

Resultados 9 meses
dos mil 17

30 de Octubre 2017

Crecimiento por encima de nuestras expectativas en un entorno de divisas peor de lo esperado...

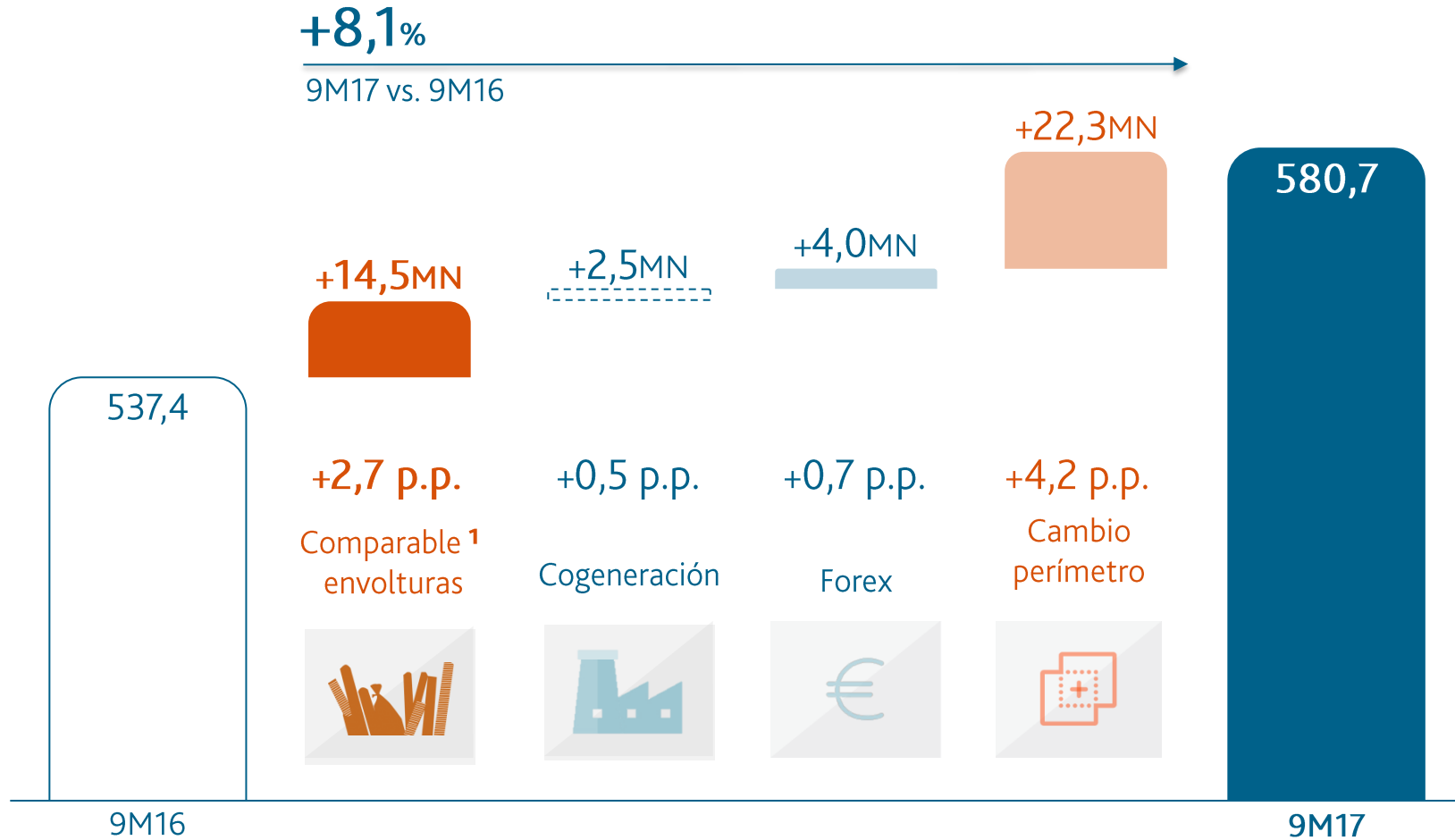
Millones €	9M17	Var %	% Var Comparable ¹	3T17	Var %	% Var Comparable ¹
Ingresos	580,7	+8,1%	+3,2%	190,4	+5,5%	+3,8%
EBITDA recurrente ²	158,8	+6,3%	+4,0%	48,2	-1,1%	+2,4%
<i>Margen EBITDA rec.²</i>	27,4%	-0,4p.p.	+0,2 p.p.	25,3%	-1,7p.p.	-0,4 p.p.
EBITDA	164,8	+10,8%		48,2	+0,2%	
<i>Margen EBITDA</i>	28,4%	+0,7p.p.		25,3%	-1,4p.p.	
EBIT	122,7	+9,3%		34,3	-4,5%	
Resultado Neto	92,2	+4,6%		26,0	-7,8%	

¹ Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Vector) y los impactos no recurrentes.

² Recurrente: a) En 2017 la cifra excluye el impacto positivo registrado en 2T17 (€6,0 millones en EBITDA y €4,2 millones en Resultado Neto) correspondiente al impacto neto del cobro de la indemnización del incendio de Alemania una vez deducidos los gastos no recurrentes de inventarios, desescombros y limpieza, entre otros. b) En 3T16 los gastos de gestión asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa por importe de €0,6 millones en EBITDA y €0,4 millones en Resultado Neto.

...impulsado por mayores volúmenes de envolturas en todas las tecnologías y la incorporación de Vector.

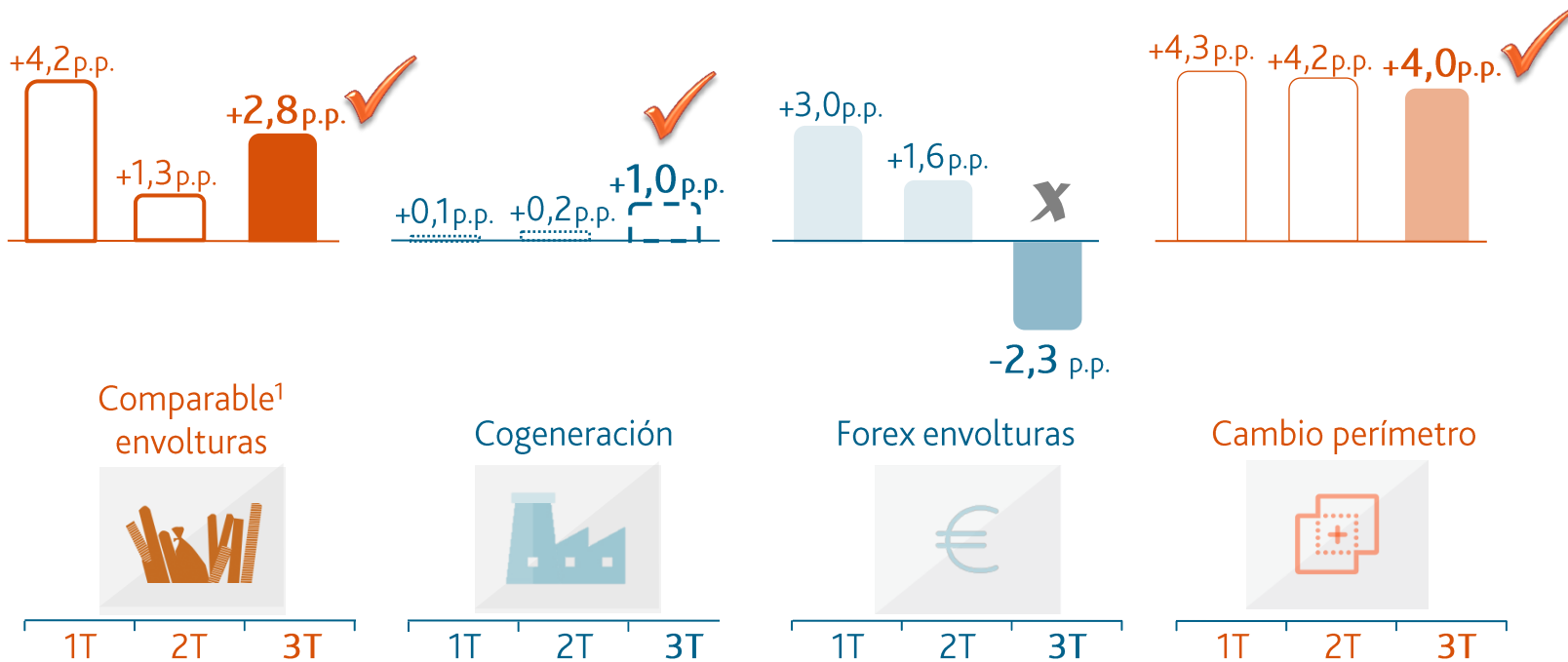
INGRESOS. Contribución al crecimiento (Millones €)



¹ Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Vector) y los impactos no recurrentes.

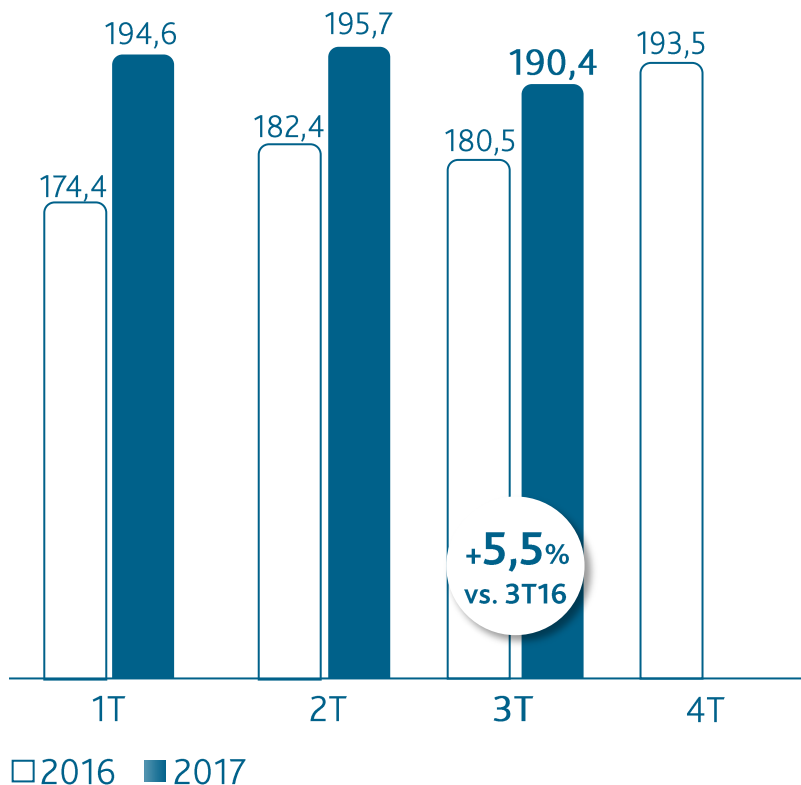
Fortaleza en el crecimiento de los volúmenes trimestrales que contrasta con la debilidad de las principales divisas comerciales frente al euro...

INGRESOS. Contribución trimestral al crecimiento

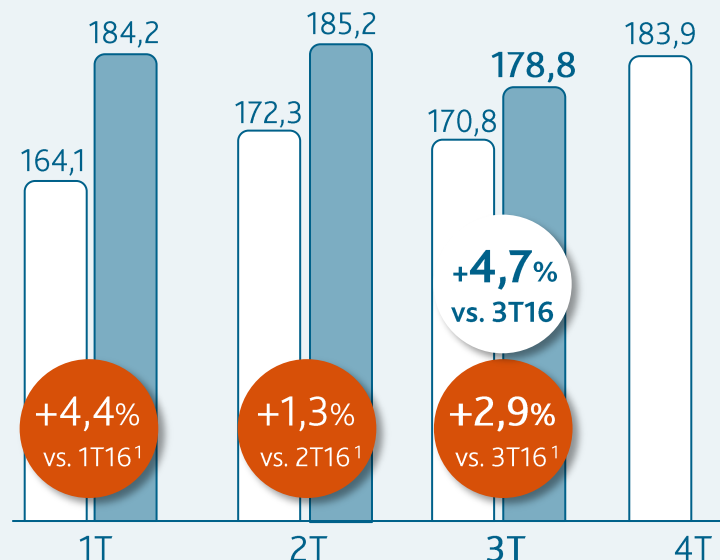


¹ Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación y los resultados no recurrentes del negocio.

INGRESOS. Grupo Viscofan (Millones €)

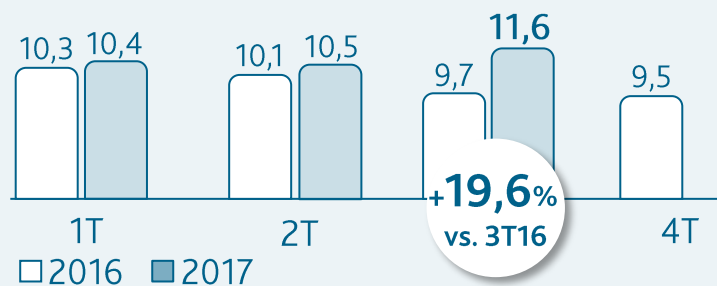


VENTAS de envolturas (Millones €)

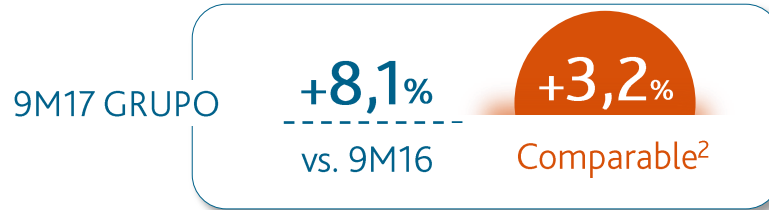


¹ Comparable: En términos comparativos el crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Vector).

INGRESOS de Cogeneración (Millones €)



9M17 Crecimiento liderado por Latam, Europa y Asia que contrarresta la debilidad de Norteamérica.

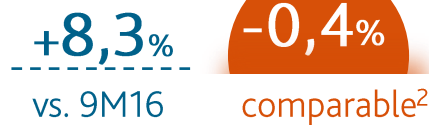


INGRESOS 9M17. Desglose por áreas geográficas¹ (Millones de €)

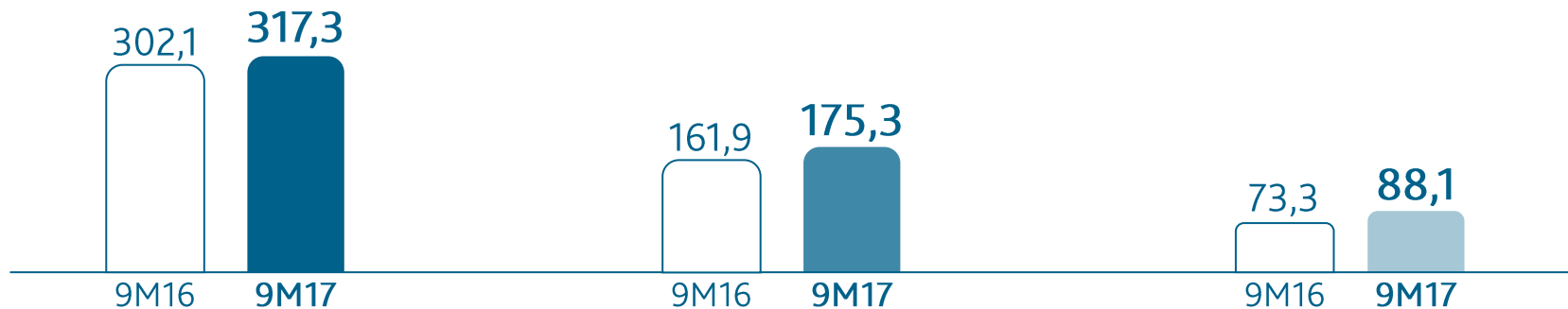
EUROPA Y ASIA



NORTEAMÉRICA



LATAM

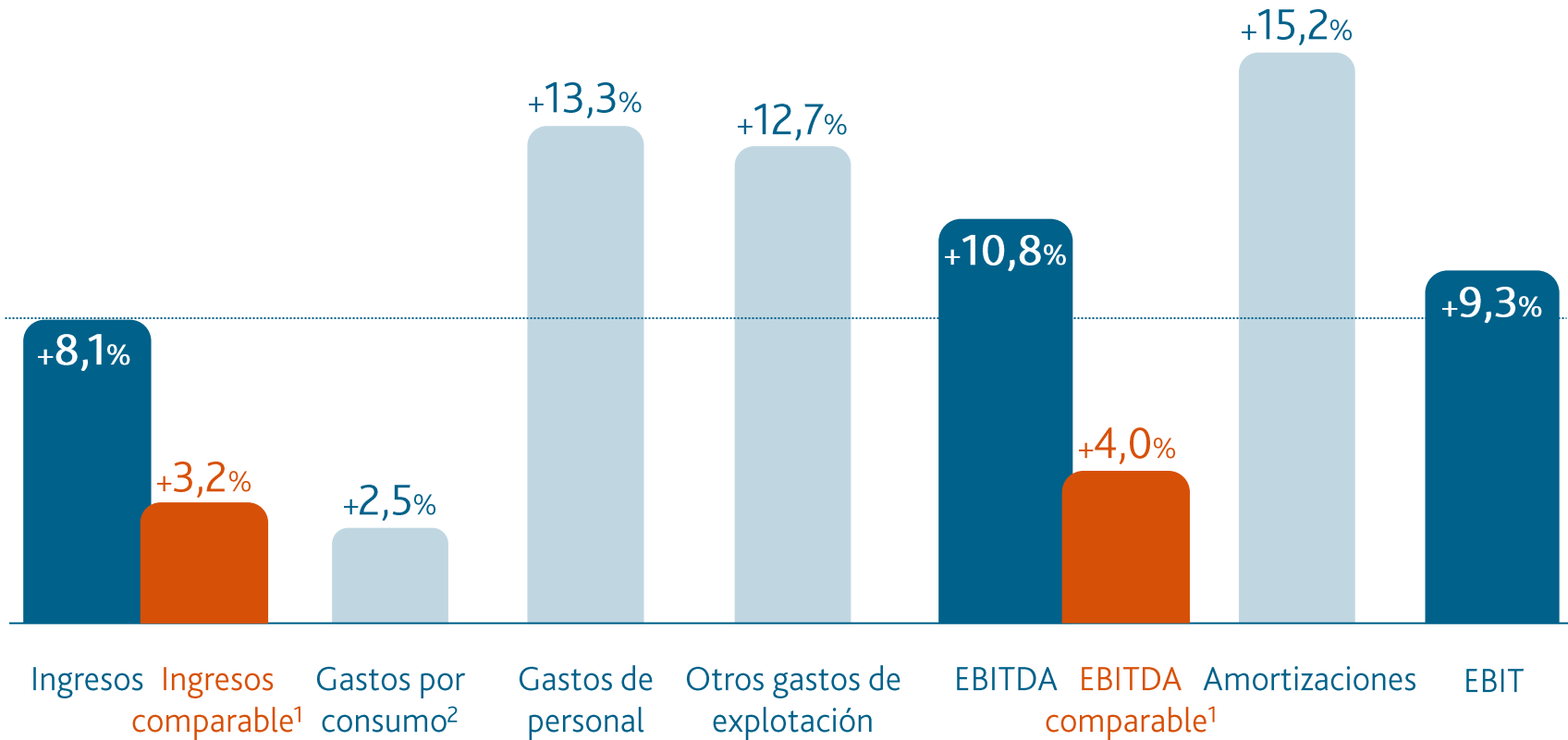


¹ Ingresos por origen de ventas.

² Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio y el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Vector).

Crecimiento de los ingresos y mejora de margen bruto se trasladan al EBITDA en un año caracterizado por una intensa actividad operativa por el despliegue MORE TO BE.

PyG 9M17. % Variación interanual

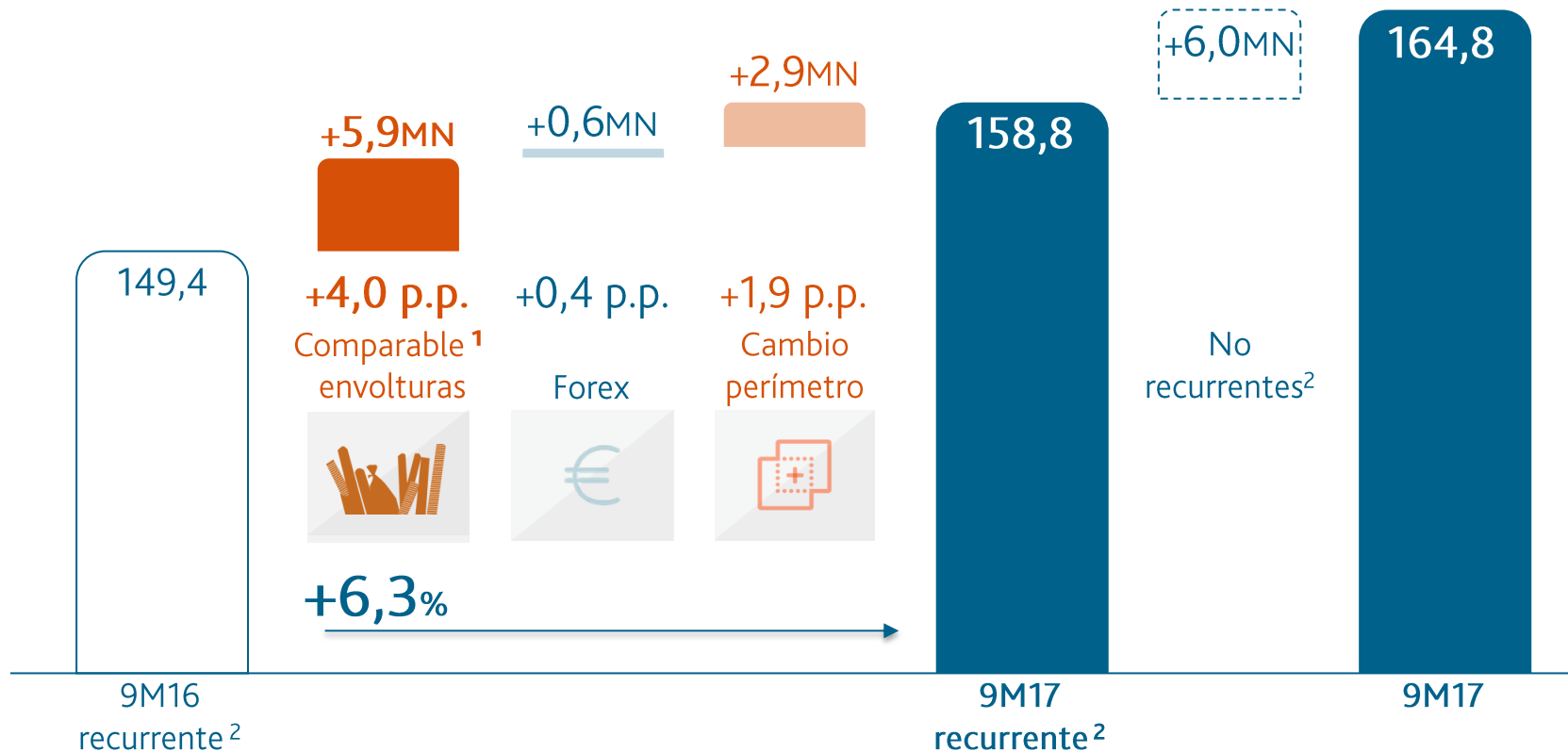


¹ Comparable: En términos comparativos el crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Vector) y los resultados no recurrentes.

² Gastos por consumo = Aprovisionamientos +/- Variación de productos terminados y en curso.

9M17 El EBITDA mejora por la fortaleza interna de las operaciones y la positiva contribución de Vector.

EBITDA 9M17. Contribución al crecimiento (Millones €)



¹ Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Vector) y los resultados no recurrentes.

² Recurrente: a) En 2017 la cifra excluye el impacto positivo registrado en 2T17 (€6,0 millones en EBITDA y €4,2 millones en Resultado Neto) correspondiente al impacto neto del cobro de la indemnización del incendio de Alemania una vez deducidos los gastos no recurrentes de inventarios, desescombro y limpieza, entre otros. b) En 3T16 los gastos de gestión asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa por importe de €0,6 millones en EBITDA y €0,4 millones en Resultado Neto

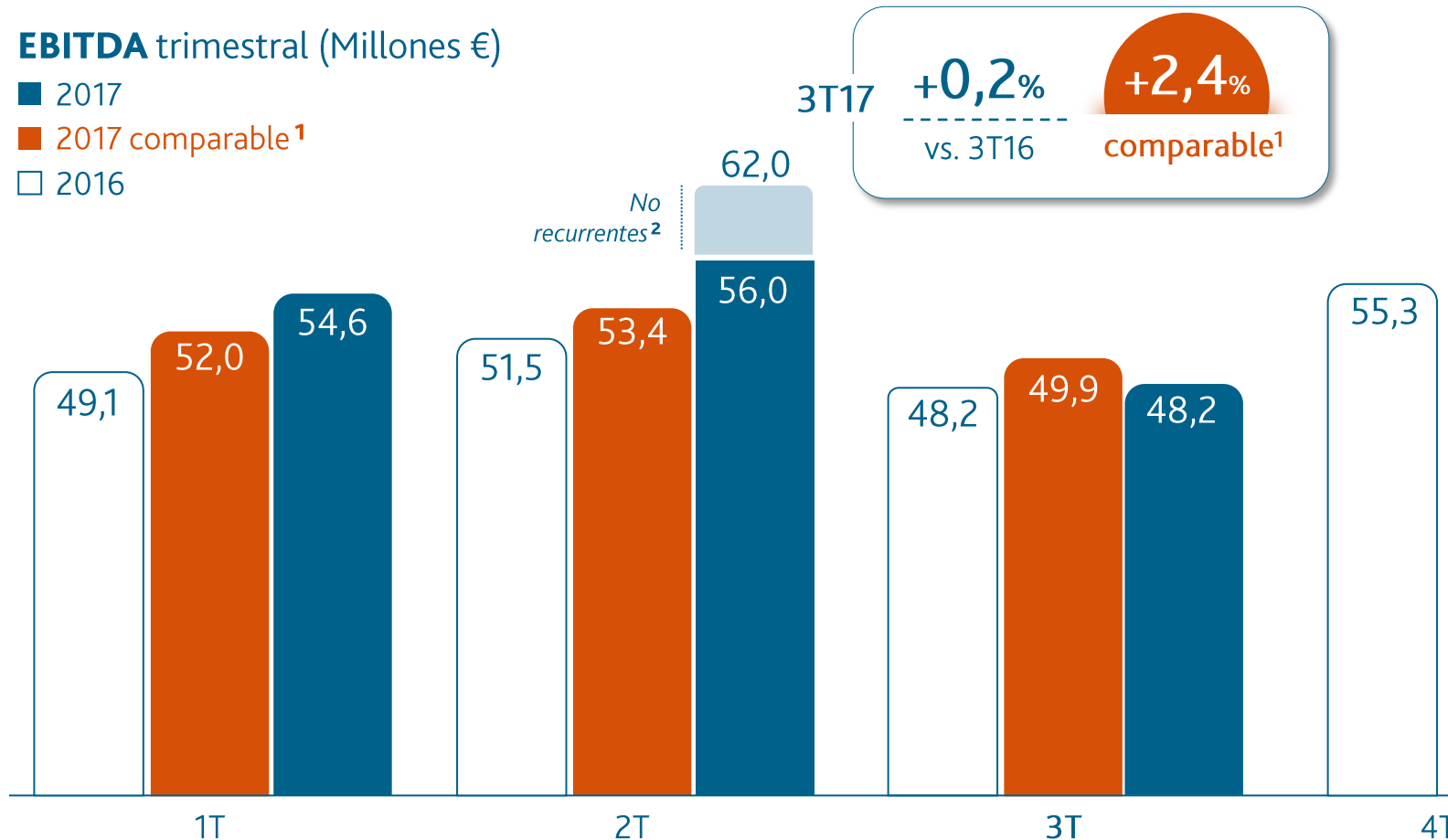
9M17 Sólido EBITDA trimestral en un contexto de debilidad de divisas e intensa actividad interna para completar la nueva planta en Cáseda (España).

EBITDA trimestral (Millones €)

■ 2017

■ 2017 comparable¹

□ 2016

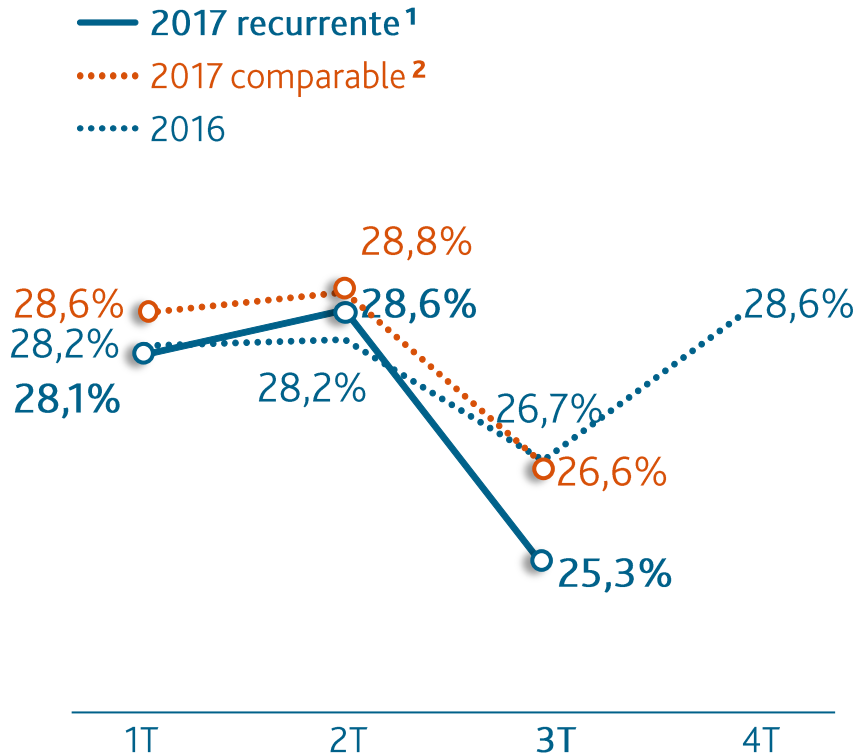


¹ Comparable: En términos comparativos el crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Vector) y los impactos no recurrentes.

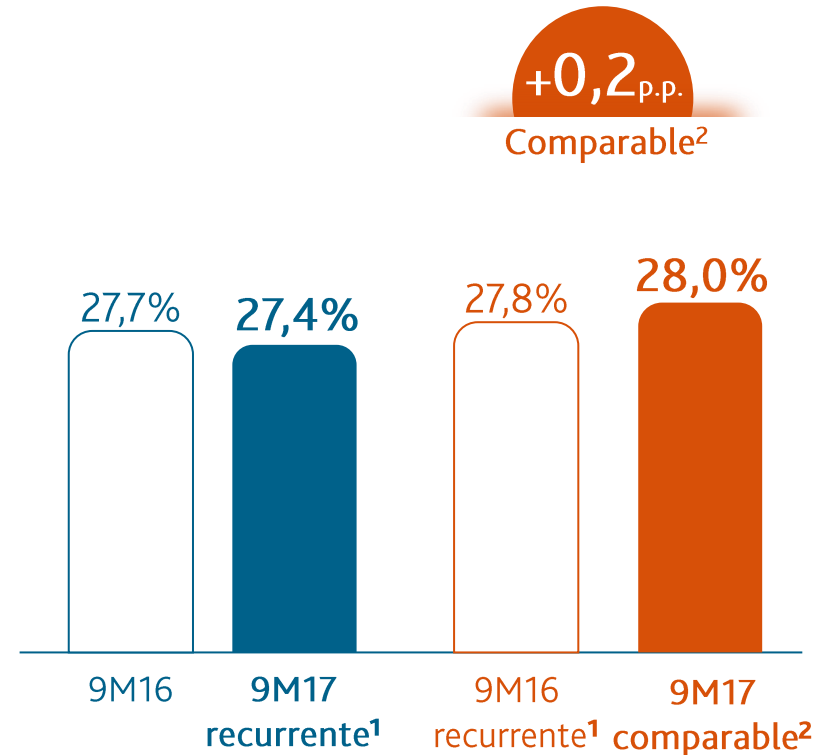
² Recurrente: En 2017 la cifra excluye el impacto positivo registrado en 2T17 (€6,0 millones en EBITDA y €4,2 millones en Resultado Neto) correspondiente al impacto neto del cobro de la indemnización del incendio de Alemania una vez deducidos los gastos no recurrentes de inventarios, desescombro y limpieza, entre otros.

9M17 Combinando crecimiento y mejora en la rentabilidad de las operaciones excepto en 3T por divisas y mayores costes fijos.

MARGEN EBITDA trimestral



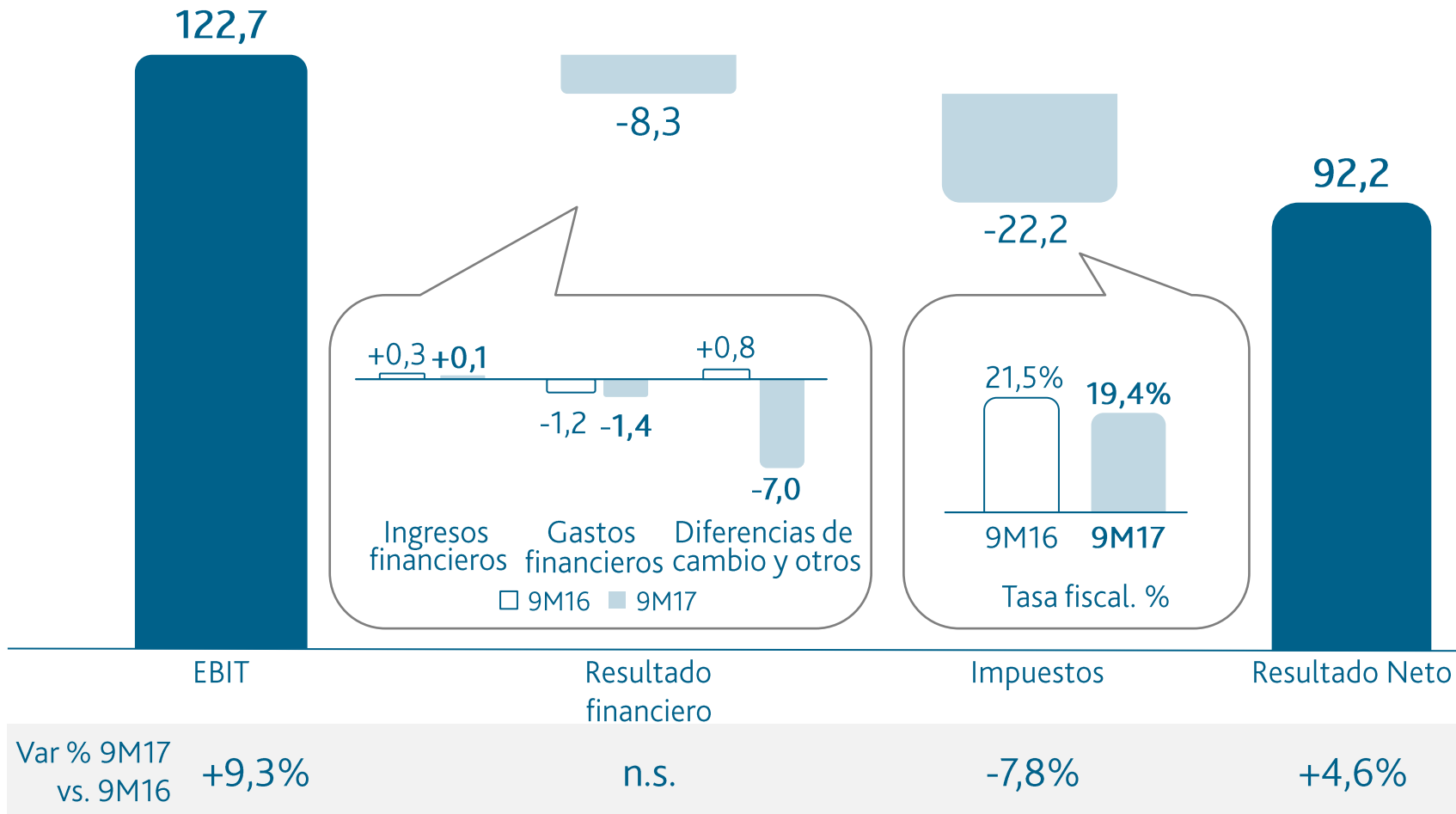
MARGEN EBITDA acumulado



¹ Recurrente: a) En 2017 la cifra excluye el impacto positivo registrado en 2T17 (€6,0 millones en EBITDA y €4,2 millones en Resultado Neto) correspondiente al impacto neto del cobro de la indemnización del incendio de Alemania una vez deducidos los gastos no recurrentes de inventarios, desescombro y limpieza, entre otros. b) En 3T16 los gastos de gestión asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa por importe de €0,6 millones en EBITDA y €0,4 millones en Resultado Neto

² Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Vector) y los impactos no recurrentes.

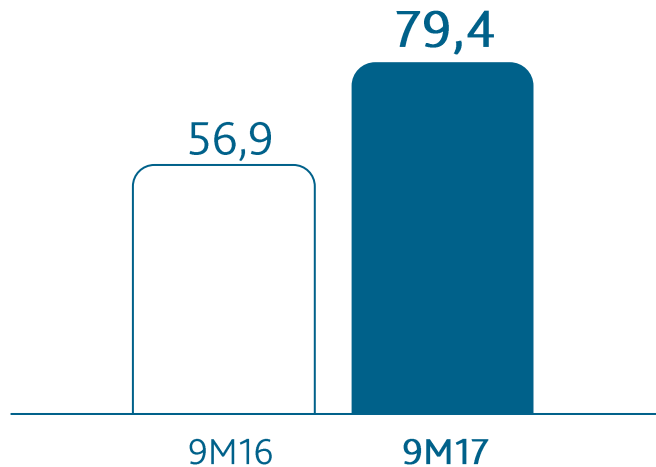
9M17. Evolución EBIT – Resultado Neto (Millones de €)



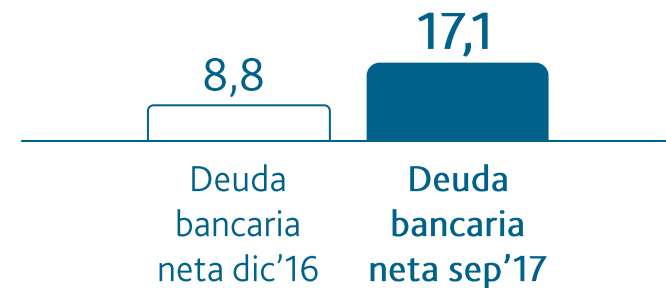


Se ha completado la construcción de la nueva planta en Cáseda con resultados satisfactorios permitiendo avanzar en los planes de expansión para 4T17 aprovechado el entorno de crecimiento del mercado.

CAPEX (Millones €)



DEUDA BANCARIA NETA¹ (Millones €)



¹ Deuda bancaria neta = Deudas con entidades de crédito no corrientes + Deudas con entidades de crédito corrientes – Efectivo y otros medios líquidos equivalentes.

9M17 Principales conclusiones

- ✓ La diversidad tecnológica y de producto, y el posicionamiento está permitiendo al Grupo Viscofan beneficiarse del **crecimiento experimentado en el mercado** de envolturas en el conjunto del año.
- ✓ **Los mayores ingresos y la fortaleza de las operaciones** se ven erosionados en el tercer trimestre por el comportamiento de las divisas frente al euro.
- ✓ **Resultados orgánicos por encima de las expectativas para el año** que refuerzan la estrategia “MORE TO BE”.
- ✓ **Balance sólido** que nos permite explorar nuevas vías de crecimiento orgánico e inorgánico en este sector, combinando disciplina estratégica y financiera con remuneración al accionista.
- ✓ **Se confirman los objetivos planteados para 2017.**

Aviso legal

El presente documento puede contener manifestaciones de futuro sobre intenciones, expectativas o previsiones de la Compañía a la fecha de realización del mismo adicionales a la información financiera obligatoria cuyo único propósito es proporcionar información más detallada sobre perspectivas de comportamiento futuro.

Dichas intenciones, expectativas o previsiones no constituyen garantías de cumplimiento e implican riesgos, incertidumbres así como otros factores de relevancia que podrían determinar que los desarrollos y resultados concretos difieran sustancialmente de los expuestos en estas intenciones, expectativas o previsiones.

Esta circunstancia debe ser tenida en cuenta principalmente por todas aquellas personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la Compañía y, en particular, por los analistas e inversores que manejen el presente documento.

La información financiera contenida en este documento ha sido elaborada bajo las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Esta información financiera no ha sido auditada y, en consecuencia, es susceptible de potenciales futuras modificaciones.



Para más información:
Relación con Inversores
Teléfono: +34948198436
Mail: info-inv@viscofan.com
www.viscofan.com