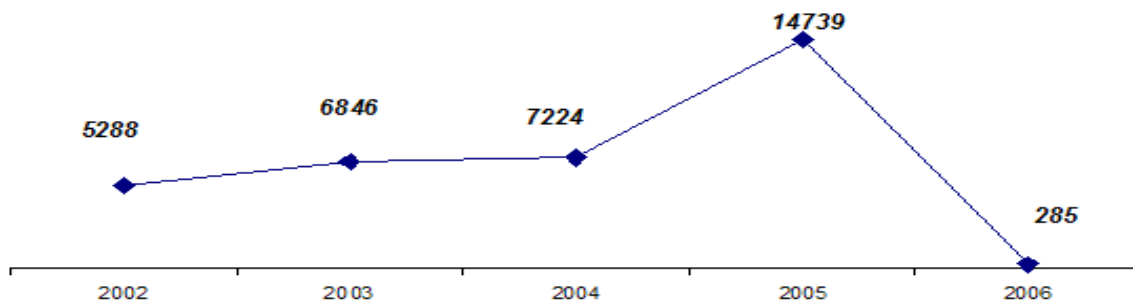
Neste contexto, temos vindo a aumentar a nossa plataforma de entendimento com diversas fábricas em Espanha.

A dificuldade de colocação da madeira de eucalipto proveniente de incêndio na industria nacional provocou, assim, uma vaga de desvios para a industria Espanhola:

Conforme podemos verificar no gráfico seguinte, em 2006 apuramos uma subida de 98,53%.



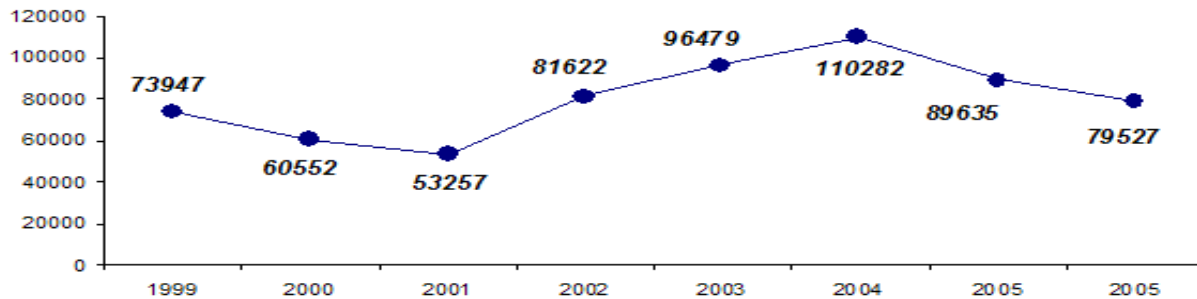
Dadas as circunstâncias de mercado, em 2006 não foi necessário fornecer madeira para a indústria nacional através de contratos de outros fornecedores.



Assim, neste item, em 2006 apuramos um valor quase irrisório de fornecimentos, conforme se verifica no gráfico anterior.

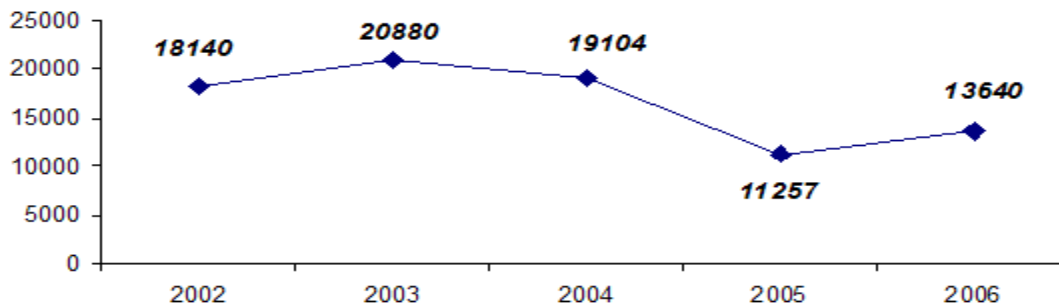
## 2) Rolaria de Pinho (Valores à Tonelada)

Durante o ano foi recorrente, em todas as fábricas Clientes de madeira de pinho, o encerramento ocasional e a contingência à recepção de madeira de pinho. Apesar do excesso de oferta desta madeira, proveniente, essencialmente, de áreas percorridas por incêndio, apuramos uma queda global dos fornecimentos em 11,28%, conforme podemos verificar no gráfico seguinte:



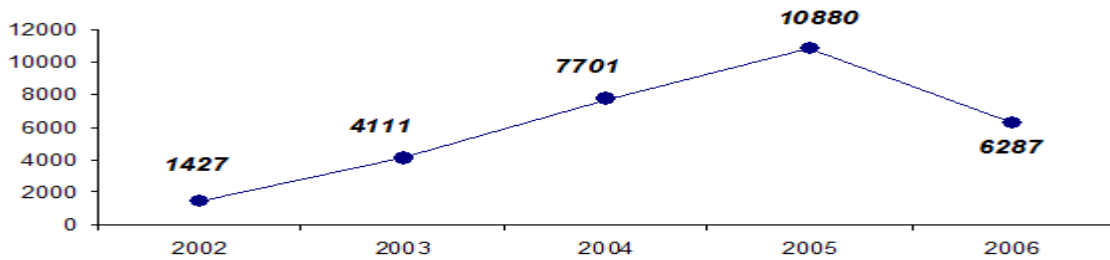
### 3.2.1) LusoFinsa

A LusoFinsa, por tratar-se da única fábrica onde a contingência aos fornecimentos não foi tão reiterada, pautou-se por uma ligeira recuperação, face ao ano anterior:



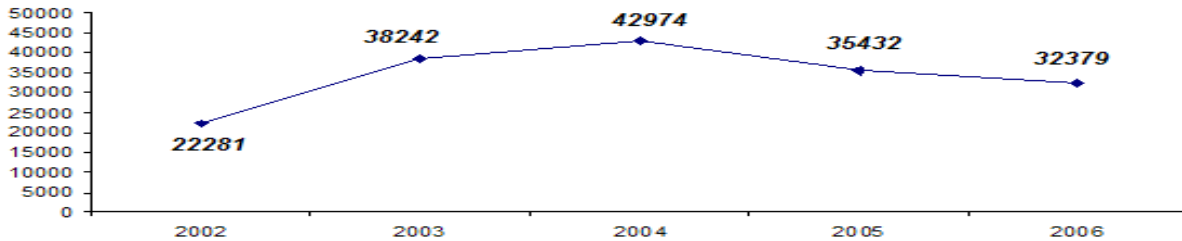
### 3.2.2) Jomar

È de salientar uma queda expressiva na Jomar, superior a 42,22%:



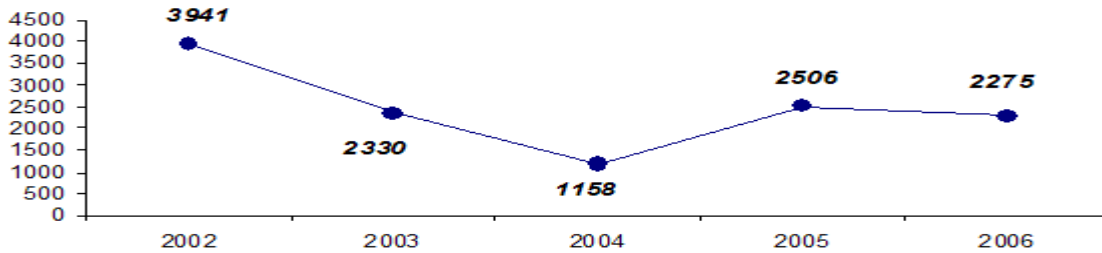
### 3.2.3) Sonae

Nos parques do Grupo Sonae, também se registou uma queda significativa. O fecho temporário de diversos parques de recepção e a contingência dos fornecimentos provocou uma descida de 8,61%:



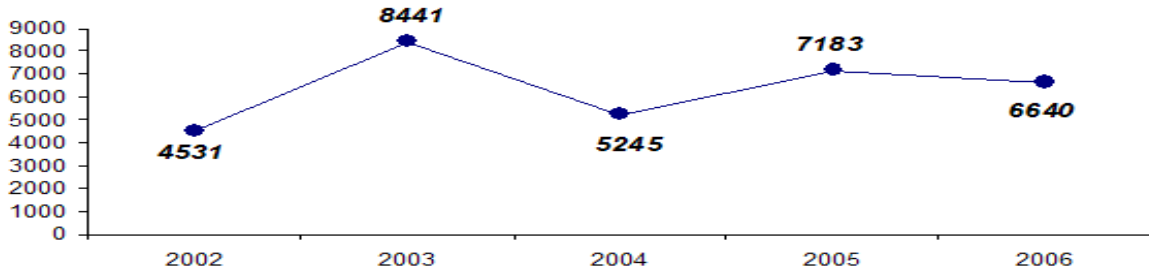
### 3.2.4) Carmo

Após um período de queda abrupta dos nossos fornecimentos, iniciado em 2002, o ano 2006 pautou-se pela estabilidade dos fornecimentos para a Carmo:



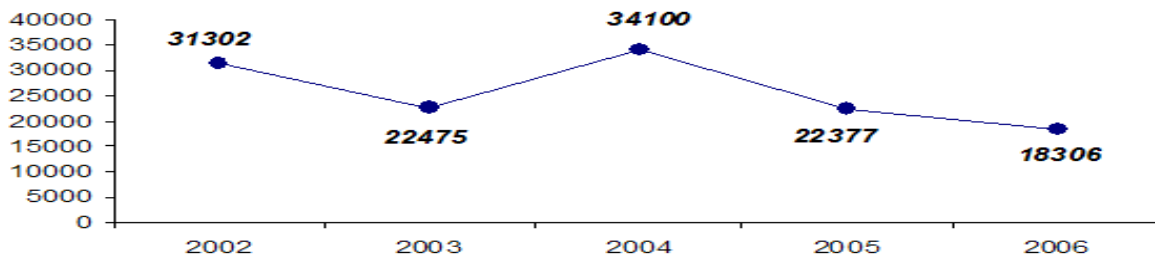
### 3.2.5) Celtejo

O estabelecimento de um contingente de fornecimentos e o encerramento da recepção originou diminuição dos fornecimentos, após uma recuperação expressiva no ano anterior:



### 3.2.6) Portucel Viana

Em 2006, a Portucel Viana marcou-se por ser a fábrica que mais contingência impôs aos nossos fornecimentos. O resultado regista-se no gráfico seguinte:



## 3 ) Outras rolarias (valores à tonelada)

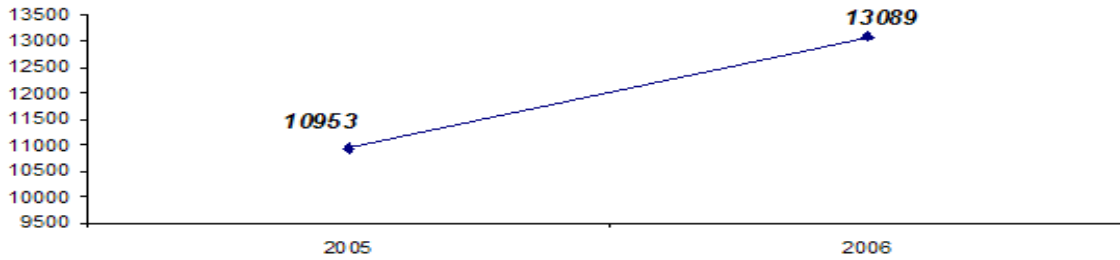
### 3.3.1) Biomassa

Um mercado emergente em Portugal, face às novas exigências estruturais e legislativas, é o da Biomassa florestal.

Em 2005, apenas efectuamos entregas desta madeira no C.F. da Portucel em Cacia.

Em 2006, com a gradual consistência do negócio em Portugal, os nossos fornecimentos estenderam-se às Fábricas da Portucel, em Cacia, Soporcel, Portucel Viana e Celtejo.

De seguida, apresentamos o quadro comparativo do volume total de fornecimentos:



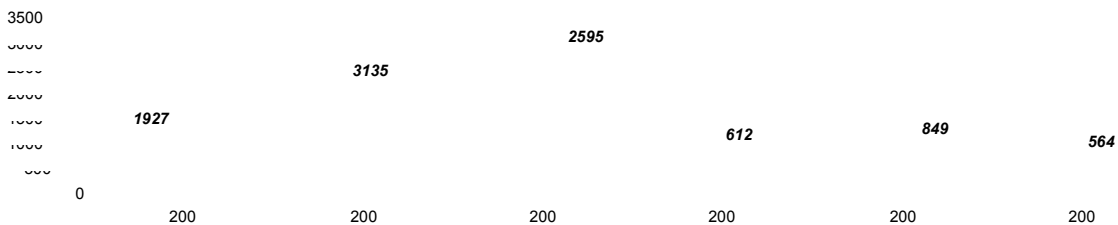
Considerando as necessidades do mercado florestal, prevemos um aumento gradual da transacção deste produto nos próximos anos.

## 2) Rolarias grossas

### 3.3.2.1) Rolaria de Pinho para Serração

A partir do ano 2002 registamos uma redução progressiva das entregas desta madeira, à excepção de um pequeno aumento em 2005.

Conforme podemos verificar no quadro abaixo, em 2006 apenas atingimos 5648 unidades de rolaria de pinho transaccionada, ou seja, uma queda de 33,5% em relação ao ano anterior.

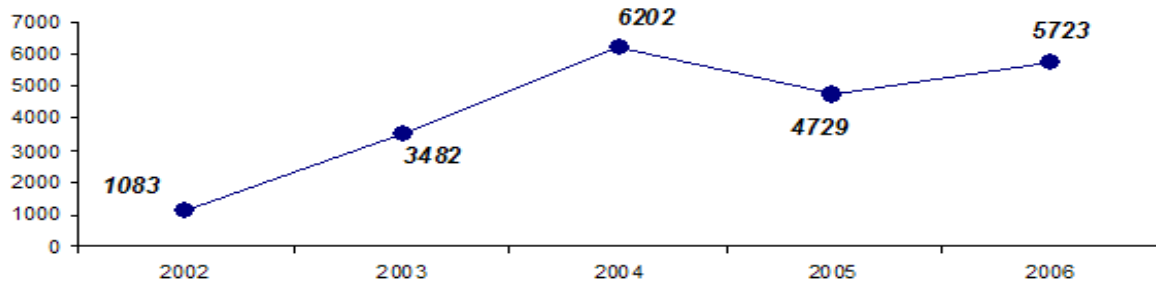


### 3.3.2.2) Rolaria de Eucalipto grosso

Há excepção de uma queda em 2005, nos últimos cinco anos temos vindo a registar um aumento gradual do volume de eucalipto grosso transaccionado.



Nesta linha, em 2006 voltamos a registar um aumento nos fornecimentos desta madeira, em 21,02%.



---

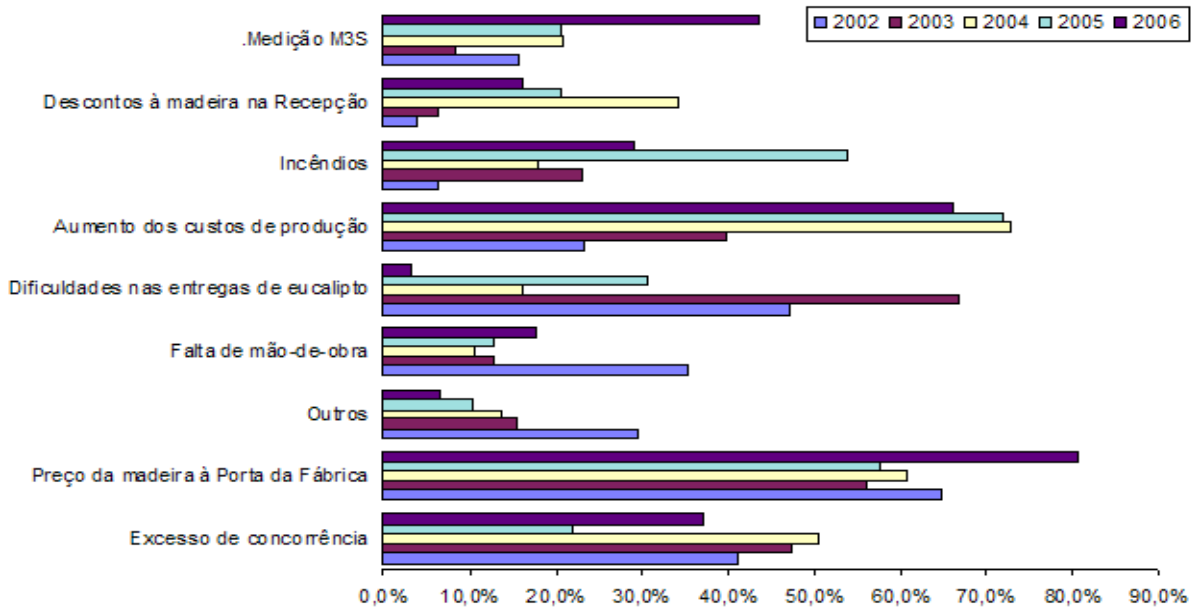
#### 4) Barómetro

---

No final do ano, como habitualmente, realizámos mais um **“Inquérito de Evolução de Mercado”**.

Este estudo de mercado, efectuado através do contacto directo ou telefónico junto de uma amostra previamente estabelecida, é realizado com o objectivo de fazer o levantamento da satisfação dos nossos Associados, face ao nosso desempenho, inquirir as dificuldades sentidas, perspectivar oscilações dos fornecimentos, inventariar as existências de madeira em pé, entre outros.

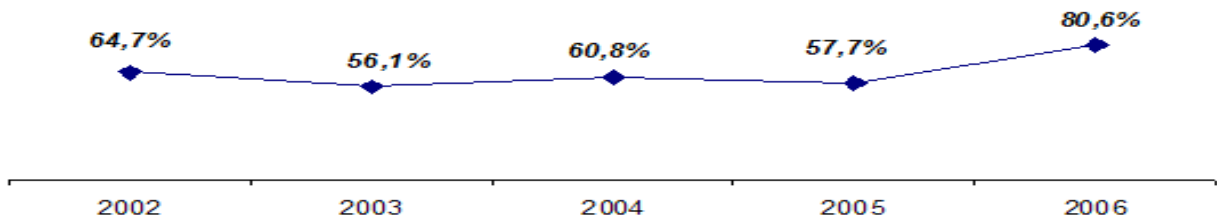
No gráfico comparativo abaixo, pretendemos evidenciar e estabelecer comparações evolutivas dos factores que, em 2006, provocaram desestabilização de mercado e influenciaram negativamente o desenvolvimento da actividade dos produtores e empresários florestais em Portugal.



Estudo realizado em Dezembro de 2006, 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.

### 1 ) Preço da madeira de eucalipto à porta da fábrica

Como ressalta da análise ao gráfico anterior, a questão do preço da venda da madeira à porta da fábrica destaca-se das restantes, tendo sido referido como factor negativo da actividade por 80,6% dos Associados, ou seja, um aumento de 39,69%, relativamente ao ano anterior, conforme atesta o gráfico seguinte.



Este incremento foi a consequência directa da concomitância de três factores fundamentais:

- ♦ baixa do preço da madeira de eucalipto à porta da fábrica, após dez anos estagnado,
- ♦ aumento dos custos de produção, em especial o gasóleo e a mão-de-obra,
- ♦ melhoria das condições e dos preços de venda da madeira de eucalipto à indústria Espanhola.

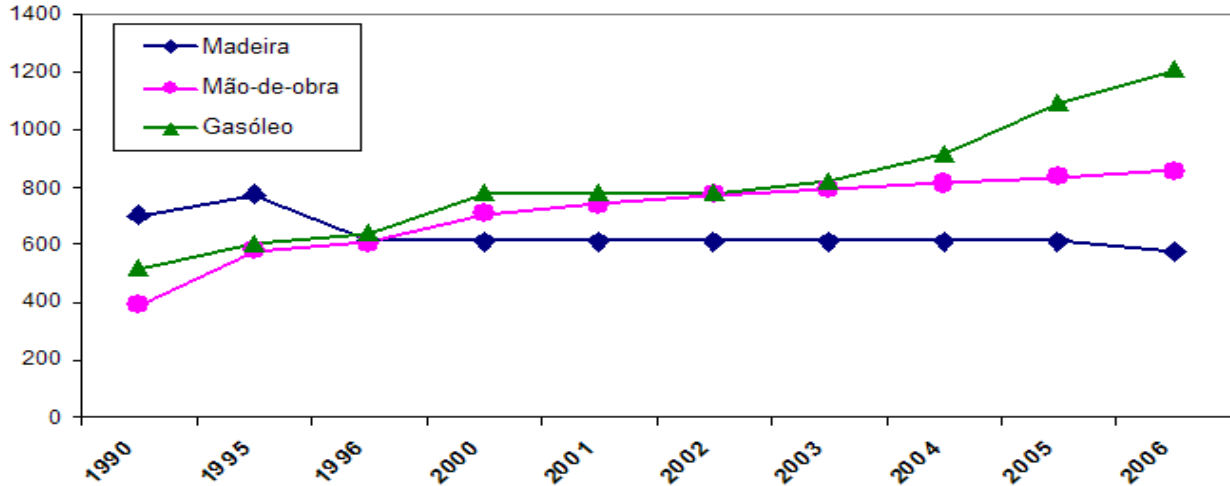
## 2 ) Aumento dos custos de produção

À questão da estagnação do preço da venda madeira de eucalipto à porta da fábrica durante 10 anos, aliada à baixa registada em 2006, não pode dissociar-se o facto dos custos de produção registarem consecutivos agravamentos.

### Índice comparativo da evolução dos preços (ano-base: 1980)

Ano	Eucalipto	Mão-de-obra	Gasóleo
1990	700.68	388.89	518.63
1995	775.51	577.78	601.67
1996	612.24	606.67	641.98
2000	612.24	708.89	783.04
2001	612.24	744.44	783.33
2002	612.24	775.22	780.62
2003	612.24	794.36	820.88
2004	612.24	814.40	915.69
2005	612.24	834.68	1 091.93
<b>2006</b>	<b>573.47</b>	<b>859.62</b>	<b>1.211,71</b>

No quadro anterior, comparamos a evolução do preço do eucalipto, da mão-de-obra florestal e do gasóleo, tendo por referência o ano 1980; de seguida apresentamos uma representação gráfica da evolução dos valores anteriormente referidos.

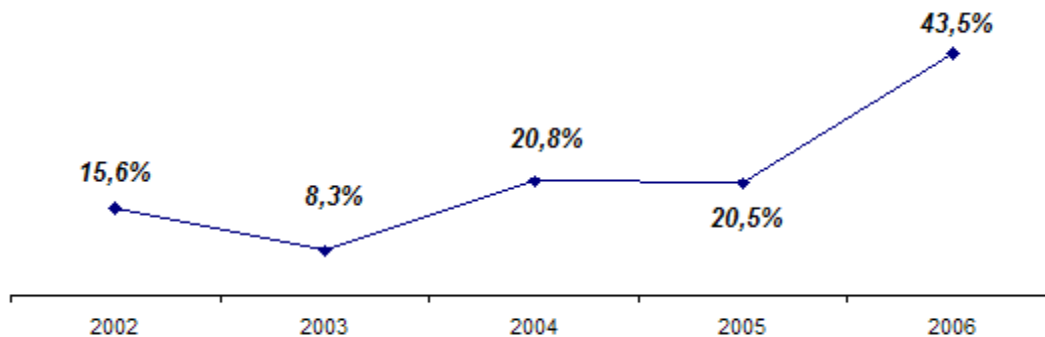


### 3 ) Método de medição da madeira de eucalipto à porta da fábrica (M3)

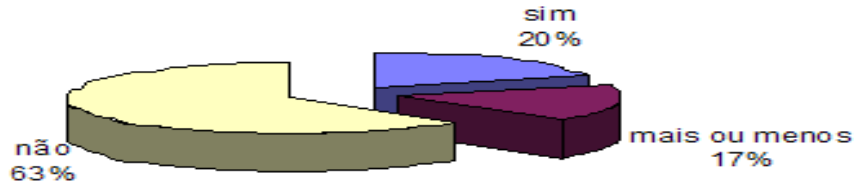
Nos últimos 5 anos, o índice de respostas que apontavam o método de medição da madeira à porta da fábrica através do metro cúbico, enquanto medida lesiva, vinha a sofrer uma diminuição progressiva.

No entanto, em 2006, mais de 43% dos Associados reclamaram do resultado deste tipo de medição da madeira, ou seja, um aumento de 112,2% em relação ao ano anterior.

No gráfico seguinte evidenciamos a evolução das respostas dos Associados que referiam o método de medição da madeira de eucalipto, à porta da fábrica:



Relativamente à adaptação dos Associados ao método de medição, apenas 20% consideram-se adaptados, enquanto 63% não se consideram adaptados:



Neste âmbito, uma questão que convém referir é o facto de, frequentemente (e ao exemplo do que aconteceu ao longo de 2006) os equipamentos de recepção da madeira através do m<sup>3</sup> encontrarem-se fora de serviço, por avarias técnicas, em particular no Centro Fabril de Cacia.

Nestas ocasiões, a Administração da Unimadeiras recebe, de facto, sucessivas queixas e reclamações dos seus Associados.

Não obstante, torna-se difícil, em análise global, estabelecer uma analogia congruente entre este aumento e as reclamações registadas e subsequentes do resultado da medição da madeira através do metro cúbico.

No entanto, é evidente a existência de factores, que nos são alheios, indutores a este resultado extraordinário.

Curiosamente, o descontentamento dos Associados em relação à medição da madeira, em Portugal, traduz-se em satisfação no que respeita ao método utilizado pela indústria Espanhola.

De facto, tem sido incessante o apelo de produtores e fornecedores para que a indústria de pasta e papel, em Portugal, conceda duas opções para a recepção da madeira: o metro cúbico e a tonelada.

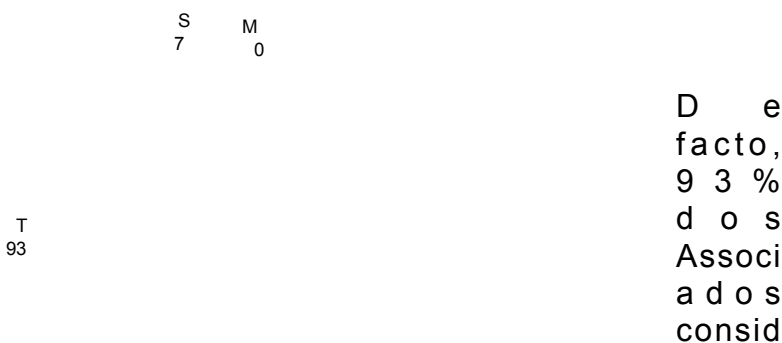
Na ausência de uma resposta positiva, e num clima generalizado de desconfiança da exactidão dos resultados da medição através do metro cúbico, os fornecedores encontram, assim, mais um motivo para a venda da madeira à indústria Espanhola: a recepção à tonelada.

Tem sido objecto de trabalho da Unimadeiras discutir o método de medição à porta da fábrica e os descontos aplicados à madeira fornecida, de forma a clarificar os processos envolvidos e afastar qualquer suspeição relativamente ao resultado da medição, em algumas indústrias em Portugal.

É nossa pretensão contribuir para a completa transparência dos métodos aplicados à medição e dos critérios de avaliação da madeira à porta da fábrica. No entanto, não temos obtido o feedback fundamental para dar continuidade ao nosso trabalho e atingir os nossos objectivos.

Por esta razão, e dadas as actuais circunstâncias de mercado, cerca de 63% dos Associados consideram-se não adaptados ao sistema de medição ao M3, enquanto que a totalidade dos inquiridos responde que as fábricas deviam prever a opção da aquisição da madeira também à tonelada.

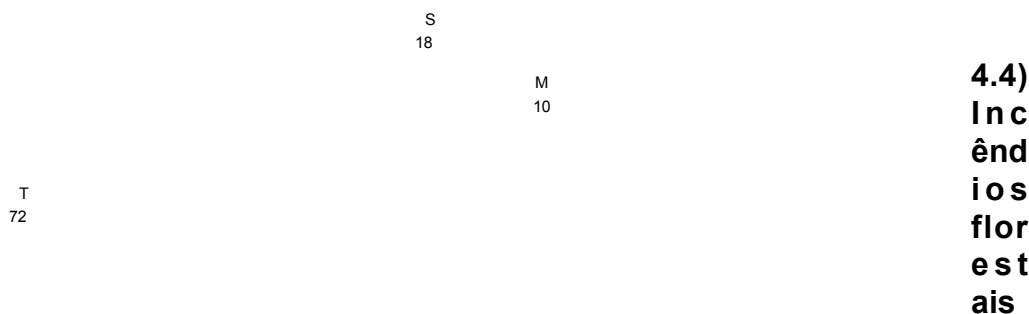
O gráfico seguinte evidencia qual o sistema de medição considerado mais justo e credível na venda da madeira.



era a pesagem da madeira o método mais credível e que menos suspeições levanta.

A dificuldade de cálculo da madeira em pé, através do metro cúbico, é uma questão frequentemente apontada pelos produtores e empresários florestais, o que reforça a necessidade de venda da madeira, também, à tonelada.

Efectivamente, no gráfico seguinte podemos verificar que este método de cálculo, na compra da madeira em pé, não é muito utilizado:



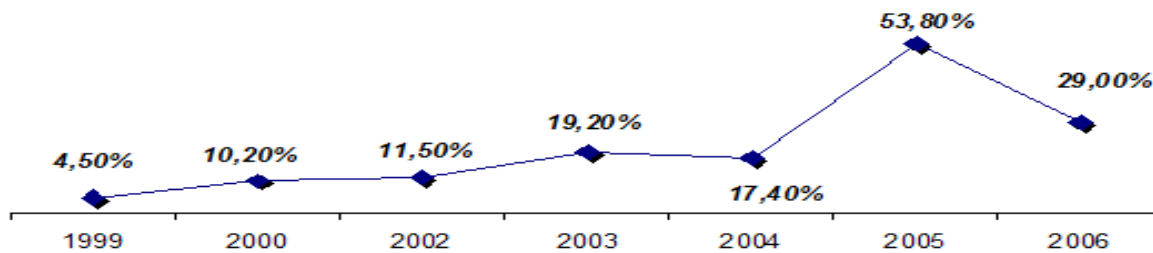
O ano 2006, apesar de ter registado condições meteorológicas propícias à deflagração de fogos, pautou-se por uma redução generalizada da área florestal

ardida, comparativamente com o ano anterior, atingindo os 74.342 hectares de área ardida.

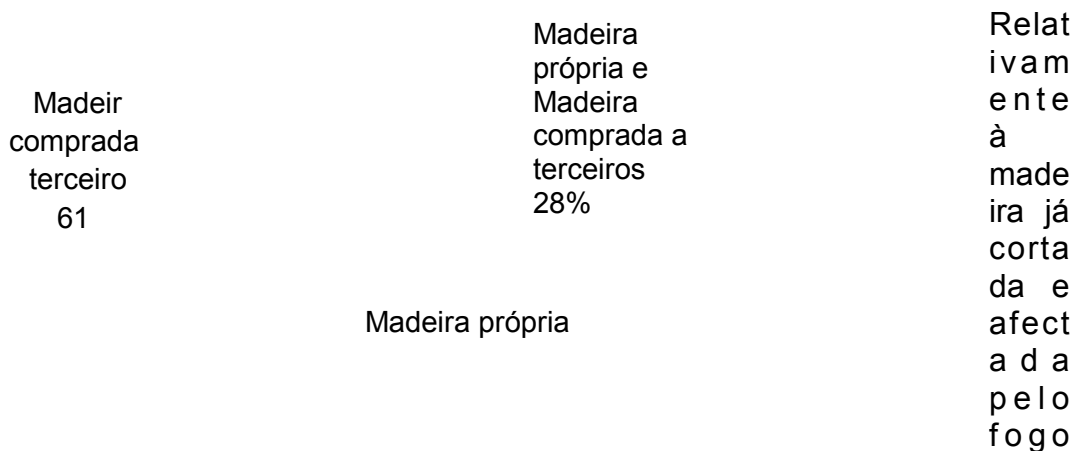
Ainda assim, Portugal continuou a ser um dos países da Europa com maior número de incêndios.

Após um aumento de 209,2% de Associados afectados por incêndios no ano anterior, em 2006 assinalamos uma diminuição de 46,1% do volume global de área ardida.

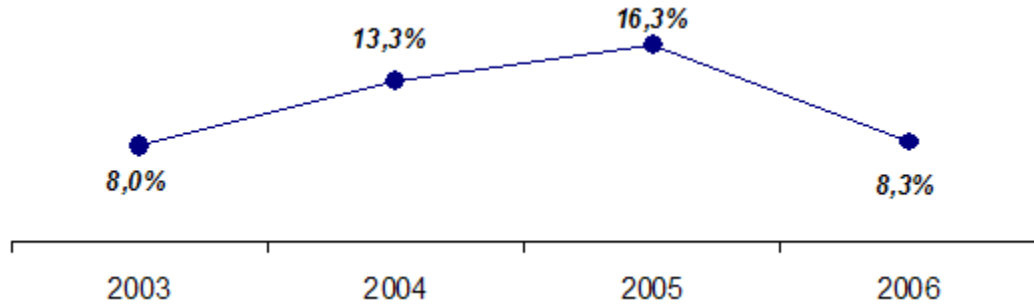
Apesar desta queda, 29% dos Associados reportaram prejuízos com áreas percorridas pelo fogo em 2006, quer no que respeita a madeira em pé, quer no que respeita a madeira comprada a terceiros e madeira própria.



Relativamente à caracterização da madeira, aquando da passagem do fogo, evidencia-se, pelo gráfico abaixo, que 61% dos Associados afectados pelos fogos registaram prejuízo com madeiras compradas a terceiros.



(o que constitui um prejuízo adicional) em 2006 registou-se uma queda expressiva:



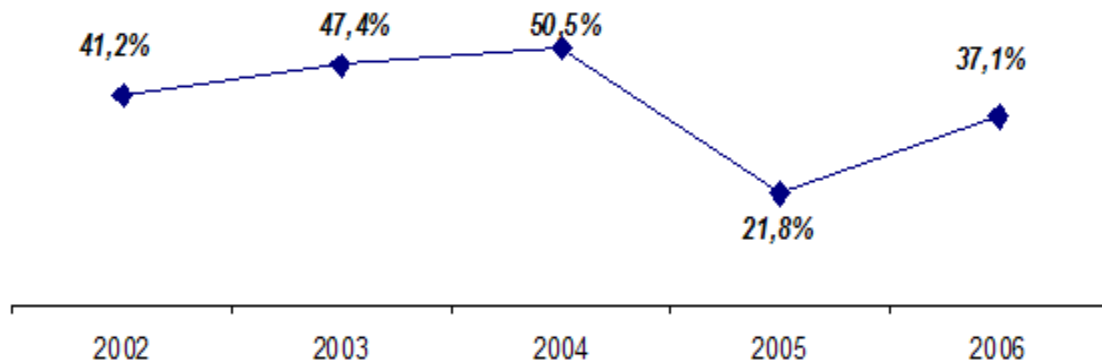
Quanto às propriedades florestais da Unimadeiras, não houve qualquer registo de incêndio.

#### 4.5) Concorrência

Um dos factores negativos que, há vários anos, vinha a perder relevância, era a questão do excesso de concorrência no mercado de compra de madeira ao proprietário, considerando todo um conjunto de efeitos negativos que advêm para os empresários florestais.

Actualmente, com o aumento dos fornecimentos de madeira para Espanha, surgiu um grupo de fornecedores com mais e melhores condições de mercado, comparativamente com os fornecedores que optaram trabalhar com a industria nacional, gerando-se, desta forma, alguns atropelos à equidade concorrencial necessária neste negócio e fazendo relançar esta questão em 2006.

No gráfico abaixo demonstra-se o aumento de respostas ao item “concorrência” no mercado da compra da madeira:





Na compra da madeira em pé, os fornecedores da industria Espanhola concorrem, com os restantes fornecedores, numa base de clara desigualdade de circunstâncias, particularmente no que respeita à diferença de preço na venda da madeira, gerando-se, em resultado, um sentimento de reprovação e descontentamento pela parte lesada.

Em síntese, é curioso salientar que, neste Inquérito, apenas os fornecedores tradicionais da industria Portuguesa referem o item “preço da madeira à porta da fábrica” como factor de deterioração das condições de trabalho da actividade.

---

## 5) O ano 2006 em análise

---

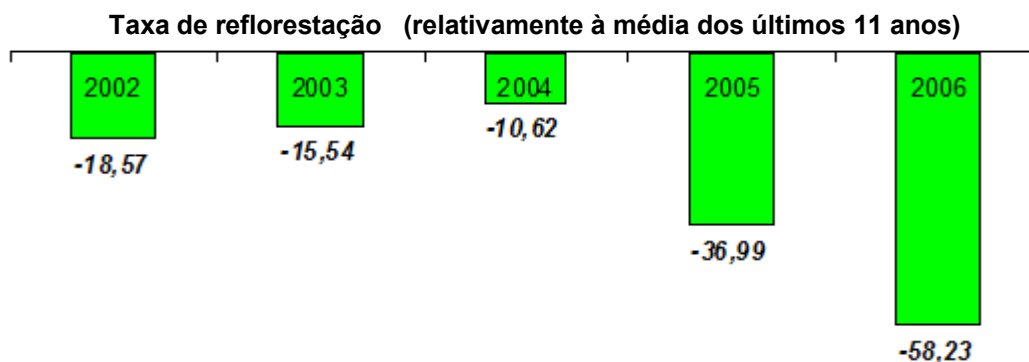
### 5.1 ) Redução do Investimento Florestal

Uma das questões mais marcantes, e um desafio para os próximos anos, é a contínua redução do investimento em floresta, especialmente no que respeita à diminuição de práticas silvícolas e reflorestação.

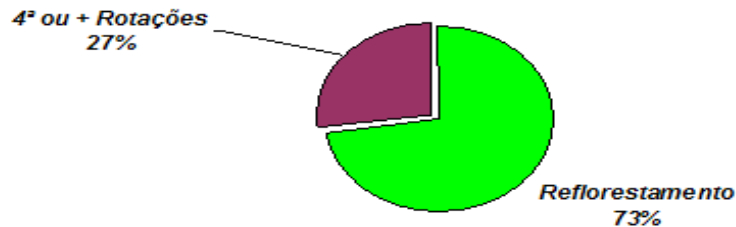
Há já vários anos que as práticas silvícolas, nomeadamente a manutenção de caminhos e controlo de vegetação, têm vindo a sofrer um decréscimo progressivo.

No entanto, com o aumento dos custos de produção e a conseqüente desvalorização do preço da madeira à porta da fábrica, as práticas executadas resumem-se, cada vez mais, ao corte da madeira.

Particularmente no que respeita à reflorestação, o gráfico abaixo, baseado na média dos últimos 11 anos, demonstra a variação percentual da taxa de reflorestação.



Se considerarmos o total de área cortada de eucalipto em 2006, verificamos que apenas 73% dos proprietários efectuaram a respectiva reflorestação. Os restantes 27% não realizaram qualquer operação, pretendendo completar a 4ª ou mais rotações, em nítido prejuízo da qualidade da madeira produzida no futuro.



Os valores acima apresentados, caso não se registe uma alteração da política de preços das indústrias de pasta e papel em Portugal, serão, num futuro próximo, substancialmente mais elevados e mais inquietantes.

Por um lado, a dificuldade em escoar os stocks, a baixa do preço da madeira, a política de descontos inconsistentes e incoerentes e, por outro lado, os incêndios, estão a tornar a floresta num negócio pouco rentável e pouco atractivo.

Em análise, é a própria indústria nacional responsável pelos desvios de madeira de eucalipto para Espanha e pelo aumento do abandono das práticas silvícolas e da reflorestação, uma vez que continua a não oferecer condições vantajosas face à concorrência do mercado.

A produção florestal nacional não está a ser objecto de uma gestão que garanta rentabilidade ao proprietário a longo prazo. Se a venda da madeira não for geradora de riqueza, o investimento florestal continuará a refrear e a desertificação a ganhar terreno.

Incompreensivelmente, é esta a situação actual.

E a solução de uma grande parte dos problemas da floresta Portuguesa é muito simples e depende, unicamente, da indústria a jusante dos produtores florestais.

## 2) Conformidade do produto – Descontos à porta da fábrica

### 5.2.1) Análise dos descontos imputados à madeira de eucalipto

Uma matéria constantemente referida pelos Associados, e um tema que, inúmeras vezes, origina reclamações junto da Administração, é a questão dos descontos atribuídos à qualidade da madeira de eucalipto, para celulose, à porta da fábrica.

Embora não seja uma política adoptada por todas as indústrias do sector em Portugal, tem sido prática comum nas fábricas do grupo Portucel Soporcel, com particular relevo no Centro Fabril de Setúbal, Soporcel e Centro Fabril de Cacia.

No entanto, à excepção das clientes Espanholas e da Celbi (onde a madeira que não se encontra dentro das especificações é rejeitada), em Portugal tem-se recorrido, com maior ou menor frequência, a este método de desvalorização do valor da madeira fornecida.

Relativamente à madeira de **eucalipto sem casca**, verificou-se, uma vez mais, um aumento na incidência do motivo de desconto “casca”, que é consequência do fornecimento de roleria proveniente de incêndio.

De facto, este tipo de madeira, há vários anos que, apesar de aceite, está a ser paga a um preço inferior, uma vez que, sobre ela, recai uma série de descontos, justificados como: madeira fina, tortos, corpos estranhos, ou outros, que não correspondem às características efectivas da madeira.

No ano 2006 ressalta, igualmente, uma descida significativa do motivo “finos” e uma retoma expressiva de “outros”.

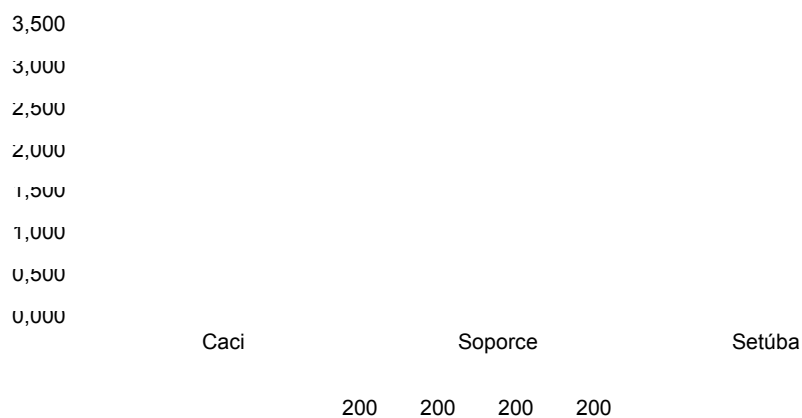
#### Motivo da desvalorização da madeira de eucalipto sem casca

				corpos	apodrecido		
--	--	--	--	--------	------------	--	--

**UNIMADEIRAS, S.A.**

<b>Ano</b>	casca	tortos	finos	estranhos	ou bichado	outros	lixo
2003	23%	1%	48%	2%	5%	21%	0%
2004	41%	1%	35%	2%	18%	1%	2%
2005	60%	1%	16%	1%	13%	1%	8%
2006	64%	1%	7%	7%	13%	4%	4%

No gráfico seguinte, evidencia-se a evolução da incidência de descontos à madeira de eucalipto sem casca, nas fábricas do grupo Portucel Soporcel.



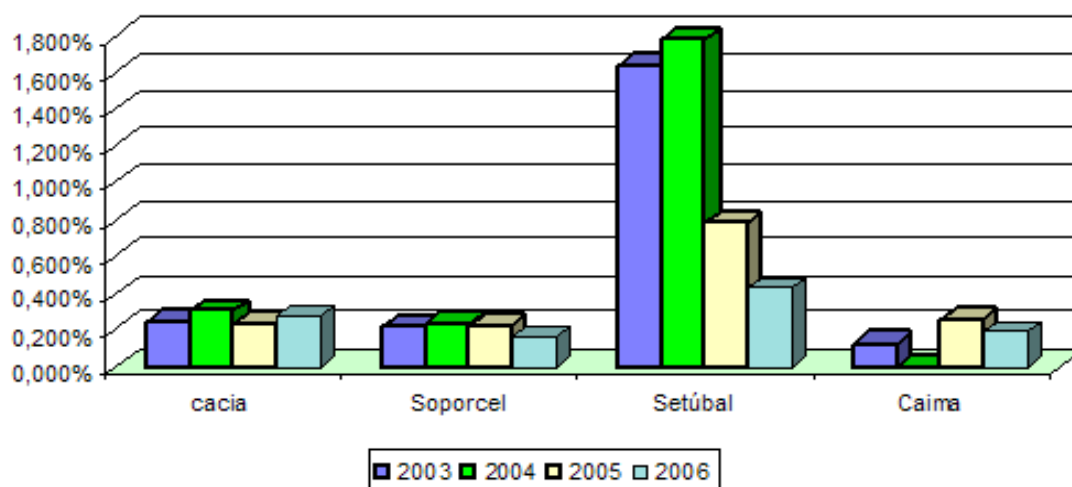
Quanto aos motivos dos descontos imputados à madeira de **eucalipto com casca**, é de salientar uma descida percentual significativa de “finos” e um aumento muito expressivo de: “corpos estranhos”, “lixo” e “mal aparada”.

<b>Motivo da desvalorização da madeira eucalipto com casca</b>							
<b>Ano</b>	tortos	finos	corpos estranhos	apodrecido ou bichado	outros	lixo	Mal aparada
2003	9%	46%	5%	9%	31%	0%	0%
2004	5%	71%	9%	3%	3%	8%	1%
2005	8%	64%	12%	0%	7%	8%	1%
2006	8%	16%	34%	6%	1%	26%	9%

Não obstante os nossos esforços para a clarificação da natureza dos descontos, no final da análise de cada ano observamos algumas incongruências na classificação do motivo do desconto, designadamente, em situações em que é atribuído uma desvalorização pela má qualidade do descasque da madeira, quando a madeira é fornecida com a casca.

Estas questões estão a ser, há já vários anos, registadas e documentadas, de acordo com os nossos procedimentos de verificação do produto fornecido.

No que respeita à madeira de eucalipto com casca, onde se inclui a Caima, é esta a evolução da incidência de descontos, desde o ano 2003.



### 5.3) Verificação Interna de Conformidade do Produto Fornecido

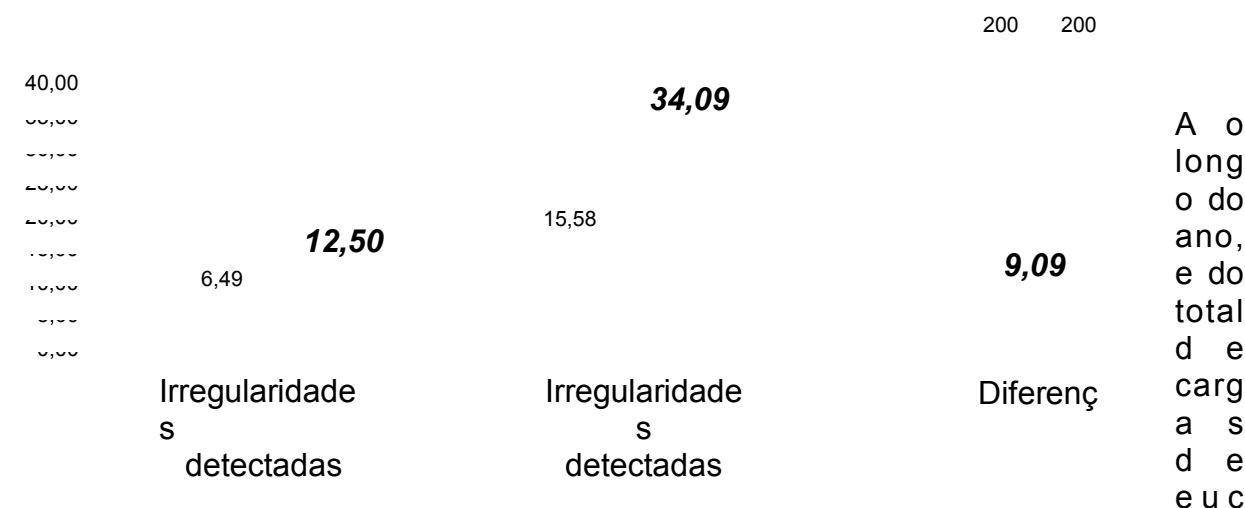
#### 5.3.1) Análise da Verificação Interna da Produto à porta da fábrica

No gráfico abaixo pretende-se estabelecer uma relação entre as irregularidades detectadas pelas fábricas na recepção da madeira e as irregularidades detectadas pela Unimadeiras através da verificação que, periodicamente, fazemos a um conjunto de cargas de madeira (por amostragem).

Como podemos concluir, no ano 2005 a Unimadeiras detectou 6,49% das cargas com não conformidades passíveis de desvalorização, enquanto que os medidores atribuíram desconto efectivo a 12,50% das cargas.

Em 2006, como transparece do gráfico seguinte, registou-se um aumento significativo da incidência de descontos.

Uma vez mais, apenas verificamos situações passíveis de desconto em 15,58% das cargas, contra 34,09% situações de irregularidades registadas pelas fábricas.



Alipio devolvidas, (o que, habitualmente, apenas acontece no Centro Fabril da Portucel em Cacia ) apuramos que mais de 25% foram entregues, no mesmo dia, noutra fábrica sem qualquer desvalorização.

As restantes foram canalizadas para a indústria Espanhola.

#### 5.4) Grupo de Gestão Florestal da Unimadeiras

O processo de implementação dos Princípios e Critérios do FSC, no *Grupo de Gestão Florestal* da Unimadeiras (GGFU), constituído pela Unimadeiras e pelos

Associados aderentes, decorreu com um ligeiro atraso face ao calendarizado, tendo, no entanto, atingido todas as metas estabelecidas.

O quadro abaixo reflecte, claramente, a existência de um processo algo lento, justificado, fundamentalmente, por algum receio e desconhecimento dos procedimentos necessários por parte dos Associados.

Evolução da adesão dos Associados ao GGFU - 2006

	Janeiro	Março	Junho	Outubro	Dezembro
Nº de Associados	153	167	188	207	210
Hectares de terreno	4 105,30	4 397,80	4 730,00	5 189,15	5 240,22

Foram realizadas 23 reuniões da *Equipa Responsável pela Implementação do FSC (ERFSC)* e 36 *acções de visitas e vistorias de controlo aos membros*.

Foram igualmente, realizadas 3 acções de sensibilização e formação, com os seguintes temas:

- ♦ Certificação Florestal
- ♦ Saúde e Segurança no Trabalho
- ♦ Silvicultura: Produtividade e Implantação Florestal (Visita de campo)

Foram estabelecidos documentos e regras do Grupo, nomeadamente:

- ♦ Regulamento do Grupo
- ♦ Regras Gerais
- ♦ Manual de Práticas e Operações
- ♦ Formulários para declarações, termos de responsabilidade e registos.

Foi, igualmente, produzido o “Guia de Boas Práticas Florestais” da Unimadeiras.

No final do ano o processo de implementação dos Princípios e Critérios do FSC no GGFU encontrava-se praticamente concluído.

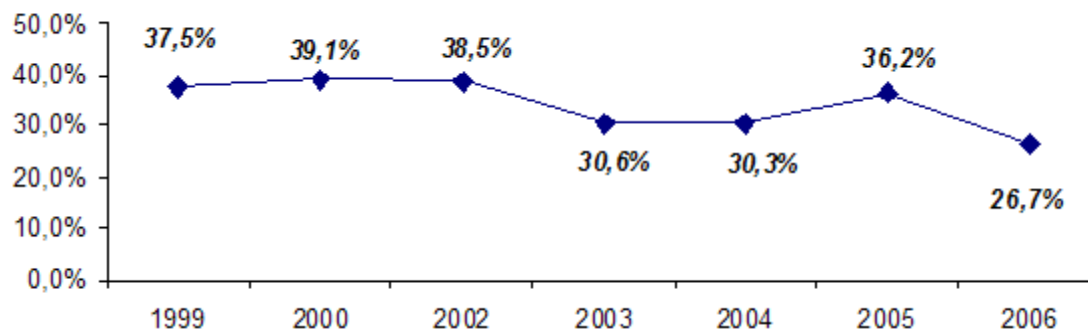
Os trabalhos, iniciados em 2005 com a definição da equipa responsável pela adequação dos padrões de Gestão Florestal e pela preparação da apresentação do projecto aos Associados da Unimadeiras, tiveram o apoio da Celbi que, no entanto, cessou no dia 31 de Dezembro de 2006.

É pretensão da Administração da Unimadeiras, a partir de Janeiro de 2007, envolver outras entidades no processo de Certificação e gestão do Grupo, nomeadamente através do apoio financeiro e disponibilidade de recursos técnicos e humanos.

Está calendarizada uma Pré-Avaliação durante o mês de Março, sendo que a data da Auditoria de Concessão dependerá do resultado da avaliação e da apreciação que a Equipa Auditora fará ao sistema implementado.

### 5.5 ) Acidentes de trabalho

Contrariamente ao conjecturado, registamos uma descida de 26,2% da percentagem de acidentes de trabalho.



Esta descida vem justificar o esforço contínuo em acções de sensibilização e de formação, com o objectivo de melhoria das boas práticas florestais e de segurança e higiene no trabalho junto dos Associados.

No entanto, para esta redução de acidentes incorreram, igualmente, os seguintes factores:

- ⇒ redução do volume de madeira transaccionado;
- ⇒ redução do número de trabalhadores florestais;
- ⇒ redução das operações florestais e silvícolas;
- ⇒ aumento do volume de madeira vendida em carregadouro (para exportação) reduzindo, desta forma, a quantidade de operações.



Não obstante este enquadramento, é de frisar, igualmente, o valioso contributo que o projecto de Certificação da gestão florestal pelo FSC, através do *Grupo de Gestão Florestal da Unimadeiras*, tem dado na melhoria das práticas florestais, nomeadamente ao nível da higiene e segurança no trabalho.

#### **5.6) Visita do Secretário de Estado do Desenvolvimento Rural e Florestas**

A aplicação do Protocolo assinado entre Industria, Produtores Florestais e Estado, em Setembro de 2005, com o objectivo de assegurar a venda da madeira de eucalipto proveniente de áreas percorridas por fogos durante esse ano (ao mesmo preço da madeira verde), foi o mote para uma visita do Secretário de Estado do Desenvolvimento Rural e Florestas à Unimadeiras, em Fevereiro de 2006.

Nesta visita, foi possível expor a preocupação da Unimadeiras, relativamente à reflorestação das áreas ardidas, face à comunicação, na mesma altura, de baixa do preço da madeira de eucalipto à porta da fábrica.

Quanto ao desenvolvimento do processo de venda da madeira queimada, o Secretário de Estado tomou conhecimento que o desvio desta rolaria para a Industria Espanhola seria, de facto, a única solução para o escoamento rápido dos stocks.

#### **5.7) Visita às Celuloses Veracel e Suzano, Brasil**

No início de Dezembro, no âmbito do processo de “Apoio ao Associado”, a Unimadeiras, em colaboração com a Loja da Floresta, organizou mais uma visita de sensibilização, com carácter pedagógico.

Desta vez, e apenas dois anos volvidos das visitas efectuadas à Suécia e à França, o local escolhido foi o Brasil, mais concretamente o Estado da Bahia, e duas das maiores Celuloses daquele país: a Veracel (detida pela Storaenso e pela Aracruz) e a Suzano.

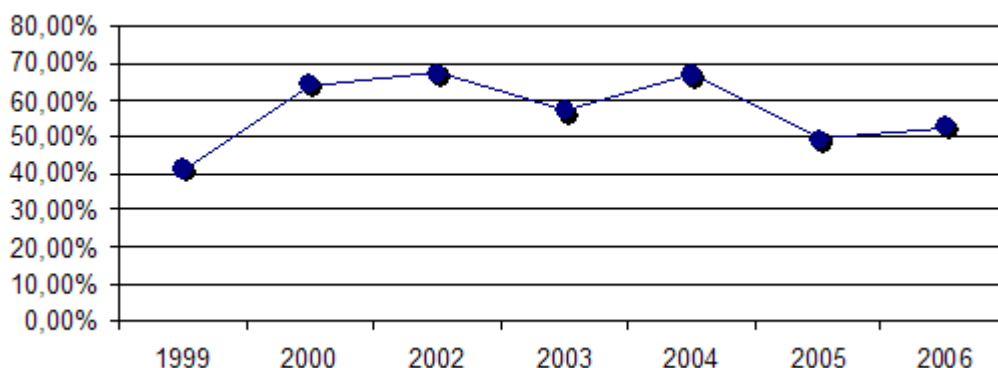


Grupo de visitantes nos viveiros florestais da Suzano

Esta visita, realizada durante oito dias e estrategicamente agendada para a fase final de implementação dos Princípios e Critérios do FSC, juntou 24 Produtores e Empresários Florestais, tendo como objectivo principal conhecer e testemunhar as práticas silvícolas e de exploração (desde a criação de plantas clonadas ao processo de plantação, manutenção e exploração das árvores) mais frequentemente praticadas pelos produtores e empresários florestais e pela Indústria de Celulose Brasileira.

### **5.8) Fungos, Pragas e doenças**

Após uma importante queda da incidência de plantações atingidas por fungos, pragas ou doenças, em 2005, voltamos a registar um ligeiro aumento de áreas afectadas, com especial relevância para a *Mycospharella*.



### 5.9) Satisfação de Clientes

Periodicamente, a Administração realiza um Inquérito de Satisfação de Cliente, instrumento útil na deliberação das políticas de trabalho ao longo do ano.

A média global de Satisfação de Cliente, relativamente aos Inquéritos recebidos, foi de 69,41%, ou seja, um aumento de 16% relativamente à avaliação anterior.

Cliente	Avaliação anterior (%)	Avaliação 2006 (%)
Portucel – C.F. Cacia	51,09	71,74
Portucel – C.F. Setubal	50,00	69,57
Soporcel	51,09	72,83
Celbi	60,23	59,1
Portucel Viana	NR	70,05
Sonae Industria	60,23	58,0
Jomar	67,05	64,3
Caima	72,73	72,6
Luso Finsa	66,25	NR
Pastguren	-	86,5

Conforme podemos observar no quadro anterior, não obtivemos resposta ao Inquérito por parte da Luso Finsa e registamos a entrada de um novo cliente, a empresa Espanhola Pastguren, que iniciou com uma avaliação de satisfação de 86,5%.

Relativamente à avaliação anterior, verificamos um aumento significativo da apreciação feita pelas fábricas do Grupo Portucel Soporcel, e uma descida, embora pouco expressiva, na Celbi, Sonae, Jomar e Caima.

Relativamente aos itens analisados no Inquérito, é de referir que a Portucel – C.F. Setúbal, classificou como “mau” o item “ Cumprimento dos planos anuais de

fornecimento de material lenhoso”, já que, por condicionantes já referidas anteriormente, não foi possível satisfazer os planos de fornecimento para o ano.

Um item cuja análise continuará a merecer atenção especial, apesar de uma melhoria significativa, é a “Caracterização da actuação do fornecedor na descarga do produto à porta da fábrica”, já que, sucessivamente, tem vindo a constituir um dos valores mais baixos nas avaliações.

Neste âmbito, e após várias acções de sensibilização durante todo o ano, notamos uma diminuição de reclamações decorrentes de problemas nas descargas, claramente reflectido no último inquérito, tendo-se multiplicado o número de respostas com classificação de “Bom” e de “Excelente”.

Verificou-se, igualmente, uma melhoria substancial no item “Relação Preço/Qualidade”, que sofreu um aumento em cerca de 125% de respostas com classificação “Bom”, e já não se registando qualquer resposta com classificação “Mau”.

## **6) Perspectivas para 2007**

---

### **6.1) Vendas**

Face aos resultados de 2006, e considerando as tomadas de decisão da industria nacional, conjecturamos uma constante queda dos fornecimentos que, no final de 2007, poderá atingir 20%.

Com o actual panorama de mercado, e a registar-se a actual diferença de preços entre a venda da madeira de eucalipto em Portugal e em Espanha, a Unimadeiras, nos primeiros meses do ano, deverá tomar medidas correctivas, com o objectivo de fidelizar os fornecedores entretanto a trabalhar com a Industria Espanhola.

### **6.2) Protocolos e Acordos**

No âmbito da certificação do Grupo de Gestão Florestal da Unimadeiras, no início de 2007 está perspectivada a realização de um contrato com a empresa *Auto-Vila - Reciclagem de Resíduos Industriais*, com a finalidade de recolha, transporte,

tratamento ou eliminação dos resíduos provenientes das actividades florestais dos Associados da Unimadeiras.

Com o objectivo de recolher os resíduos provenientes das actividades florestais, dos membros do Grupo de Certificação da Unimadeiras, este protocolo estender-se-á a todos os Associados, uma vez que a Administração compromete-se, há já largos anos, a promover e sensibilizar para a melhoria das práticas florestais de todo o universo de produtores e empresários florestais.

Desta forma, prevê-se a entrega, pelos Associados, em parques de recepção em Estarreja e Leiria.

Os resíduos em causa englobarão embalagens contaminadas com substâncias perigosas, absorventes e vestuário de protecção contaminado por substâncias perigosas, borrachas, tubos hidráulicos e terras contaminadas com hidrocarbonetos.

### **3) Grupo de Gestão Florestal da Unimadeiras**

Na perspectiva da regularidade dos trabalhos e da análise positiva da Equipa Auditora após a Auditoria de Pré-Avaliação, confiamos ser possível o fornecimento dos primeiros volumes de madeira certificada pelo referencial FSC a partir do segundo semestre de 2007.

Em observação da nossa base de dados, e considerando condições óptimas de mercado, o grupo de Gestão Florestal da Unimadeiras terá capacidade de fornecer cerca de 58.000 m<sup>3</sup> de madeira de eucalipto certificado, por ano.

Esta valor refere-se a uma área média anual de 340 hectares a corte.

Para 2007, e no caso de obtermos o Certificado ainda no final do primeiro Semestre, o Grupo tem prevista a entrega de cerca de 50.000 m<sup>3</sup> de madeira de eucalipto, o que corresponde a cerca de 300 hectares de área florestada.

O corte da madeira do grupo será previamente calendarizado e perspectivado numa lógica de diversidade de idades e linearidade de entregas.

#### **4) Acções de Formação, Informação e Sensibilização**

No âmbito das necessidades resultantes da criação do Grupo de Gestão Florestal, a Administração antevê um reforço no trabalho de preparação de diversas acções ao longo do ano.

Assim, numa óptica de colaboração com outras entidades, incluindo o COTF, com quem possuímos um Protocolo há vários anos, para 2007/2008 estabeleceu-se, como prioritária, a abordagem dos seguintes temas específicos:

##### **⇒ Em cooperação com outras entidades**

- ◆ Operações com motosserra (COTF e Anefa)
- ◆ Operação e manutenção de máquinas florestais (COTF e Anefa)
- ◆ Primeiros-Socorros (COTF e Anefa)
- ◆ Boas Práticas e técnicas recomendadas para a silvicultura (Raiz)
- ◆ Monitorização (Raiz)
- ◆ Combate a incêndios (entidade a definir)

##### **⇒ Recursos próprios – acções para Membros do Grupo e Prestadores de serviços florestais**

- ◆ Sensibilização para a Gestão Florestal
- ◆ Gestão Financeira (custos, investimento e receitas)

#### **5) Preços da madeira de eucalipto á porta da Fábrica**

Face à gradual diminuição do volume de fornecimentos à indústria nacional, resultado do desvio da madeira de eucalipto para a indústria estrangeira, nomeadamente a Espanhola, aguarda-se, para 2007, uma alteração dos preços praticados em Portugal.

Desta forma, e como medida fundamental para fidelizar os fornecedores que, entretanto, estabeleceram contratos com a indústria Espanhola, em Portugal terão de criar-se condições competitivas e atractivas, nomeadamente no que respeita às condições de recepção e ao preço da madeira de eucalipto à porta da fábrica.

## **7) Análise Económico-Financeira**

---

Os dados apresentados no quadro seguinte permitem-nos, com toda a legitimidade, estabelecer o conjunto das principais conclusões no que respeita à evolução da situação económica e financeira da empresa.

	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>
VENDAS	<b>30.165.659</b>	<b>32.251.564</b>	<b>29.636.195</b>	<b>26.185.285</b>
CRESCIMENTO DAS VENDAS	<b>-7,9%</b>	<b>6,9%</b>	<b>-8,1%</b>	<b>-11,6%</b>
SITUAÇÃO LIQUIDA (CAPITAIS PRÓPRIOS)	<b>2.021.681</b>	<b>2.115.275</b>	<b>2.199.338</b>	<b>2.260.141</b>
RENTABILIDADE DOS CAPITAIS PRÓPRIOS	<b>6,10%</b>	<b>7,60%</b>	<b>6,8%</b>	<b>5,5%</b>
RENTABILIDADE DAS VENDAS	<b>0,40%</b>	<b>0,48%</b>	<b>0,49%</b>	<b>0,46%</b>
TAXA DE RENTABILIDADE INTERNA	<b>0,48%</b>	<b>0,56%</b>	<b>0,59%</b>	<b>0,58%</b>
MEIOS LIBERTOS LÍQUIDOS (CASH-FLOW)	<b>146.173</b>	<b>181.270</b>	<b>175.640</b>	<b>152.557</b>
ACTIVO CIRCULANTE (CURTO PRAZO)	<b>4.328.841</b>	<b>4.697.499</b>	<b>4.689.581</b>	<b>3.544.551</b>
PASSIVO DE CURTO PRAZO	<b>2.772.865</b>	<b>3.249.961</b>	<b>3.044.945</b>	<b>1.857.719</b>
FUNDO DE MANEIO LIQUIDO	<b>1.555.976</b>	<b>1.447.538</b>	<b>1.644.636</b>	<b>1.686.832</b>
LIQUIDEZ GERAL	<b>1,56</b>	<b>1,45</b>	<b>1,54</b>	<b>1,91</b>
AUTONOMIA FINANCEIRA	<b>35,3%</b>	<b>34,8%</b>	<b>36,2%</b>	<b>46,2%</b>
SOLVABILIDADE	<b>0,55</b>	<b>0,53</b>	<b>0,57</b>	<b>0,86</b>
PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTOS	<b>42 dias</b>	<b>42 dias</b>	<b>46 dias</b>	<b>38 dias</b>
PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTOS	<b>7 dias</b>	<b>6 dias</b>	<b>8 dias</b>	<b>7 dias</b>
RESULTADOS OPERACIONAIS	<b>281.009</b>	<b>308.810</b>	<b>282.460</b>	<b>215.464</b>
RESULTADOS FINANCEIROS	<b>-106.819</b>	<b>-106.909</b>	<b>-69.300</b>	<b>-37.698</b>
RESULTADOS CORRENTES	<b>174.190</b>	<b>201.901</b>	<b>213.159</b>	<b>177.766</b>
IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO	<b>59.125</b>	<b>59.192</b>	<b>56.245</b>	<b>57.186</b>
RESULTADOS LÍQUIDOS	<b>120.064</b>	<b>153.594</b>	<b>144.063</b>	<b>120.803</b>

**Nota:** a Rentabilidade de Capitais Próprios, em cada exercício, foi calculada em função dos Capitais Próprios existentes no final do exercício anterior.

### 7.1) Vendas

As **vendas** sofreram, neste exercício, um decréscimo de 3.450.910 euros (cerca de 692.000 contos), o que, em termos percentuais, representa uma quebra de 11,6% .

As razões que justificaram esta quebra de vendas foram já suficientemente escalpelizadas em pontos anteriores deste relatório de gestão.

## 2 ) Resultados

Os **resultados operacionais** baixaram cerca de 67.000 euros, em consequência da quebra de vendas, o que conduziu inevitavelmente à redução dos **resultados líquidos**.

Refira-se, a propósito, que o abaixamento nos **resultados líquidos** foi atenuado de forma substancial pela melhoria ocorrida nos **resultados financeiros**, sendo esta a primeira conclusão positiva que devemos assinalar.

Os **resultados financeiros** representaram 0,23% das vendas em 2005, enquanto que em 2006 este indicador desceu para 0,14% .

Na base desta evolução – que constitui, efectivamente, um dos aspectos positivos da gestão de 2006 – está uma baixa importante nos **custos financeiros**, a qual foi possível graças ao empenhamento da Administração nas negociações com a Banca.

Os **meios libertos líquidos** (cash-flow) baixaram cerca de 23.000 euros, o que não é significativo face à dimensão da Unimadeiras.

### 3) Rentabilidade

Numa perspectiva eminentemente económica, diremos que a situação da empresa se caracterizou em 2006 por uma certa degradação.

É o que resulta da evolução de certos indicadores económicos apresentados no quadro atrás: o **crescimento da vendas** (negativo), a **rentabilidade dos capitais próprios**, a **rentabilidade das vendas** e a **taxa de rentabilidade interna** (meios libertos líquidos/vendas líquidas).



Ainda assim, parece-nos que a evolução negativa registada não será susceptível de inspirar grandes apreensões.

#### 4) **Activo circulante e Passivo de curto prazo**

O **activo circulante** baixou cerca de 1.145.000 euros, mas, em contrapartida, o **passivo de curto prazo** baixou cerca de 1.187.000 euros, o que não deixa de ser positivo no aspecto do equilíbrio financeiro da empresa.

#### 5) **Equilíbrio financeiro**

A empresa melhorou a solidez da sua estrutura financeira, conforme resulta da evolução dos indicadores específicos da situação financeira.

O **fundo de maneo líquido** (capital circulante – passivo de curto prazo) subiu ligeiramente;

A **liquidez geral** (activo circulante/passivo de curto prazo) melhorou substancialmente neste exercício, ao evoluir de 1,54 para 1,91;

A **autonomia financeira** (capitais próprios/activo líquido) subiu dez pontos percentuais, o que já é significativo;

A **solvabilidade** (capitais próprios/passivo total) subiu também significativamente neste exercício.

Devemos salientar que estes quatro indicadores melhoraram nos últimos dois anos, o que é sintomático de uma gradual consolidação da estrutura financeira da empresa.

#### 6) **Prazos médios**

Neste capítulo, os dois prazos médios – que temos vindo a apurar nos sucessivos anos – melhoraram neste exercício, o que deverá ser encarado como mais um aspecto positivo da gestão de 2006.

O **prazo médio de recebimentos** foi encurtado, em média, em 8 dias, permitindo, assim, encurtar o **prazo médio de pagamentos** em 1 dia e, ainda, amortizar, de uma forma mais acelerada, o financiamento bancário.

## 7) Custos

O agravamento de 14% ocorrido na rubrica **Fornecimentos e Serviços Externos** deveu-se, fundamentalmente, ao esforço louvável da Unimadeiras dirigido à certificação florestal.

O grande aumento verificado na rubrica **Impostos** foi motivado por uma regularização de IVA a favor do Estado, relativamente a dois fornecedores com situação irregular perante o Fisco.

Os **custos financeiros** sofreram um abaixamento considerável, conforme foi já referido anteriormente.

## 8) Conclusões

Sinteticamente, são as seguintes:

- ♦ as vendas sofreram uma quebra assinalável;
- ♦ no aspecto económico, verificou-se alguma degradação da situação da empresa, o que, contudo, não é muito preocupante;
- ♦ no aspecto financeiro, pelo contrário, ocorreu uma melhoria em toda a linha, o que constitui um facto positivo que muito nos apraz registar.

## 9) Proposta de Aplicação de Resultados

---

Face ao imperativo de reforçar os capitais próprios e, também, tendo em consideração as legítimas expectativas alimentadas pelos accionistas quanto à remuneração dos capitais investidos, a Unimadeiras entende propor para os resultados líquidos de 2006 a seguinte aplicação:

- **Dividendos** a distribuir (cativos de impostos)..... 60.000,00 euros
- Reforço da **Reserva Legal** ..... 6.500,00 euros
- Reforço das **Reservas Livres** ..... 54.303,01 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 2007.

### 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 e Sociedade e os seus Administradores, nos termos do artigo 397º do Código das Sociedades Comerciais.

Albergaria-a-Velha, 28 de Fevereiro de 2007