

## "Inapa será grupo diferente com compra na Alemanha"

### Entrevista a Diogo Rezende, presidente da Inapa

Diogo Rezende não tem dúvidas de que a aquisição da Papyrus Deutschland transformará a distribuidora de papel portuguesa, pela dimensão e escala que representará. O negócio aguarda ainda autorização da concorrência alemã.

### A Inapa fechou 2018 com os prejuízos mais elevados em seis anos, 3,6 milhões. Como explica?

Com a quebra do mercado, a mais forte dos últimos 10 anos. Houve uma perda de consumo na Europa ocidental de 7,4%, que não era antecipada. Em termos de receitas a queda foi de 2,9%, pelo efeito de aumento de preços. Reduzimos gastos em cerca de 7 milhões, mas não foi suficiente para compensar a quebra de mercado. Os resultados líquidos foram negativos, mas este ano estimamos pagar em IRC 1,4 milhões em Portugal, onde fazemos menos de 5% do volume de negócios e representa 14% em recursos humanos.

### Há intenção de os aumentar?

Estamos a preparar o aumento da presença de recursos humanos em Portugal, fazendo o que se chama de "nearshore", isto é, concentrar no país funções que hoje são feitas noutras geografias, designadamente as de maior valor acrescentado como tecnologias da informação.

O número de trabalhadores terá um aumento muito grande com a compra da Papyrus Deutschland.

### Com a compra da empresa alemã quantos passarão a ser?

Hoje temos 1.336 trabalhadores. Com a integração ficará perto de dois mil. Depois da aquisição temos necessariamente de reconfigurar porque a lógica da compra na Alemanha é que se alcancem grandes poupanças operacionais, porque há uma duplicação de estruturas num mercado que está a cair.

### **Em 2018 voltou a reduzir a dívida, mas esta continua a pesar?**

Ainda é um montante de dívida bastante elevado. A dívida desceu em 2018 em termos brutos cerca de 26 milhões, de 316 milhões para 290 milhões, mas houve principalmente uma redução de 20 milhões na dívida de curto prazo para 50 milhões. A empresa diminuiu quase 200 milhões de euros de dívida em 10 anos.

### **Em 2018 chegou ao fim o plano estratégico definido em 2016. O que está previsto para o próximo triénio?**

É cedo para falar disso, mas certamente que continuar a redução da dívida, aumentar maturidades, ou seja, a sustentabilidade de balanço será uma das preocupações do desenvolvimento estratégico para o próximo triénio. Não é algo que esteja feito e acabado, há caminho a fazer, mas não é um "sprint".

### **A estratégia envolve aquisições?**

Estaremos atentos a oportunidades, mas não temos planos de alargamento para fora da Europa. Na área de negócio do papel há outro eixo de alargamento de presença noutros mercados, acabando com a ideia, que está ainda no nosso subconsciente, de que existem fronteiras físicas. Temos estado a cobrir o mercado da Áustria a partir da Alemanha e já lá temos cerca de 10% de quota. O mesmo estamos a fazer em relação à Holanda.

### **O que falta para concluir a compra da Papyrus Deutschland?**

A operação ainda não está concluída porque carece de autorização da autoridade da concorrência alemã, porque em tudo o resto o contrato assinado não é reversível. Havia outra condição que era a emissão de obrigações convertíveis, o que foi feito, e serão emitidas no momento em que for feita a aquisição. Esperávamos que nesta altura já houvesse uma decisão da concorrência.

### **O que muda com essa compra?**

É uma operação de enormíssimo impacto porque a Papyrus Deutschland tem um nível de faturação de 550 milhões. A Inapa – que em 2018 faturou 860 milhões – não só crescerá para 1.300 a 1.400 milhões, como será o "player" número 1 nos dois maiores mercados europeus, o que nos permitirá escala de operação. A nossa expectativa é que a integração seja feita este ano .

**O negócio ronda os 50 milhões, em que, além de um pagamento de 35 milhões, serão emitidas obrigações convertíveis de 15 milhões. Qual é o prazo?**

As obrigações têm tranches de três milhões cada uma: 15 milhões a pagar entre o ano 3 e o ano 7. E podem ser convertidas em qualquer momento em ações. É uma decisão do OptiGroup de converter quantas e quando. Se convertessem tudo daria 23% do capital. Os cerca de 35 milhões são a pagar em 12 meses.

**Era importante para a Inapa ter o OptiGroup como acionista?**

É muito importante ter mais acionistas e acionistas que estão no mercado há muito tempo. Traz valor.

**Concretizando esse negócio este ano, há condições para voltar aos lucros este ano?**

Não fazemos previsões. Agora, quando olhamos para o futuro vemos desenvolvimentos potenciais com enorme impacto em termos de demonstração de resultados e de balanço nas contas da Inapa. Muito transformativo. A Inapa, depois dessa aquisição, será um grupo diferente. Por causa da sua dimensão, dos seus níveis de eficiência e da consolidação do mercado que isso permitirá.