



Resultados Enero-Diciembre 2008

2 de marzo de 2009

Aviso legal

El presente documento contiene 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.

X Resultados Grupo Viscofan: Enero-Diciembre 2008

**Resultados Consolidados
Envolturas
Alimentación vegetal**

X Estrategia 2009-2011

X Perspectivas 2009

✓ Resultados Grupo Viscofan: Enero-Diciembre 2008

Resultados Consolidados
Envolturas
Alimentación vegetal

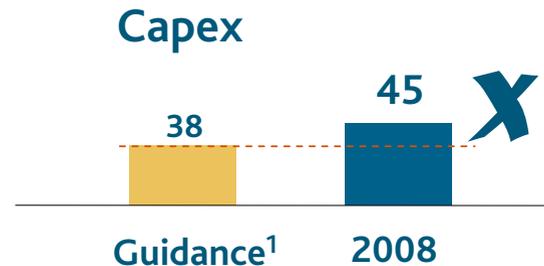
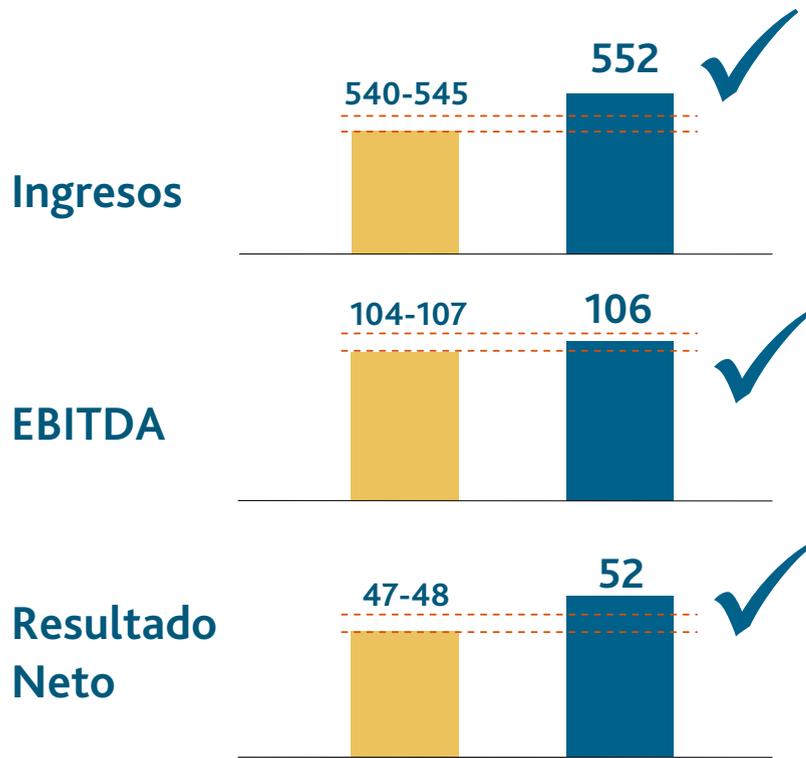
✗ Estrategia 2009-2011

✗ Perspectivas 2009

Aspectos más relevantes de los resultados 2008

- Record por tercer año consecutivo en Resultado neto, EBITDA e ingresos.
- Aceleración en el último trimestre del año con crecimientos de doble dígito en ingresos y EBITDA.
- Fortaleza de los ingresos en todas las áreas geográficas del Grupo hasta alcanzar los +€552MM (+9% vs. 2007) a pesar de la debilidad del US\$ y GBP frente al €.
- El margen EBITDA trimestral crece por primera vez en el año frente al ejercicio anterior hasta 20% en 4T08.
- +€106MM de EBITDA recurrente (+6% vs. 2007), en el ejercicio que ha visto máximos en costes de materias primas y energía.
- +€51,4MM en Resultado neto consolidado (+11% vs. 2007 y +17% en términos recurrentes).
- Solidez financiera en un entorno de dificultad crediticia.

Cumpliendo nuestro compromiso en un entorno de gran incertidumbre



Incremento en la capacidad productiva para atender al fuerte crecimiento del mercado

¹ Guidance sobre resultados recurrentes: El EBITDA recurrente excluye -€0,3MM asociados a los costes de reestructuración de plantilla y a las plusvalías por expropiación de terrenos en Serbia en 2008; frente a -€1,2MM registrados en 2007 como consecuencia de la reestructuración de personal y la cancelación de beneficios postjubilación en EE.UU. El resultado neto recurrente excluye el impacto fiscal asociado a los resultados no recurrentes mencionados y el cambio en el tipo impositivo en diversos países donde el Grupo opera (-€0,2MM en 2008 y +€2,1MM en 2007)

Resultados Consolidados

Sólidos resultados impulsados por la fortaleza de los ingresos...

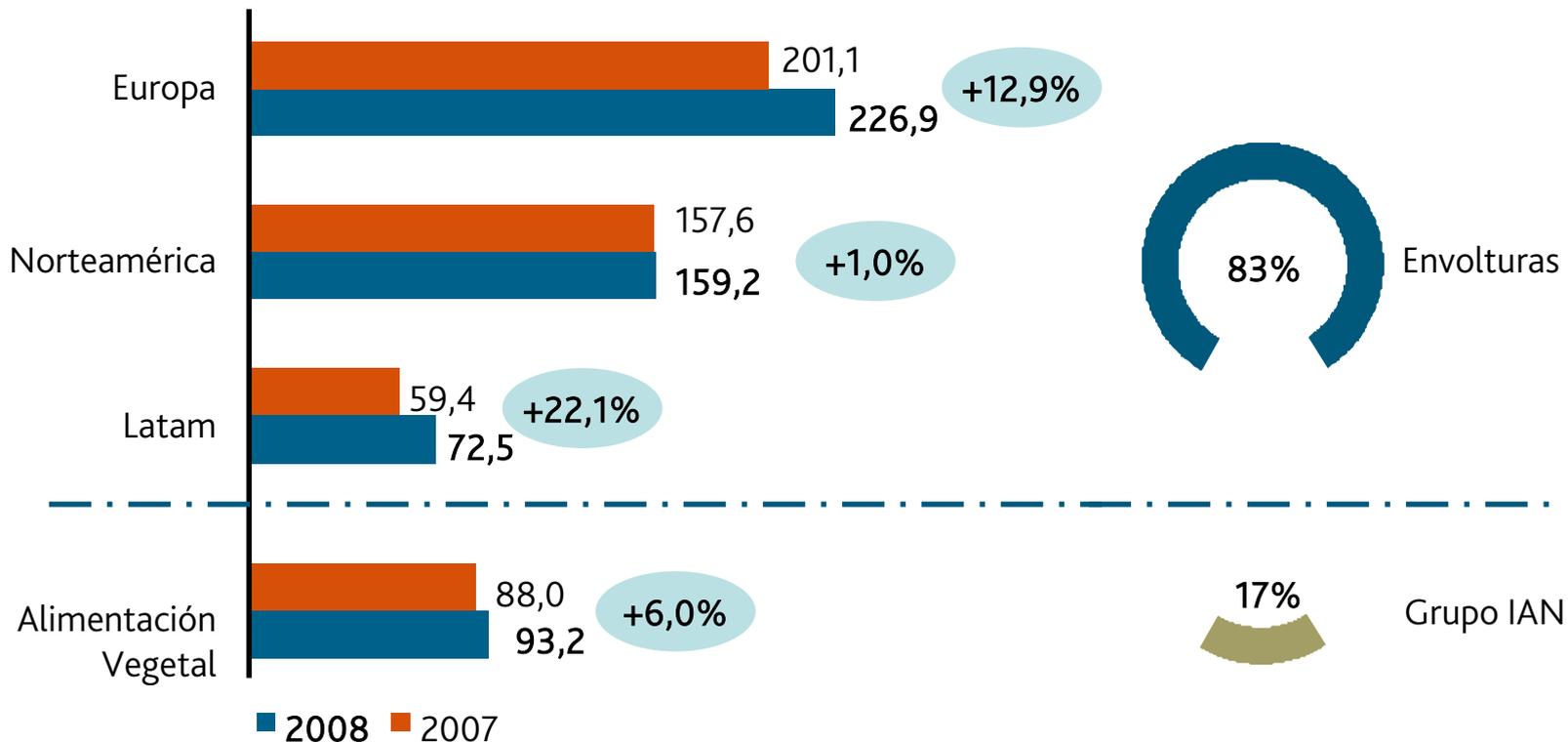
| MM € | 4T08 | % Var. | 2008 | % Var. | % Var. ex-forex ¹ |
|----------------------|-------|-----------|-------|-----------|------------------------------|
| Ventas | 144,1 | +14,7% | 551,8 | +9,0% | +12,1% |
| EBITDA | 28,7 | +20,4% | 105,3 | +6,9% | +9,5% |
| <i>Margen EBITDA</i> | 19,9% | +0,9 p.p. | 19,1% | -0,4 p.p. | |
| EBIT | 19,4 | +38,4% | 67,9 | +12,2% | |
| BAI | 14,5 | +9,4% | 60,3 | +9,3% | |
| Resultado neto | 15,7 | +9,0% | 51,4 | +11,3% | |

¹ A efectos comparativos, el crecimiento ex-forex excluye el impacto de los diferentes tipos de cambio aplicados tanto en la consolidación de las cuentas, como su impacto en las transacciones comerciales.

... con crecimiento en todas las divisiones del Grupo.

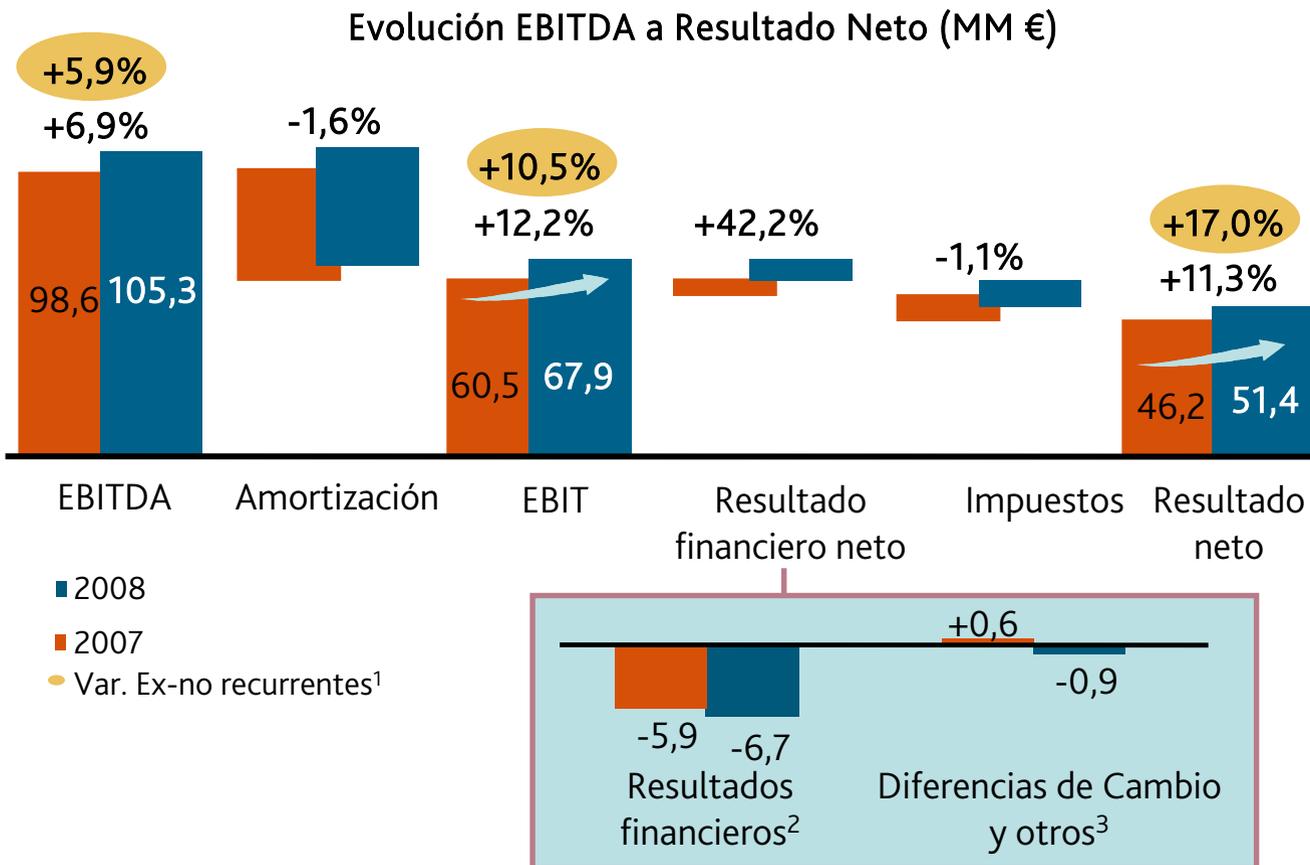
Ingresos por áreas geográficas (MM €)

% sobre ingresos 2008



¹ Desglose por origen de ventas

Fortaleza del EBITDA y Resultado neto a pesar de la presión en costes.



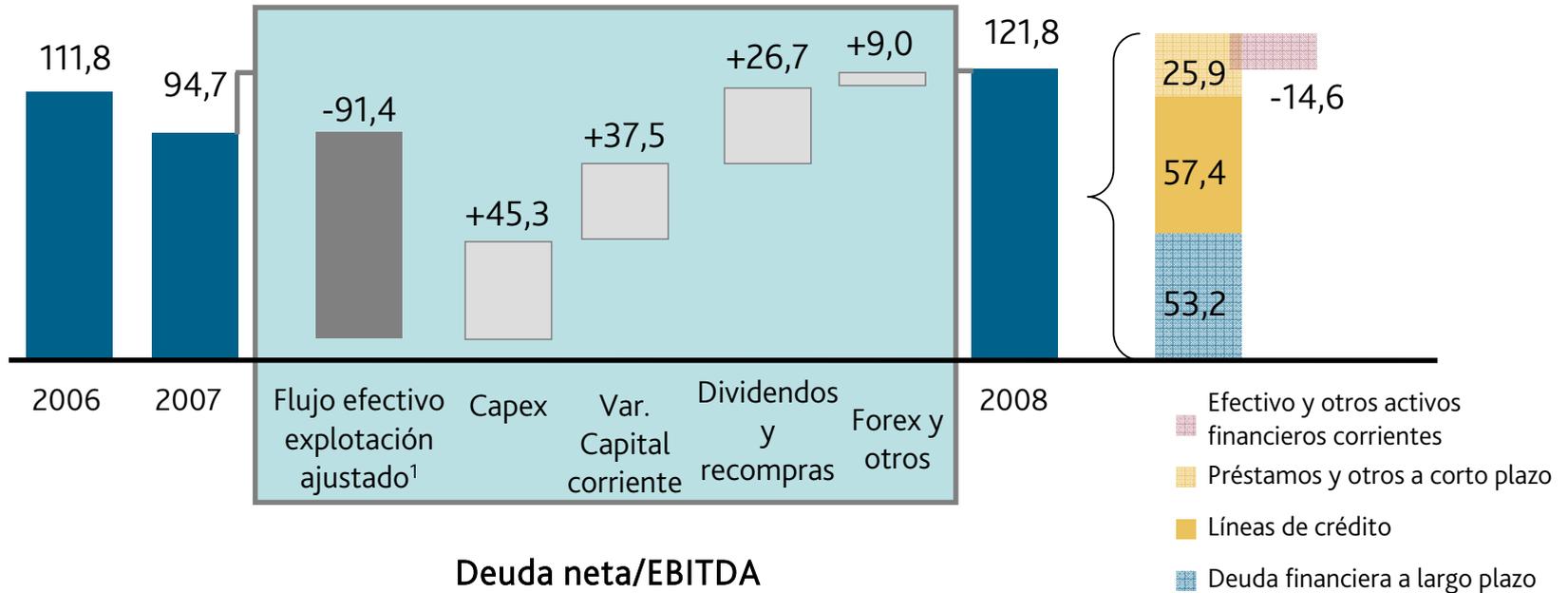
¹ El EBITDA recurrente excluye -€0,3MM asociados a los costes de reestructuración de plantilla y a las plusvalías por expropiación de terrenos en Serbia en 2008; frente a -€1,2MM registrados en 2007 como consecuencia de la reestructuración de personal y la cancelación de beneficios postjubilación en EE.UU. El resultado neto recurrente excluye el impacto fiscal asociado a los resultados no recurrentes mencionados y el cambio en el tipo impositivo en diversos países donde el Grupo opera (-€0,2MM en 2008 y +€2,1MM en 2007)

² Resultados financieros = Ingresos financieros – Gastos financieros

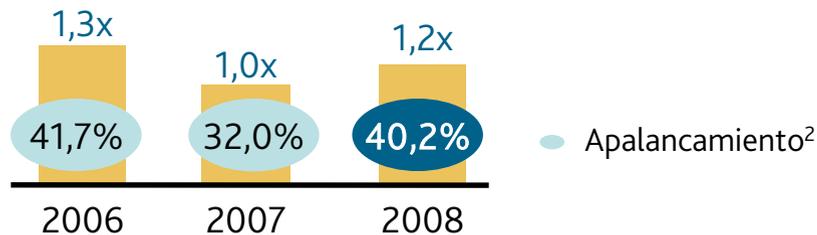
³ Diferencia de cambio y otros = Variación de valor razonable en instrumentos financieros + Diferencias de cambio + Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros

Evolución de la deuda: Invirtiendo en crecimiento, remunerando al accionista y manteniendo una sólida posición financiera

Deuda neta (MM €)



Deuda neta/EBITDA

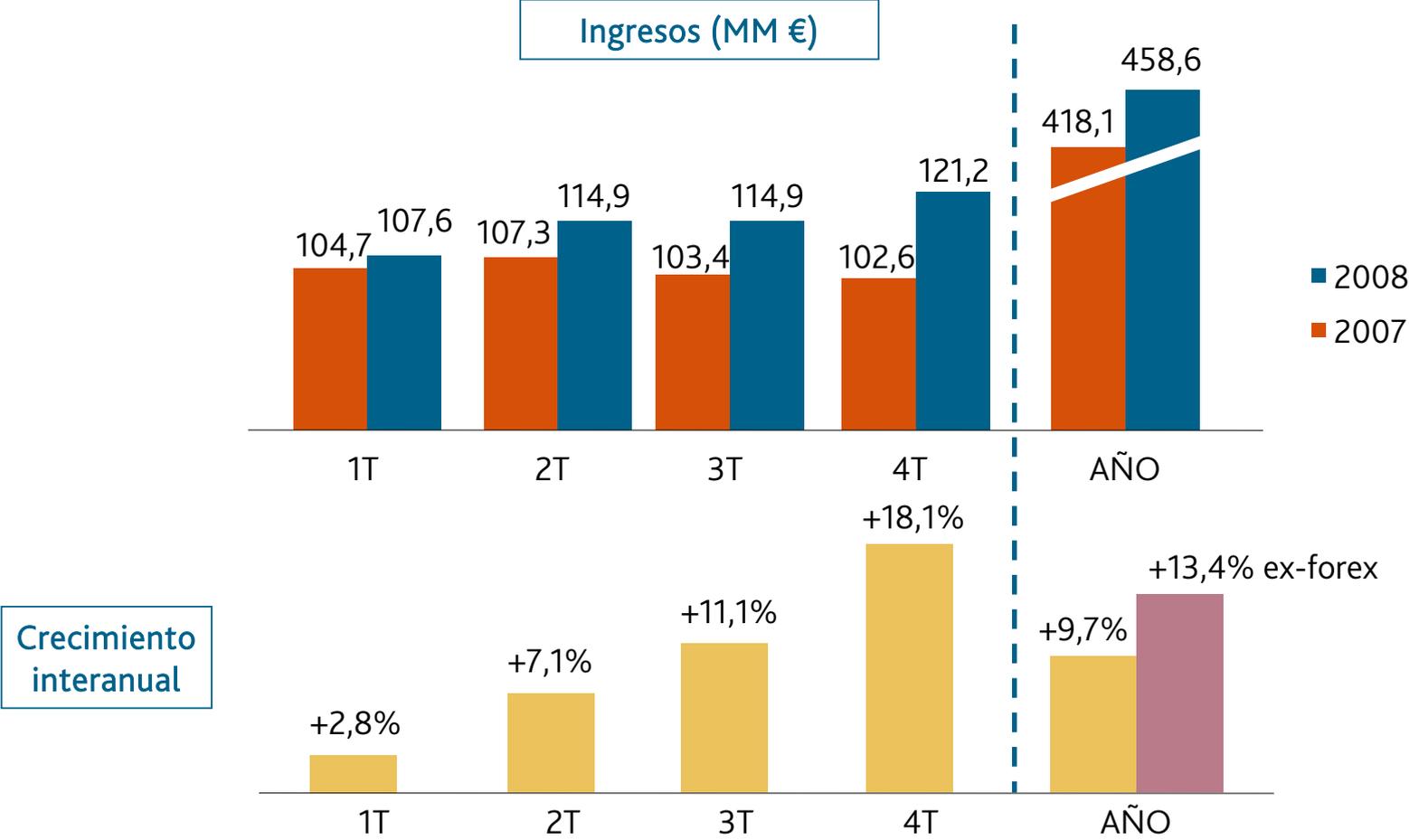


¹ Flujo de efectivo de explotación ajustado = Flujo de efectivo de las actividades de explotación – Cambios en capital corriente

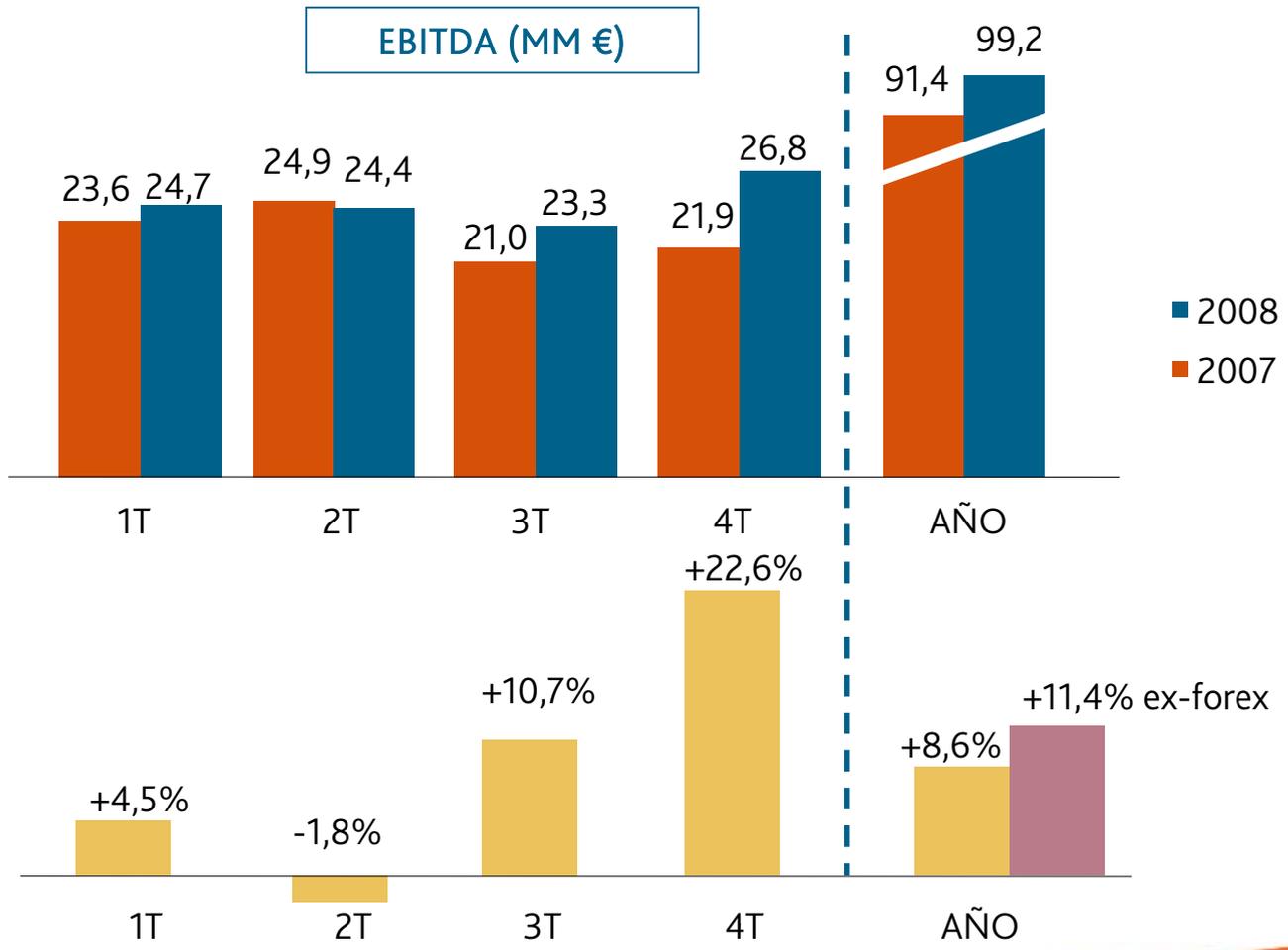
² Apalancamiento = Deuda neta / Patrimonio Neto.

Envolturas

Crecimiento de doble dígito en ingresos trimestrales a pesar de la depreciación del US\$

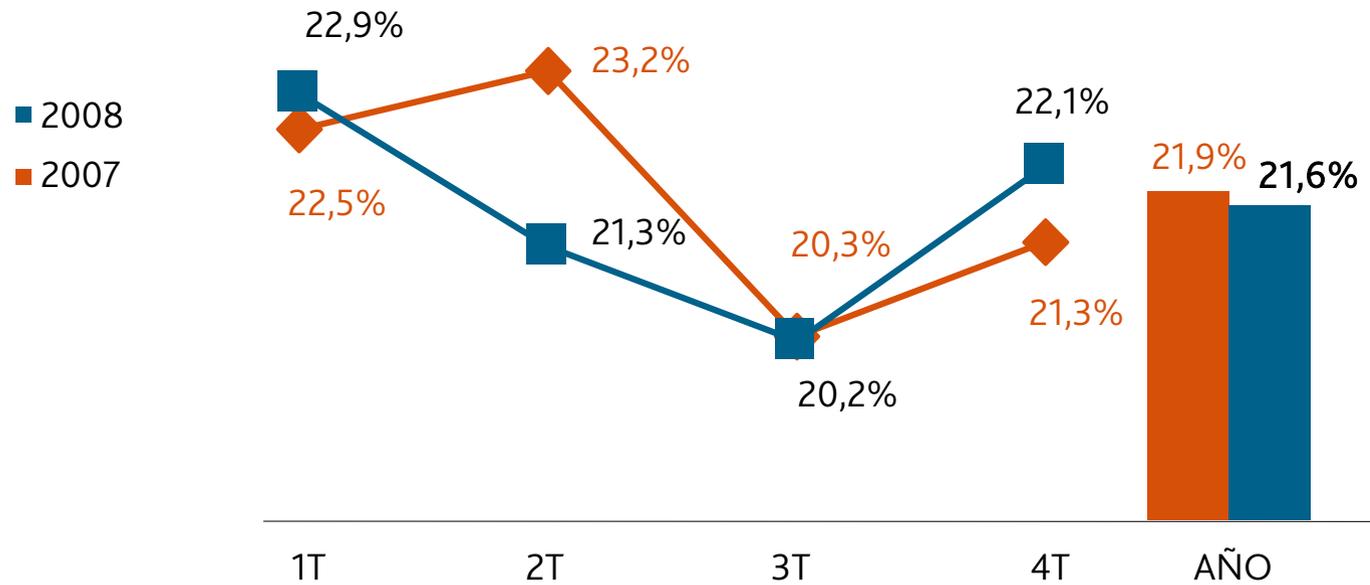


Control de costes y apalancamiento operativo impulsan el crecimiento interanual del EBITDA...

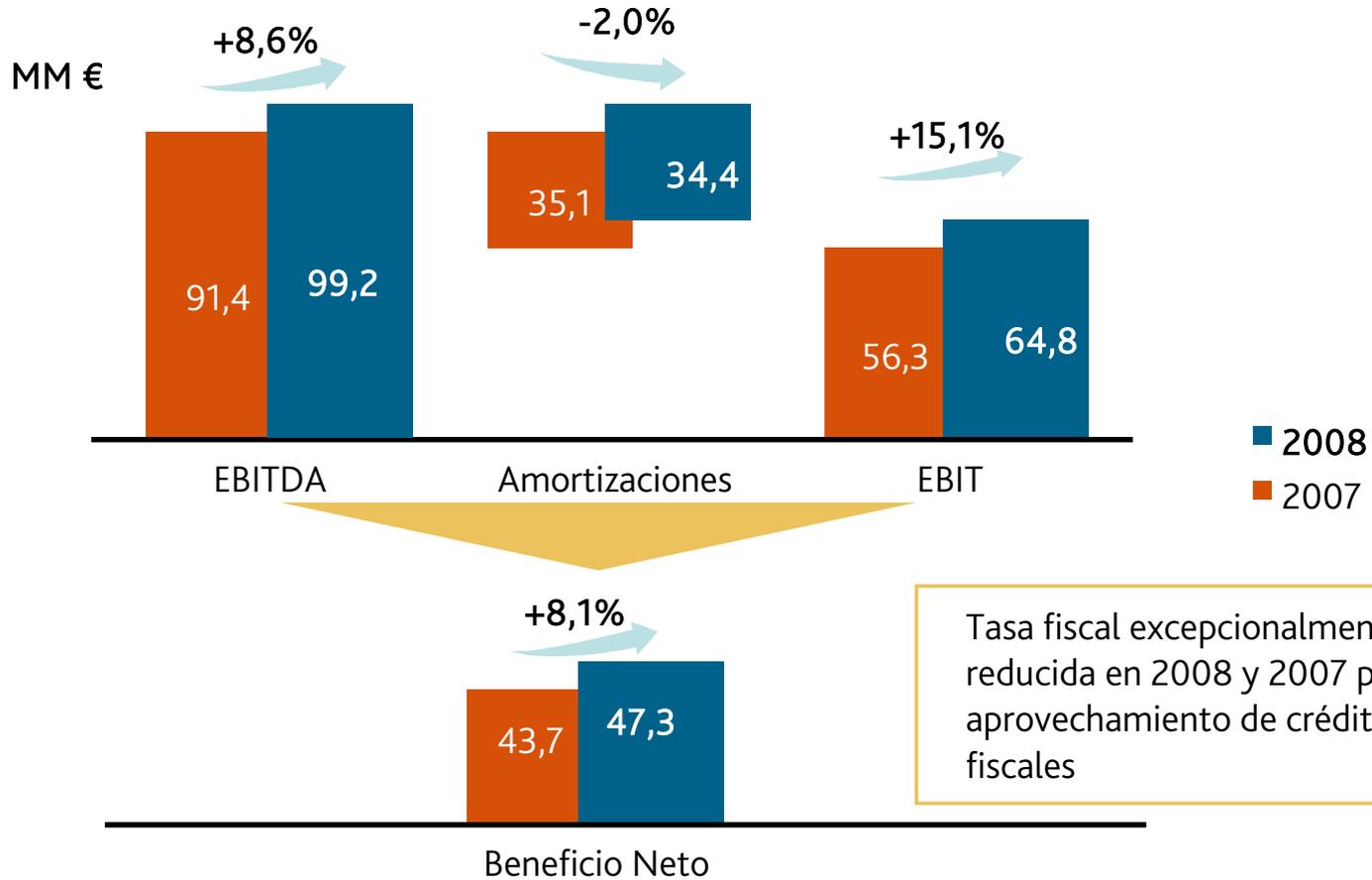


... con un sólido margen en un entorno muy desfavorable.

Evolución margen EBITDA

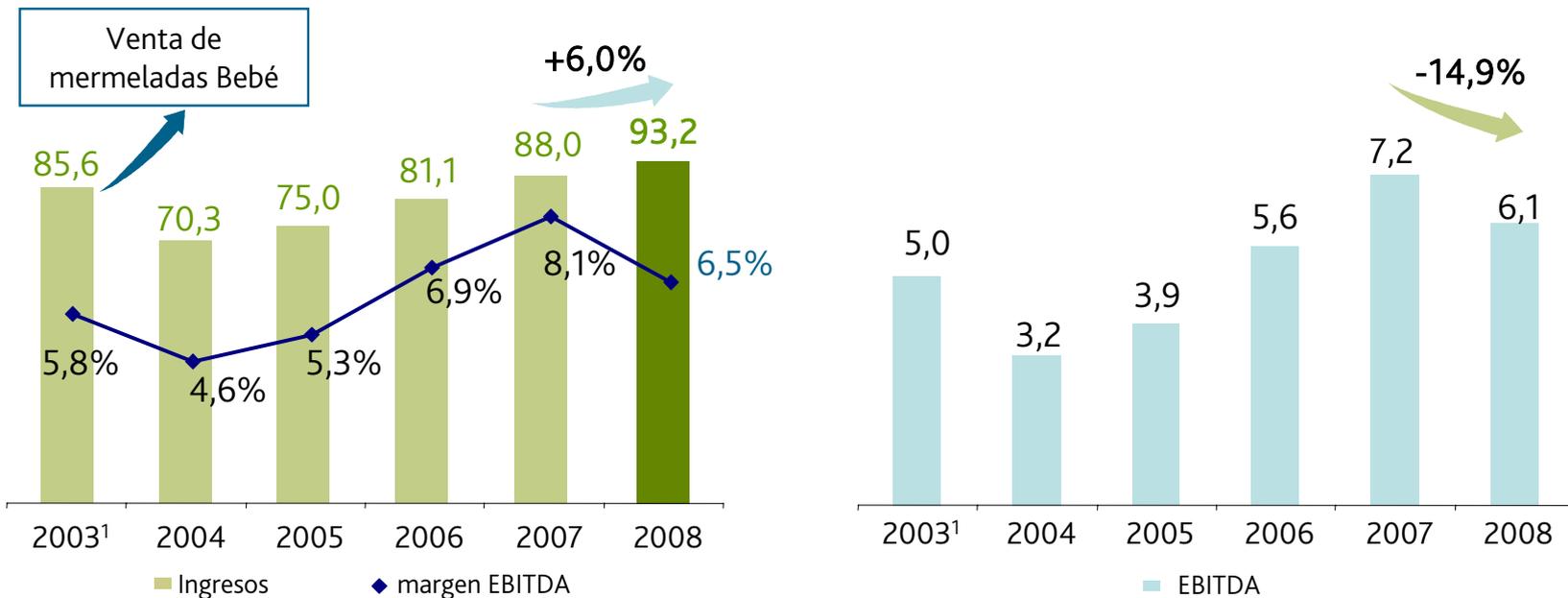


Disciplina comercial, operativa y financiera se traslada al Beneficio neto



Alimentación vegetal

Preservando los ingresos en un entorno de recesión



Desde la venta de la división de mermeladas (Bebé) se ha mantenido una progresión continua de los ingresos, y una mejora de márgenes interrumpida por la recesión en la economía española

¹ 2003: Datos bajo PGC español

Reforzar márgenes a través del liderazgo de Carretilla

Impulsar la marca Carretilla

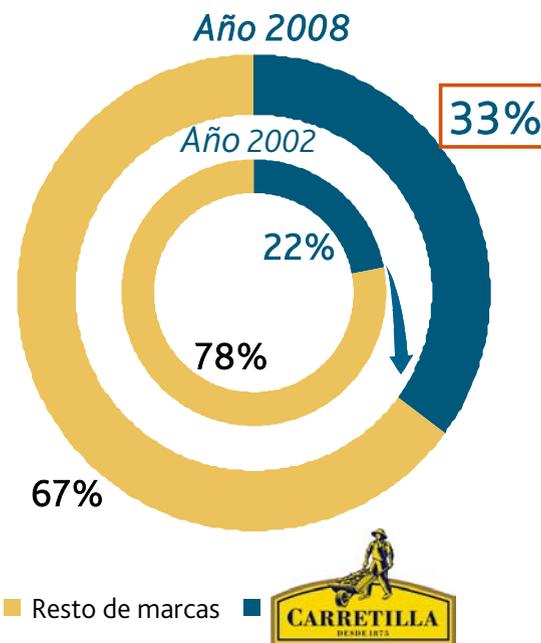
Innovación en nuevos productos

JV en China (2010E)



Enfoque en protección de márgenes a través de las ventas de productos con mayor valor añadido y un mejor acceso a las materias primas y costes de producción

Composición ingresos IAN



✓ **Resultados Grupo Viscofan: Enero-Diciembre 2008**

Resultados Consolidados
Envolturas
Alimentación vegetal

✓ **Estrategia 2009-2011**

✗ **Perspectivas 2009**

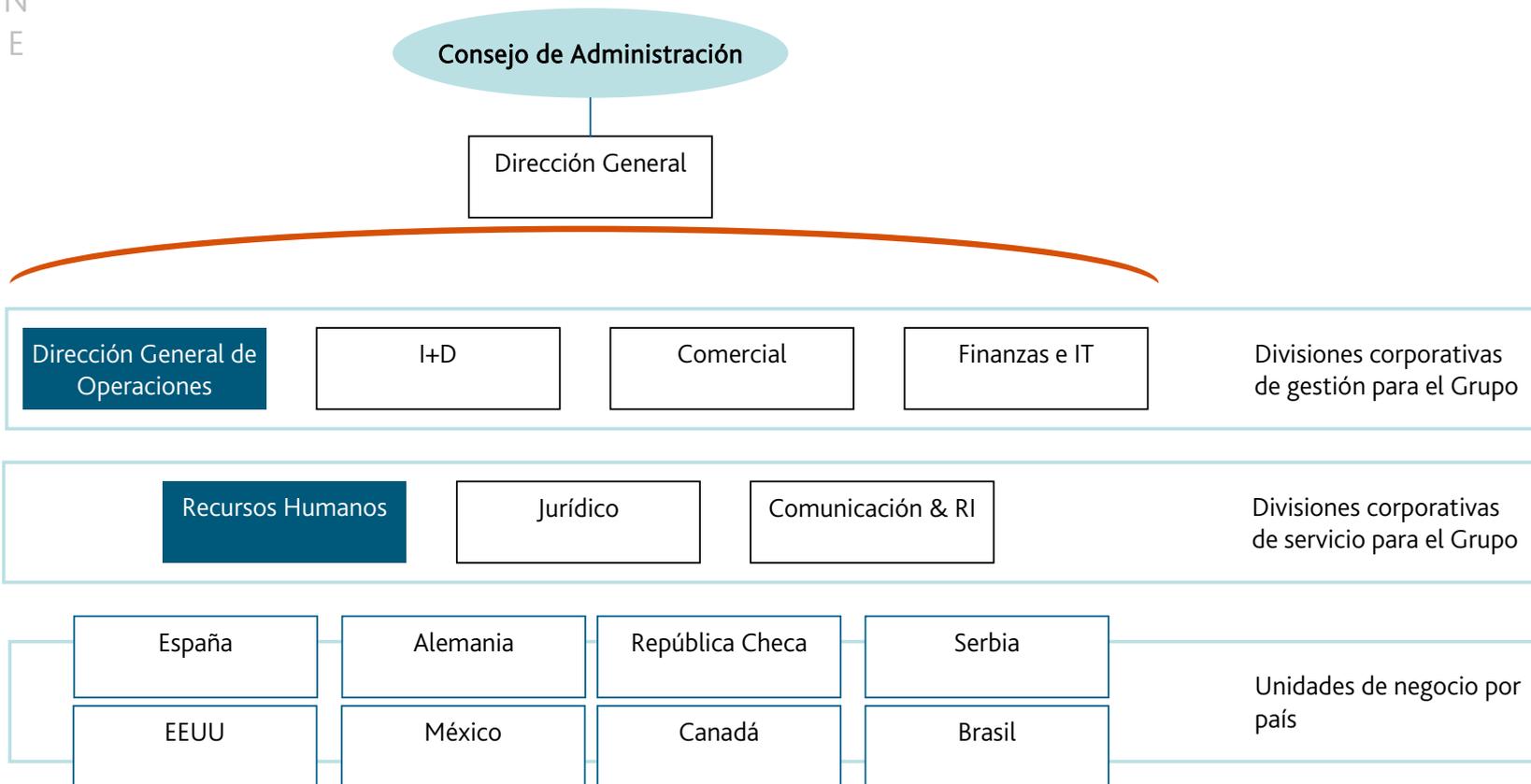
Be ONE: Una estrategia para explotar nuestras economías de escala



Alinear la organización implica fortalecer nuestros procesos...



... con un nuevo organigrama que facilita la gestión del valor de todo el Grupo



■ Divisiones de reciente creación

Incrementar el valor añadido... respondiendo a las necesidades del mercado

Enfoque del Cliente

Reducir costes de producción

Mejorar el "Time to Market"

Ampliar la gama de producto

Aportación de Viscofan

Mejora de la calidad de nuestros productos con un claro énfasis en los atributos que facilitan el proceso productivo a nuestros clientes

Equipos de proyecto destinados a acortar los periodos de entrega de pedidos.

Nuevos desarrollos para sustituir tripa natural

Disciplina comercial

Crear valor para la industria

Incrementar el valor añadido... apostando por la innovación

Soluciones específicas de I+D

DESARROLLO DE
PRODUCTOS

Aplicación biffi para USA: Nuevo mercado

MEJORA TECNOLÓGICA
EN LOS PROCESOS
PRODUCTIVOS

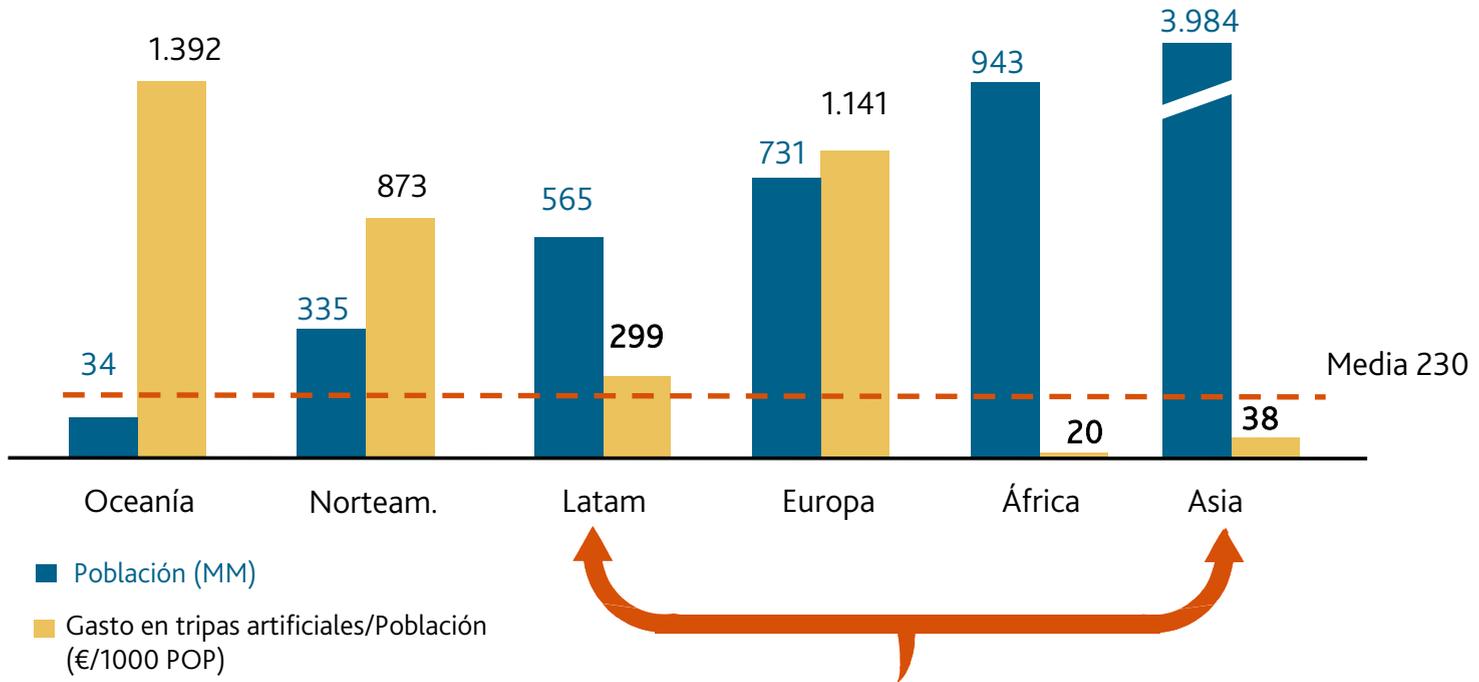
Mejora en colágeno comestible en Alemania

Mejora tecnológica en México y Serbia

DIVERSIFICACIÓN

Desarrollo de CCC como matriz para cultivo
de células madre en vitro.

Expandir el crecimiento en nuevas áreas geográficas...



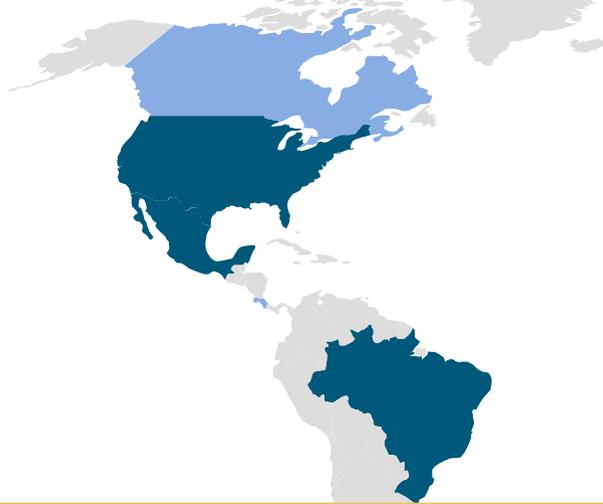
El mayor crecimiento (doble dígito) se da en las áreas de menor gasto en tripas artificiales per cápita, precisamente áreas con una elevada población.

Crecimiento del mercado mundial (+3% a +5%)

... mejorando y creciendo en nuestra implantación actual...

USA: Mejora tecnológica en el convertiring de celulósica,
Mejora del estándar productivo de fibrosa.

México: Mejora tecnológica e Incremento de capacidad en el
convertiring de celulósica,
Proyectos de ahorro energético-térmicos y eléctricos

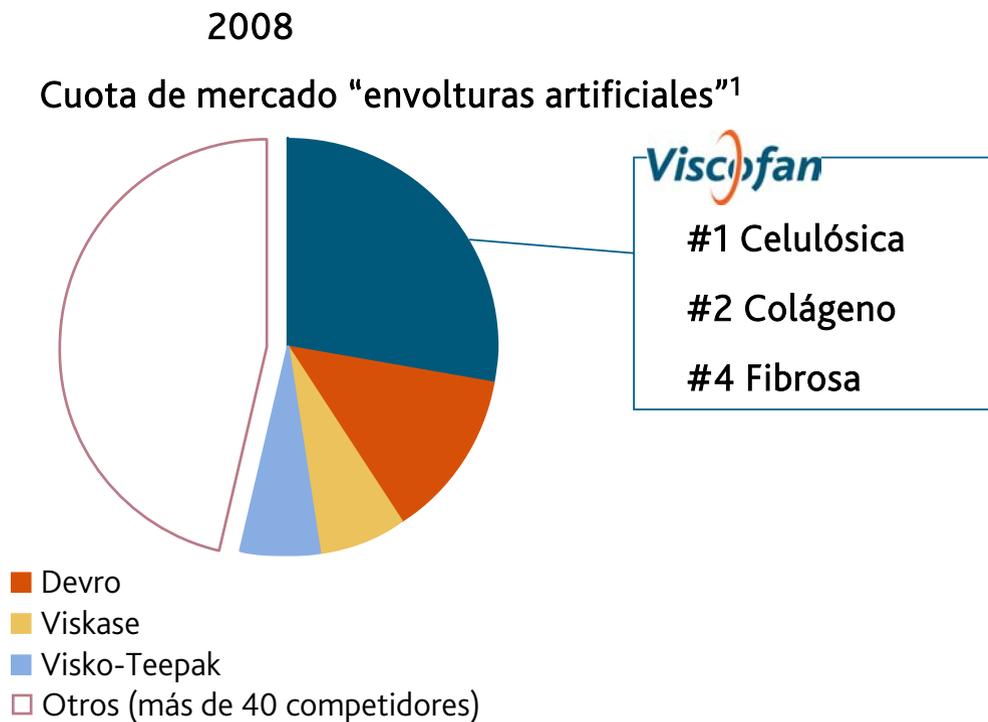


Brasil: Incremento de la capacidad de convertiring en
celulósica



España: Nueva fase de automatización del convertiring.
Alemania: Mejora tecnológica colágeno comestible.
República Checa: Incremento de capacidad de convertiring de
colágeno y celulósica.
Serbia: Transferencia completa de la capacidad de colágeno
recto no comestible desde Alemania.

... consolidando nuestro liderazgo



¹ Incluye los segmentos de celulósica, colágeno, fibrosa, plásticos tubulares y bolsas.

Fuente: Grupo Viscofan

Nuevos negocios: Fuentes adicionales de ingresos



Energía

Aprovechar la intensidad termo-energética de nuestro proceso productivo para generar electricidad disponible para terceros



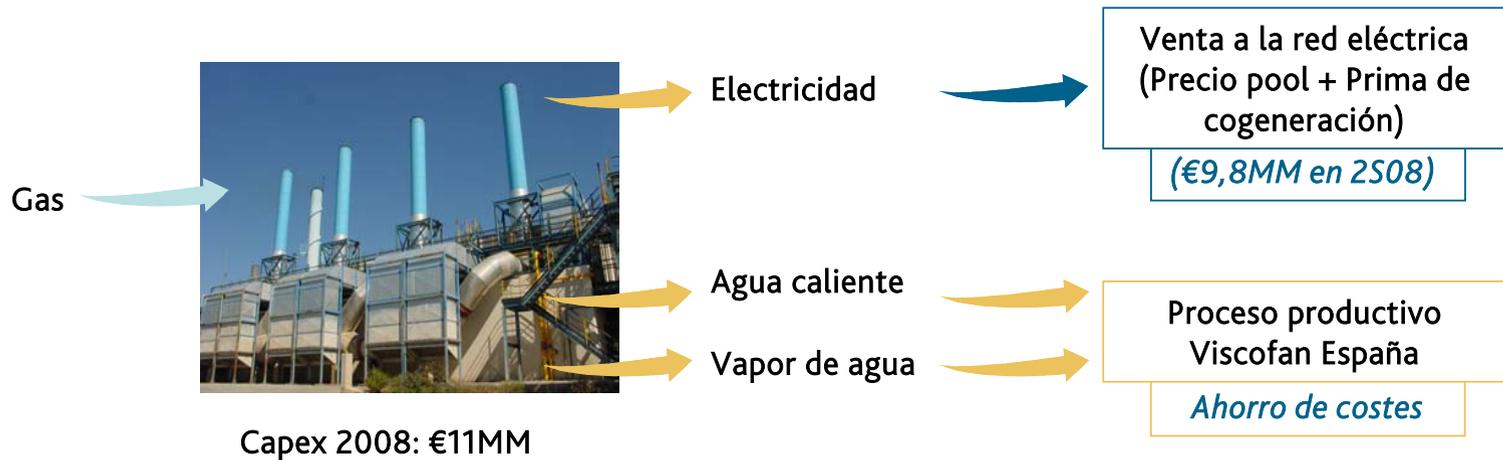
Bioingeniería

Aprovechar el conocimiento sobre las propiedades del colágeno y su tratamiento para desarrollar nuevas aplicaciones en el campo de la biomedicina

Energía: Ampliando la central de cogeneración

La central de cogeneración en España implica:

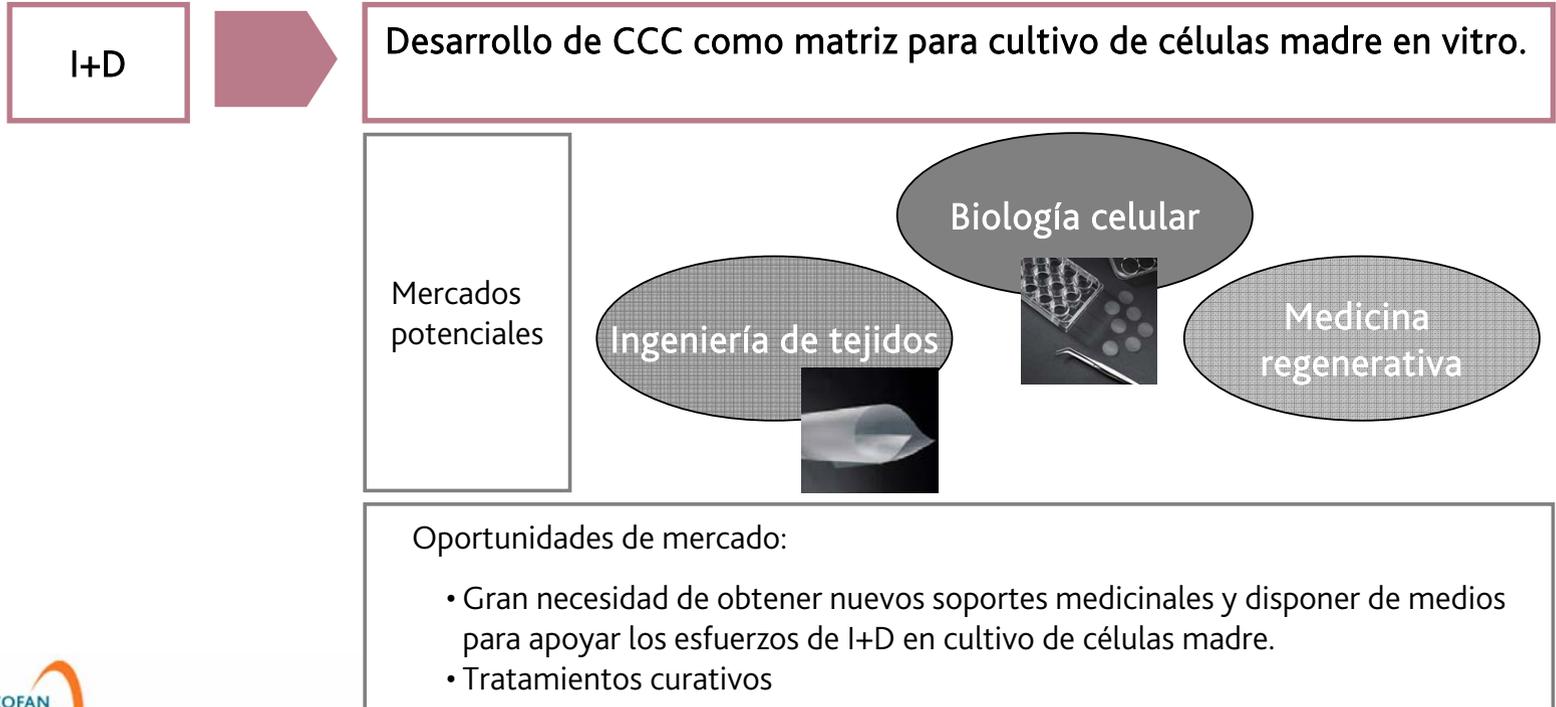
- Ser autosuficientes en nuestras necesidades energéticas en España.
- Mejora de la capacidad calórica
- Contrarrestar parcialmente el coste energético con la venta de electricidad
- Reducir las emisiones de CO₂ a la atmósfera y contribuir a evitar el cambio climático



Capex previsto 2ª Fase: €14MM en 2009

*Potencia instalada
al final de 2ª Fase:
46,4 MWH*

Bioingeniería: Alta eficiencia productiva + innovación = nueva oportunidad de mercado



Nuestra tecnología al servicio de la investigación y la medicina

Centros de excelencia por familia

Centros de excelencia por familias de productos

CELULÓSICA → ESPAÑA

COLÁGENO → ALEMANIA

FIBROSA → EEUU

PLÁSTICOS → REPÚBLICA CHECA

Beneficios derivados de la asignación de Centros de excelencia

I+D

- Bases de centros de I+D
- Vanguardia tecnológica. Desarrollo de productos
- Mejora en desarrollo de la calidad e innovación.
- Observatorio tecnológico.

FINANCIERO

- Mayor especialización y concentración de economías de escala
- Optimizar, racionalizar y maximizar los niveles de inversión/gasto de innovación.

PRODUCCION

- Localización de áreas de mejoras y priorización de las mismas
- Centro de desarrollo de la mejor tecnología disponible.
- Homologación de nuevos proveedores.

COMERCIAL

- Escaparate comercial e institucional.

RRHH

- Ayuda a la retención de talento y del conocimiento
- Centros de adiestramiento continuo de personal.

✓ **Resultados Grupo Viscofan: Enero-Diciembre 2008**

**Resultados Consolidados
Envolturas
Alimentación vegetal**

✓ **Estrategia 2009-2011**

✓ **Perspectivas 2009**

Grupo Viscofan, una compañía que crece en un entorno exigente...

Preocupaciones del mercado

Ventajas competitivas Viscofan

Ingresos

Crisis económica mundial

Mercado en crecimiento debido a crecimiento población, hábitos de consumo, y migración tripa natural.

Sólida base de clientes

Consumos

Incremento precios de materia prima (celulosa y colágeno)

Disciplina comercial + Aprovechamiento productivo y velocidad de producción

Personal

Dimensión

Automatización de procesos, y transferencia de producción a áreas con menores costes laborales

Energía

Volatilidad energética

Plan de ahorros energéticos y 2ª Fase de la planta de cogeneración en España

Capex

Incremento de capacidad en la industria

Inversión como consecuencia del crecimiento del mercado y mejoras tecnológicas.

Crisis financiera

Dificultad crediticia

Confortable nivel de endeudamiento, con vencimientos a l.p. fundamentalmente, y tipos de interés decreciendo.

... que mejorará su ROCE...

Inversión en capital

- Equilibrio entre demanda y capacidad.
- El fuerte incremento de la demanda visto en 2008 hace aconsejable invertir para responder a picos de demanda (capacidad flexible vs. capacidad ociosa)
- Nuevas inversiones en sistemas para facilitar la estrategia Be One

<€30MM

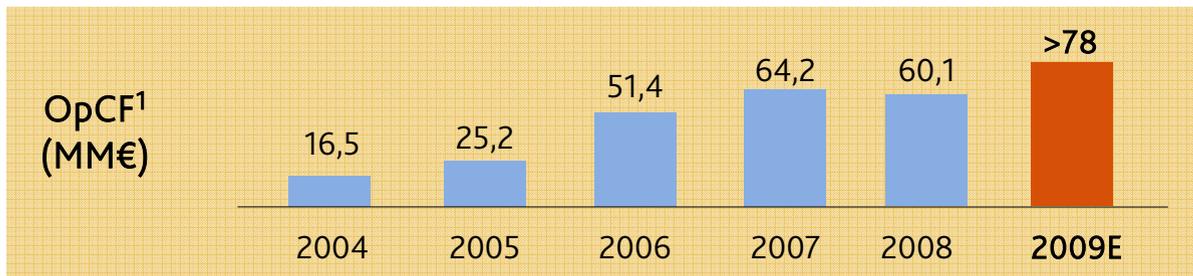
Inversión en nuevos negocios

- Cogeneración en España
- Acondicionamiento de instalaciones en Alemania para Bioingeniería.

<€15MM

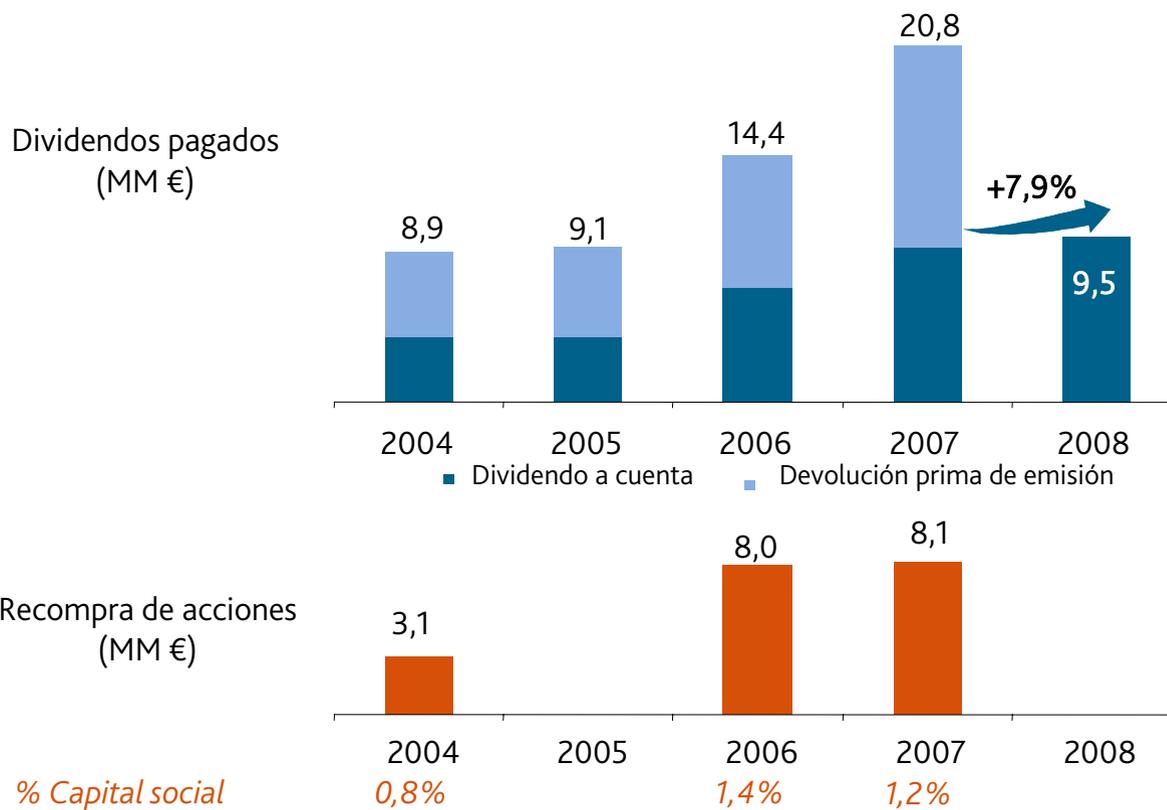
Capital circulante

- Estrategia "Be One" reducirá las necesidades de capital circulante a medio plazo.



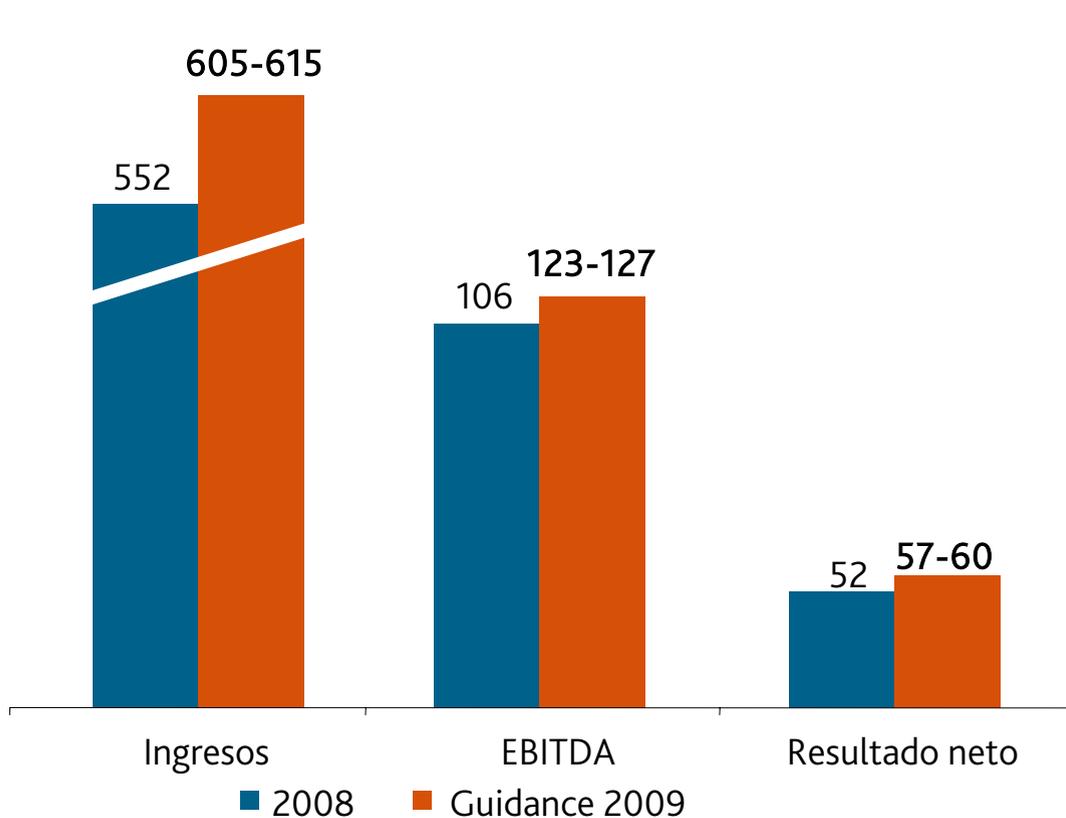
¹ OpCF = EBITDA - Capex

... creando valor para sus accionistas.



La mejora de los resultados viene acompañada por mejora en la retribución al accionista.

Guidance 2009



| | % y-o-y. |
|----------------|----------|
| Ingresos | 10%-11% |
| EBITDA | 16%-20% |
| Beneficio Neto | 10%-15% |
| Capex | <€45MM |

US\$

1,35

¹ Los datos excluyen resultados derivados de la reestructuración del Grupo.

Conclusiones

- **Record de resultados** en un entorno de gran volatilidad e incertidumbre gracias a las sólidas bases de mejora establecidas desde 2006: disciplina comercial, eficiencia operativa y control de gastos.
- **2008 ha sido un año excepcional** en cuanto al crecimiento del mercado de envolturas, **2009 sigue siendo un mercado en crecimiento**, aunque con un ritmo menor (3%-5%).
- La crisis económica en España afecta negativamente al Grupo IAN, que aun así, ha logrado preservar su volumen de ingresos.
- Una nueva estrategia con un mismo fin: **Reforzar el liderazgo de Viscofan y mejorar la rentabilidad.**
- **Crecimiento de doble dígito** esperado en las principales magnitudes financieras: ingresos, EBITDA y Resultado Neto.
- Con una **adecuada estructura financiera** que permite invertir en un negocio que crece sin renunciar a una adecuada retribución al accionista.