



40  
AÑOS

# Resultados

Enero-Diciembre 2014



27 de febrero de 2015

# 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.



Una estrategia para aprovecharse de un momento de crecimiento único.

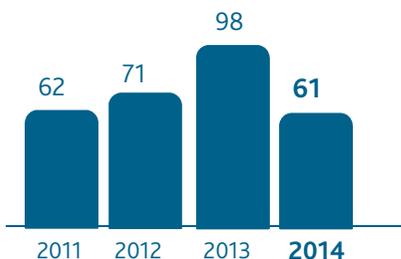
2012-2014

# MORE



## Activos

CAPEX Envoladuras MM€

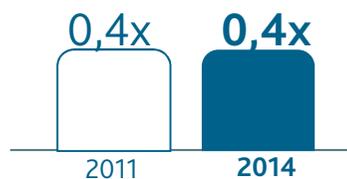


Productor global

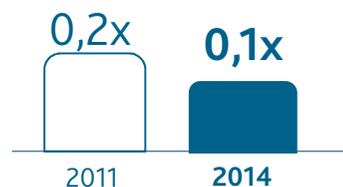


## Balance sólido

Deuda bancaria neta/EBITDA

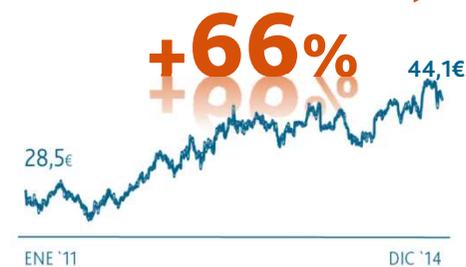


Pensiones/EBITDA



## Valor para el accionista

Dividendo y precio por acción





2014 ha sido un año de una intensa actividad comercial y operativa que ha permitido alcanzar un máximo histórico en el Resultado Neto.



## Reorganización estratégica del portfolio de negocios

### Grupo IAN en cifras:



### NIIF 5 Operación interrumpida

NIIF 5 Resultado Neto 2014

"Resultado de operaciones interrumpidas"

NIIF 5 2013. Cifras comparables

Desconsolidación PyG

NIIF 5 Activos y pasivos 2014

"Mantenidos para la venta"

### Ventajas



- ✓ **Concentrar la gestión** del Grupo en el negocio de envolturas
- ✓ **Mejora del ROCE** (Retorno sobre el capital empleado)
- ✓ **Mayor visibilidad del margen EBITDA para Viscofan**

### No acuerdo de compraventa



- ⇄ **Noviembre 2014**  
Oferta de **Portobello Capital Gestión** por el 100% del capital social
- ⇄ **31 enero 2015**  
Extensión del plazo de negociación
- ⚡ **23 febrero 2015**  
Finalización del plazo de exclusividad sin alcanzar acuerdo sobre condiciones de pago y garantías.



## Principales comentarios resultados **4T14**

**Crecimiento** en los **ingresos consolidados** del 4T14 hasta los €180,8MM gracias al crecimiento en volúmenes y al fortalecimiento del US\$/€, y del +4,1% en términos acumulados hasta €687,1MM. **+12,5%**

**+2,2 p.p.**

**Incremento** en el **margen EBITDA** trimestral hasta 27,2%. En términos acumulados, el margen EBITDA recurrente<sup>1</sup> crece 0,9 p.p. hasta 26,7%.

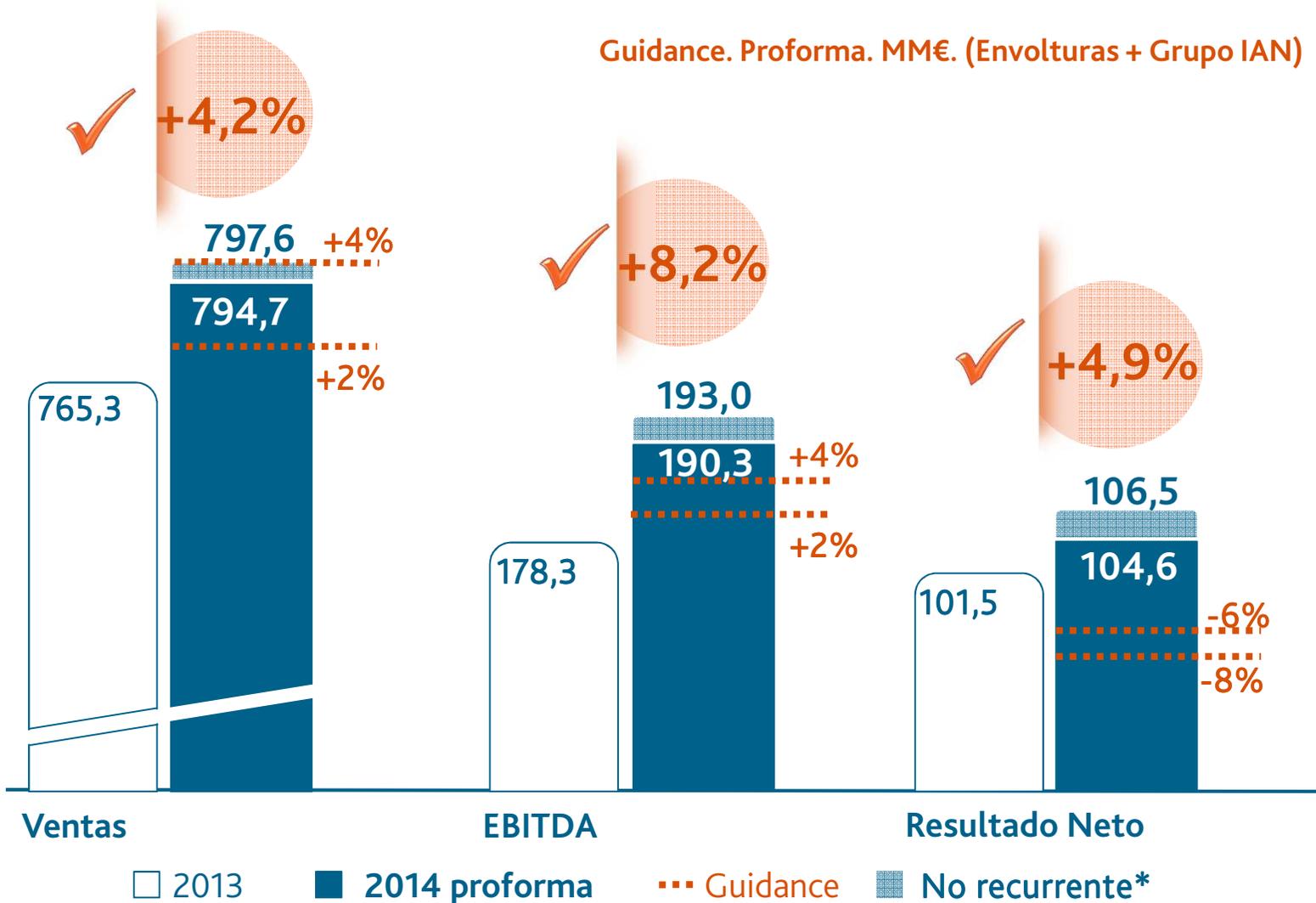
El **EBITDA** trimestral **aumenta** hasta €49,2MM, así como el EBITDA acumulado, que crece 8,7% hasta €185,4MM (+7,1% en términos recurrentes<sup>1</sup>). **+22,6%**

**+17,3%**

El **Resultado Neto** trimestral **crece** hasta €28,3MM apoyado por la fortaleza operativa y la mejor evolución de los tipos de cambio.

<sup>1</sup> Las cifras excluyen el impacto no recurrente adicional registrado en 2014 en Ingresos de €2,9MM y en EBITDA de €2,7MM debido a la modificación en los parámetros de retribución a la cogeneración publicada en la Orden Ministerial de julio de 2014 frente a los provisionados en 2013 en virtud de la publicación de la propuesta de Orden remitida por la Secretaría de Estado a la CNMC.

## Cumplimiento de los objetivos marcados al inicio del ejercicio gracias a la fortaleza en las operaciones...

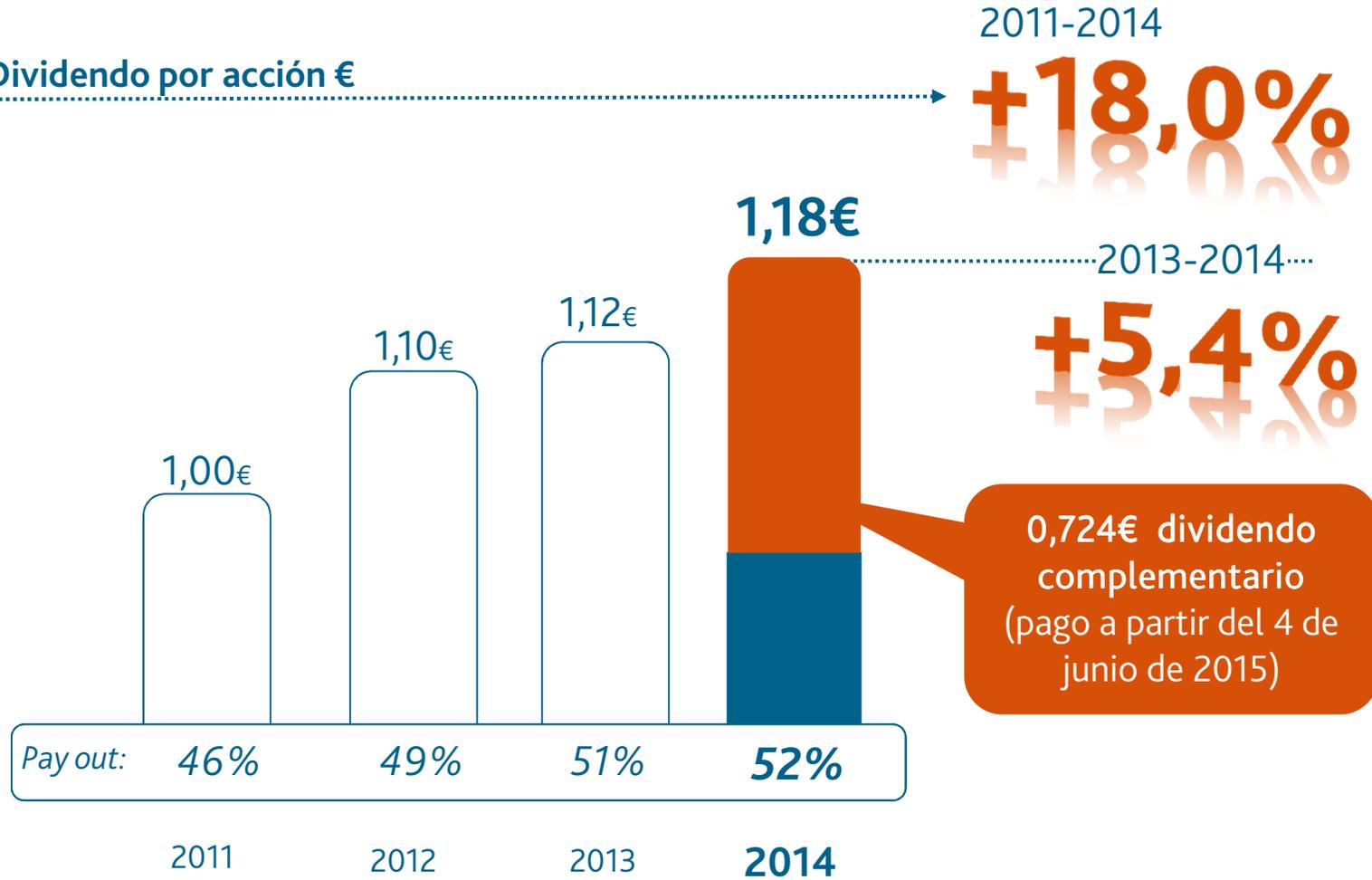


\* Las cifras incluyen el impacto no recurrente adicional registrado en 2014 en Ingresos de €2,9MM debido a la modificación en los parámetros de retribución a la cogeneración publicada en la Orden Ministerial de junio de 2014 frente a los provisionados en 2013 en virtud de la publicación de la propuesta de Orden remitida por la Secretaría de Estado a la CNMC.



# ...encadenando un nuevo año de incremento de retornos al accionista.

Dividendo por acción €





## La fortaleza de las operaciones se traduce en un sólido crecimiento desde la primera línea de ingresos...

### Datos financieros seleccionados (MM €)

	2014	% Var	% Var Orgánico <sup>1</sup>		4T14	% Var	% Var Orgánico <sup>1</sup>
Ingresos	687,1	+4,1%	+4,8% ✓		180,8	+12,5%	+7,9%
EBITDA	185,4	+8,7%	+6,0% ✓		49,2	+22,6%	+7,8%
Margen EBITDA	27,0%	+1,2 p.p.	+0,3 p.p. ✓		27,2%	+2,2 p.p.	+0,0 p.p.
EBIT	136,3	+8,6% ✓			36,8	+28,2%	
Resultado Neto Ops. continuadas	103,6	+7,0% ✓			28,1	+23,7%	
Resultado Neto	106,5	+4,9% ✓			28,3	+17,3%	

<sup>1</sup> Las cifras excluyen el impacto de la variación de las divisas y el impacto no recurrente adicional registrado en 2014 en Ingresos de €2,9MM y de €2,7MM en EBITDA debido a la modificación en los parámetros de retribución a la cogeneración publicada en la Orden Ministerial de junio de 2014 frente a los provisionados en 2013 en virtud de la publicación de la propuesta de Orden remitida por la Secretaría de Estado a la CNMC.



## ... y permite encadenar el décimo año consecutivo de crecimiento en ingresos...

Ingresos anuales división de envolturas (MM €)

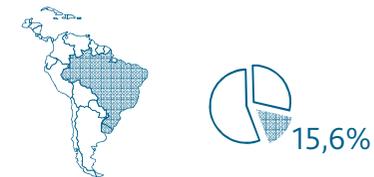
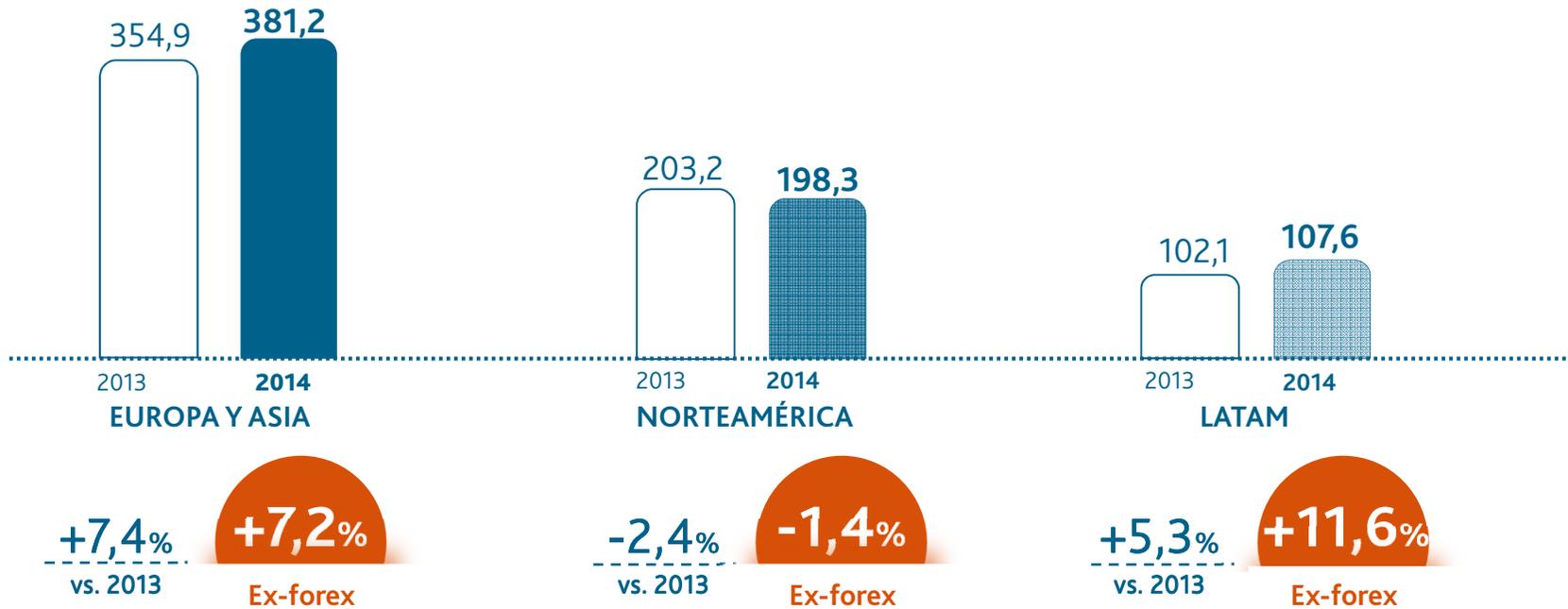


<sup>1</sup> En términos comparativos, el crecimiento ex-forex excluye el impacto de los diferentes tipos de cambio aplicados en la consolidación de los estados financieros así como el impacto de la variación del USD en las transacciones comerciales.



## ...impulsados por la fortaleza de los volúmenes en los mercados emergentes, especialmente en Asia y Latinoamérica...

### Desglose de ingresos por áreas geográficas<sup>1</sup> (MM €)



<sup>1</sup> Ingresos por origen de ventas.

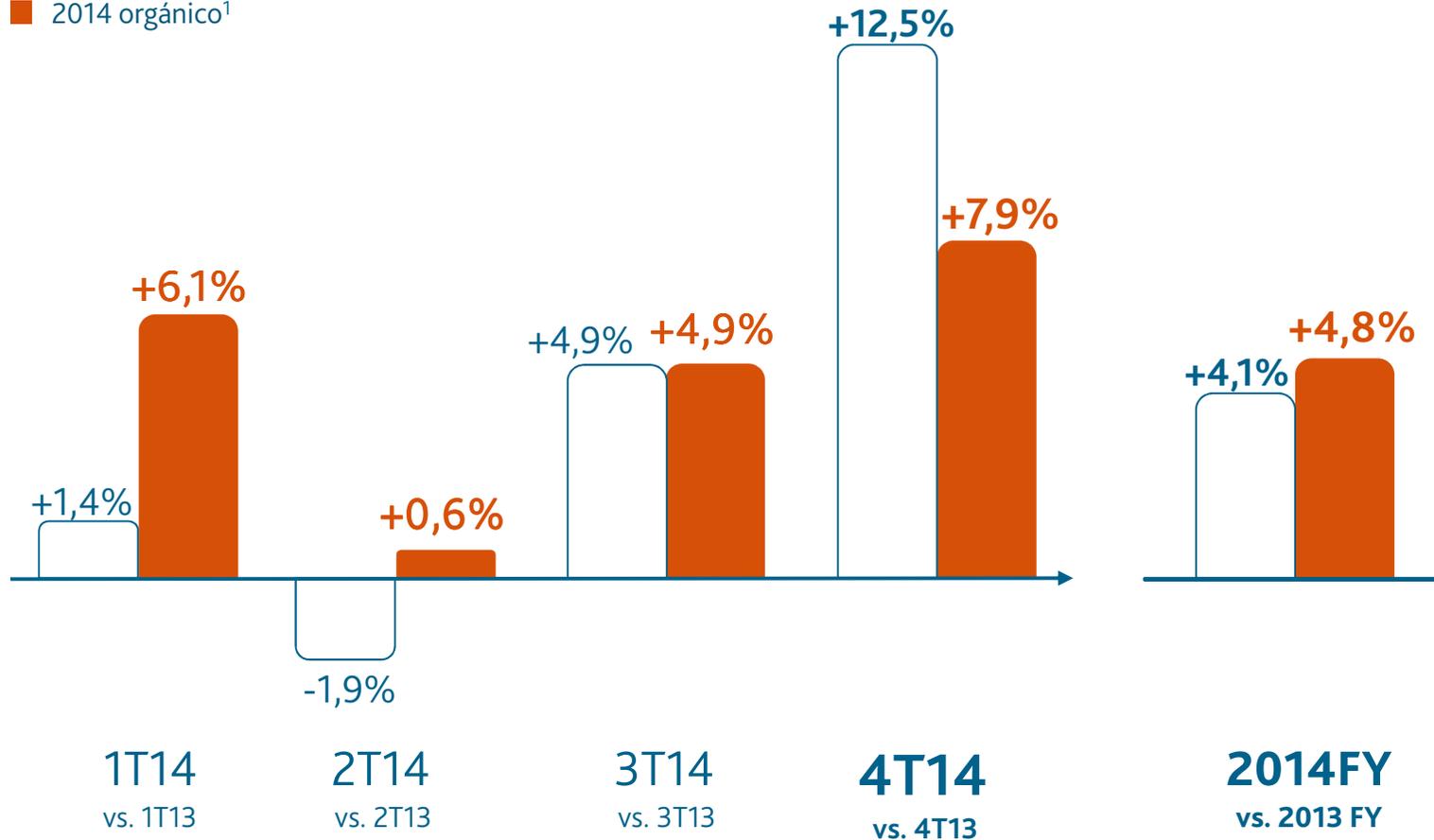


## ...dónde la solidez de los volúmenes se traduce en crecimiento orgánico de los ingresos todos los trimestres...

### Crecimiento de los ingresos (%)

□ 2014

■ 2014 orgánico<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Las cifras excluyen el impacto de la variación de las divisas y el impacto no recurrente adicional registrado en 2014 en Ingresos de €2,9MM y de €2,7MM en EBITDA debido a la modificación en los parámetros de retribución a la cogeneración publicada en la Orden Ministerial de junio de 2014 frente a los provisionados en 2013 en virtud de la publicación de la propuesta de Orden remitida por la Secretaría de Estado a la CNMC.

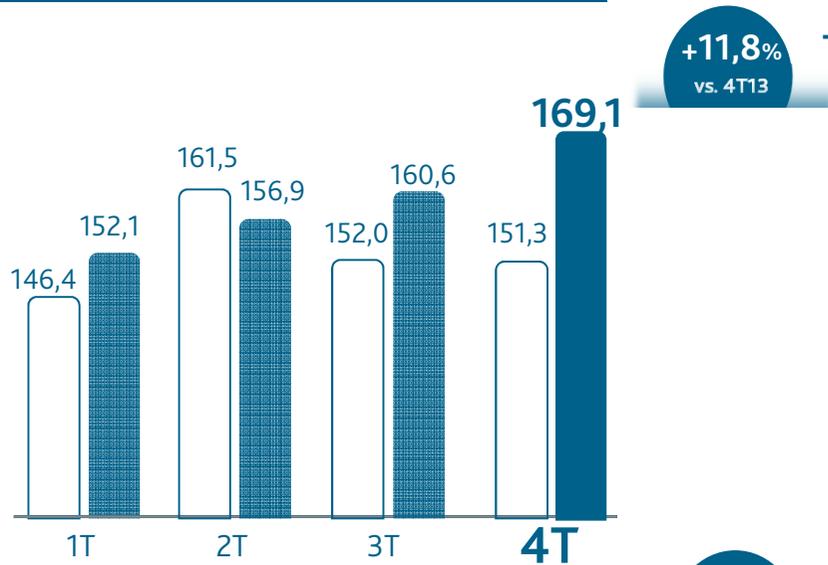




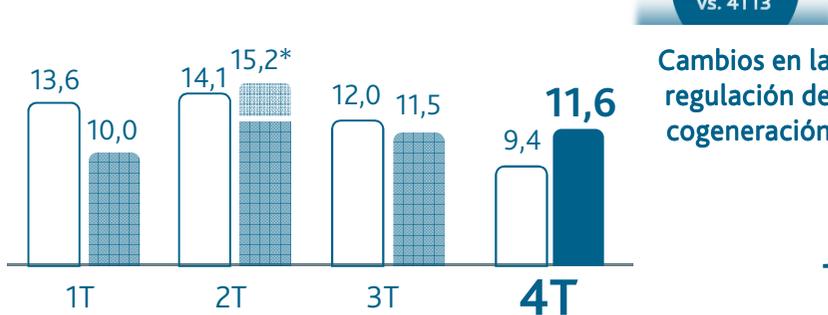
# ...crecimiento a doble dígito en el cuarto trimestre gracias al comportamiento en todas las tecnologías y la fortaleza del US\$

□ 2013 ■ 2014

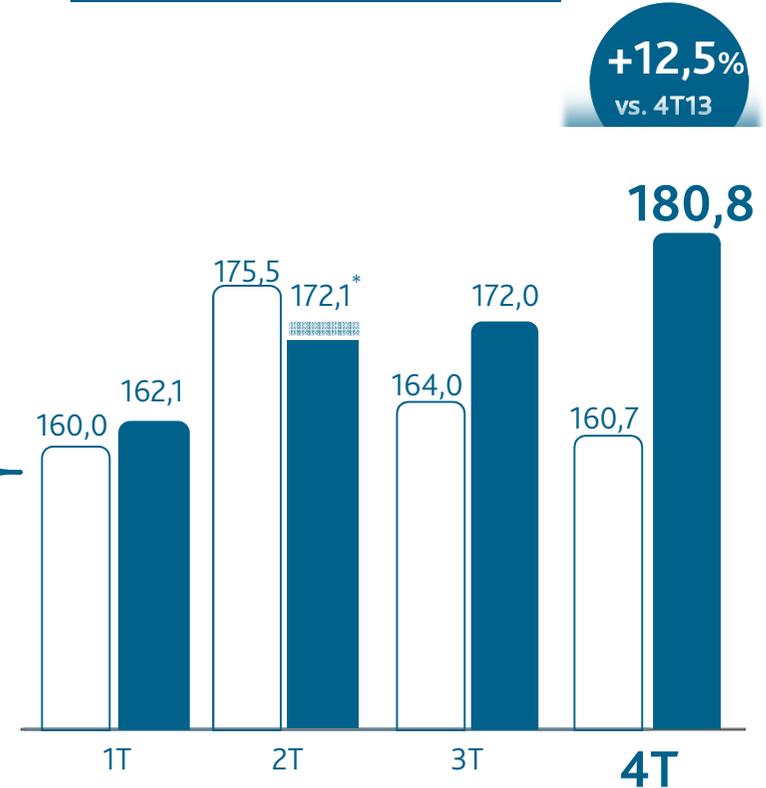
## Ventas de envolturas (MM €)



## Ingresos de cogeneración (MM €)



## Ventas totales División de envolturas (MM €)



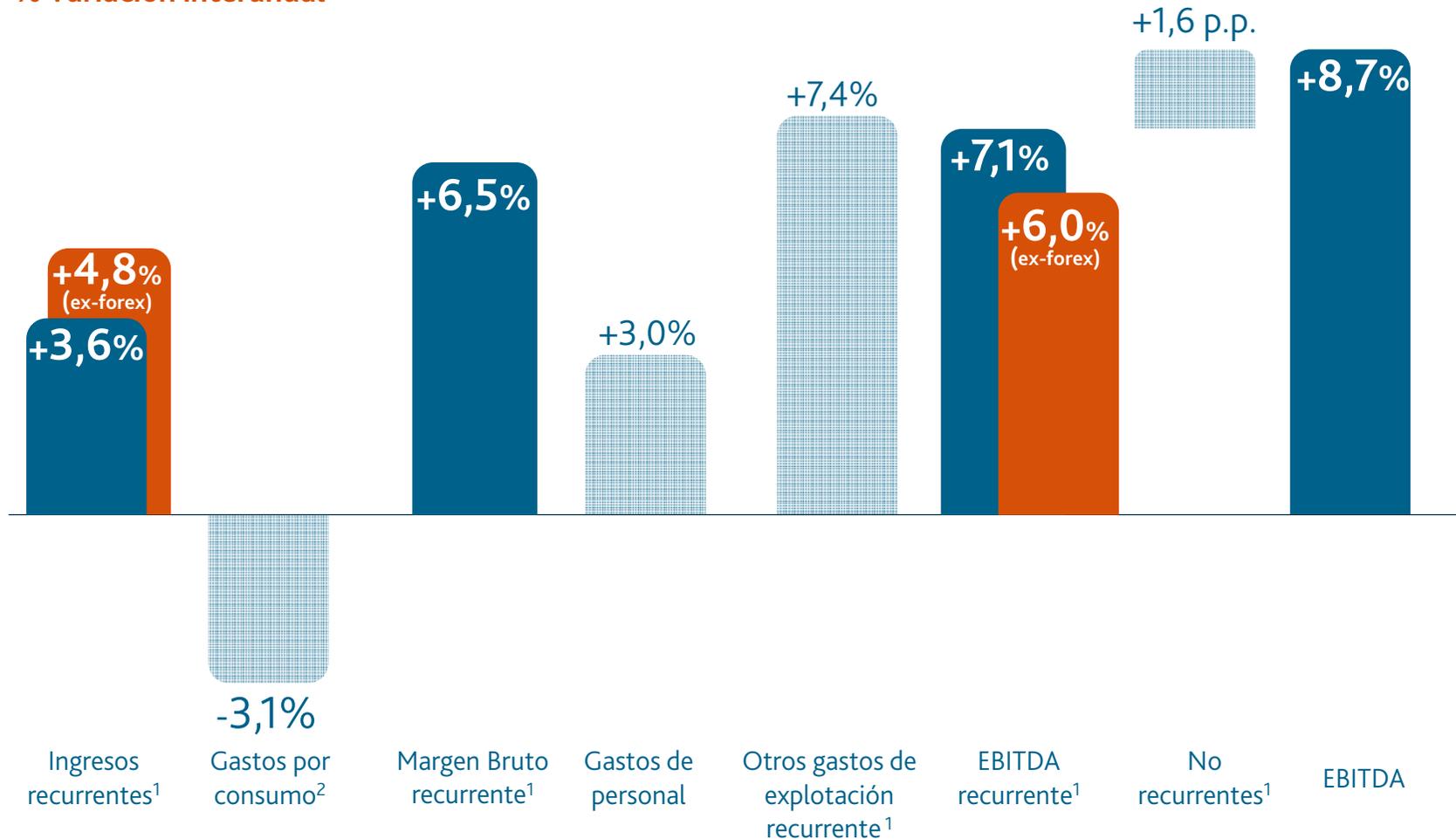
\* Las cifras incluyen el impacto no recurrente adicional registrado en 2014 en Ingresos de €2,9MM debido a la modificación en los parámetros de retribución a la cogeneración publicada en la Orden Ministerial de junio de 2014 frente a los provisionados en 2013 en virtud de la publicación de la propuesta de Orden remitida por la Secretaría de Estado a la CNMC.





## Crecimiento de ingresos acompañado de reducción de gastos por consumo impulsa el crecimiento del EBITDA.

### % Variación interanual



<sup>1</sup> Las cifras excluyen el impacto no recurrente adicional registrado en 2014 en Ingresos de €2,9MM y de €2,7MM en EBITDA debido a la modificación en los parámetros de retribución a la cogeneración publicada en la Orden Ministerial de junio de 2014 frente a los provisionados en 2013 en virtud de la publicación de la propuesta de Orden remitida por la Secretaría de Estado a la CNMC.

<sup>2</sup> Compras +/- Variación de existencias



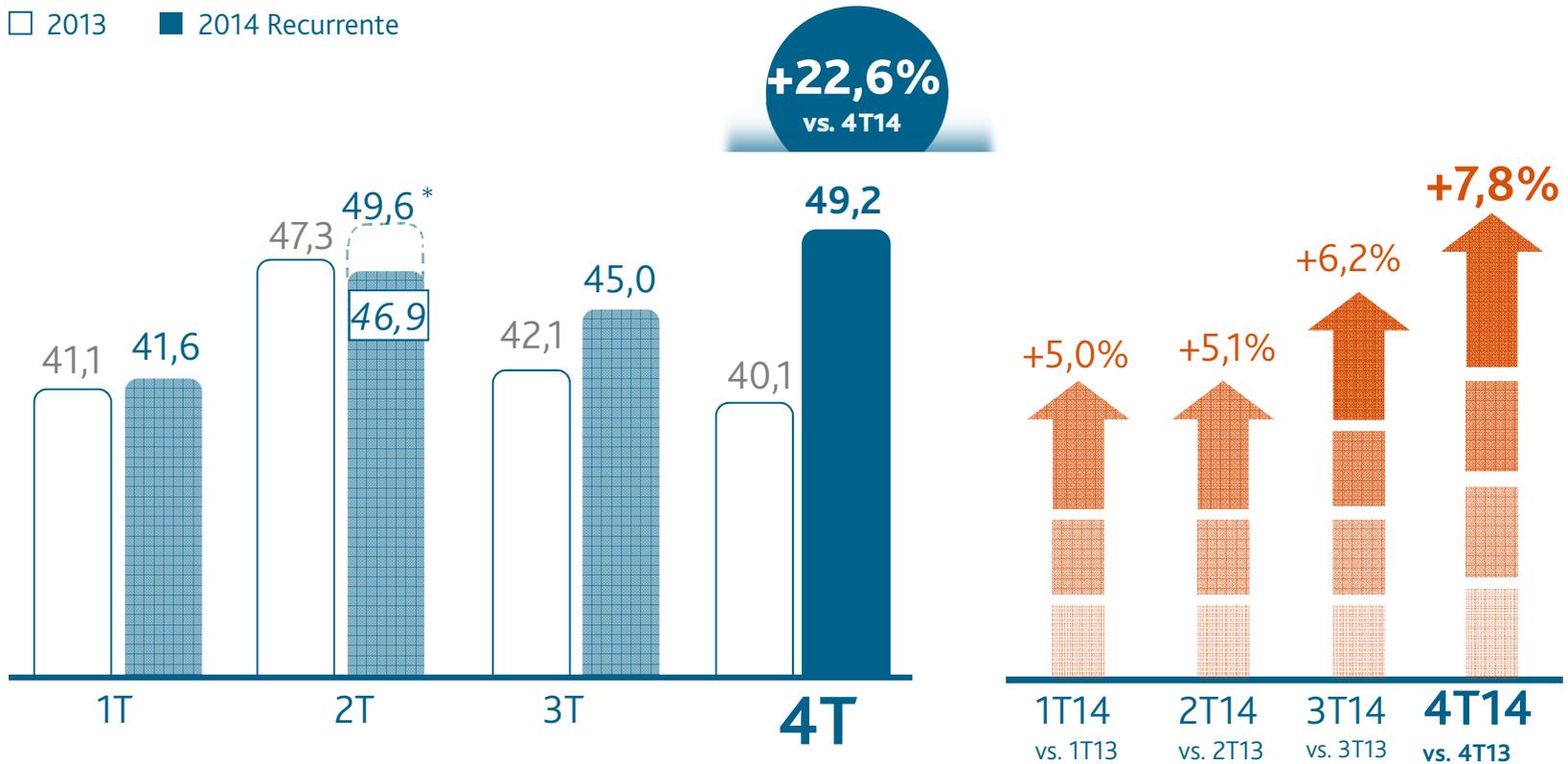


# Un año marcado por las medidas de Optimización que se traduce en un comportamiento positivo del EBITDA orgánico en todos los trimestres...

EBITDA (MM €)

Crecimiento EBITDA Recurrente\*  
ex forex \*\* (%)

□ 2013 ■ 2014 Recurrente



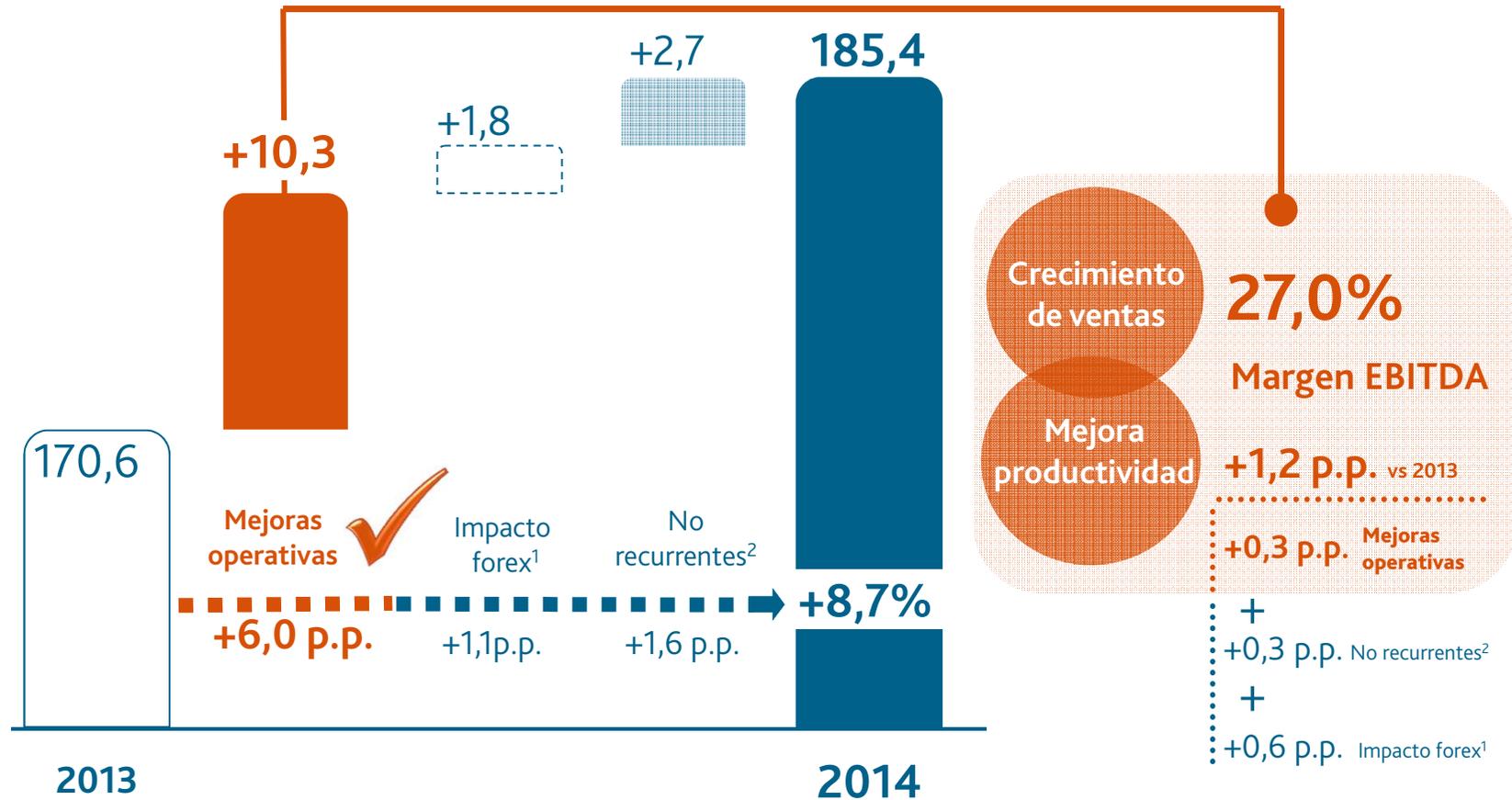
\* Las cifras excluyen el impacto no recurrente adicional registrado en 2014 en Ingresos de €2,9MM y de €2,7MM en EBITDA debido a la modificación en los parámetros de retribución a la cogeneración publicada en la Orden Ministerial de junio de 2014 frente a los provisionados en 2013 en virtud de la publicación de la propuesta de Orden remitida por la Secretaría de Estado a la CNMC.

\*\* Las cifras excluyen el impacto de la variación de los tipos de cambios aplicados en la consolidación y la variación del US\$ en las transacciones comerciales.



## ... mejoras operativas, favorable entorno de divisas y un mejor escenario de cogeneración...

EBITDA acumulado (MM €)

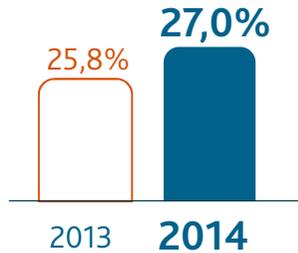


<sup>1</sup> Excluye el impacto de la variación de los tipos de cambios aplicados en la consolidación y la variación del US\$ en las transacciones comerciales

<sup>2</sup> Las cifras incluyen el impacto no recurrente adicional registrado en 2014 en Ingresos de €2,9MM y de €2,7MM en EBITDA debido a la modificación en los parámetros de retribución a la cogeneración publicada en la Orden Ministerial de junio de 2014 frente a los provisionados en 2013 en virtud de la publicación de la propuesta de Orden remitida por la Secretaría de Estado a la CNMC.

## ... que favorecen la mejora en la rentabilidad operativa.

### Margen EBITDA (%)



✓ **Mejora del margen bruto**

- Eficiencias productivas
- Política de aprovisionamientos

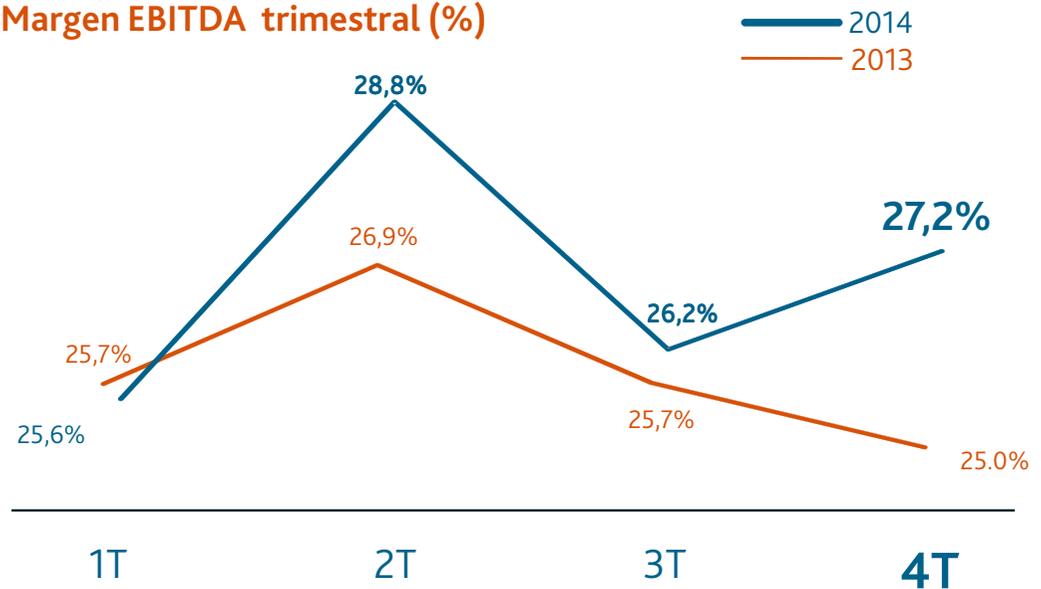
✓ **Estructura de recursos humanos equilibrada**

- Eficiencias productivas
- Fuerza laboral más cerca del mercado destino

✓ **Optimización de recursos**

- Turbina en Alemania
- Favorable evolución en las nuevas plantas de China y Uruguay

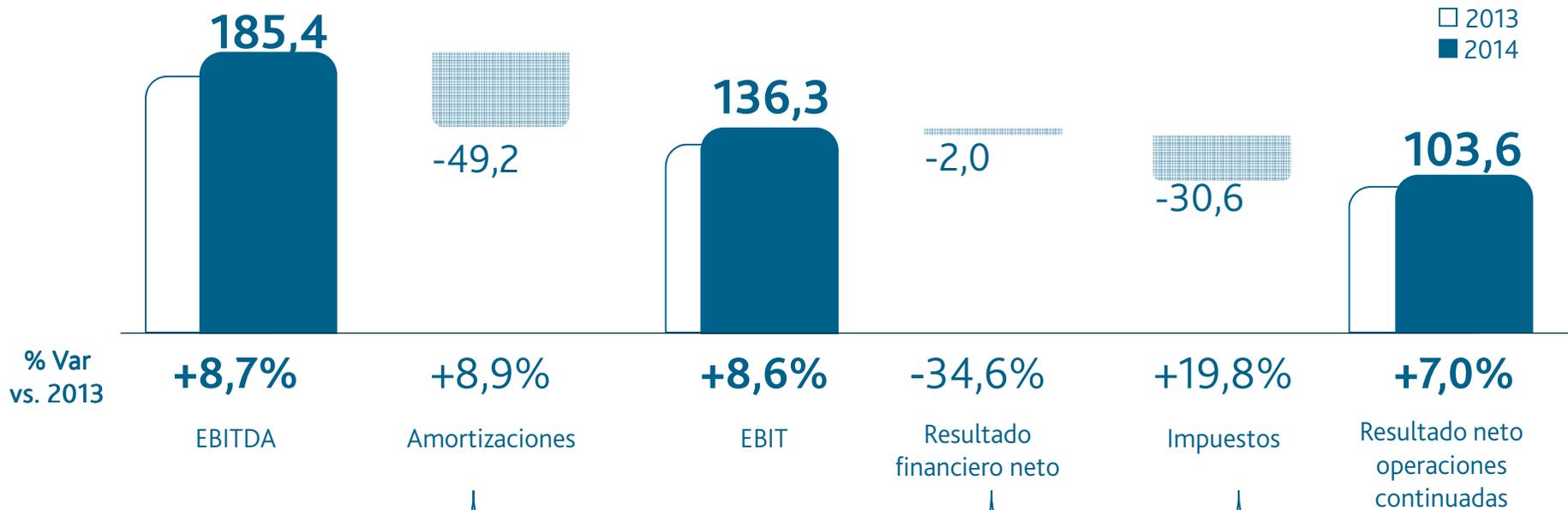
### Margen EBITDA trimestral (%)





# Crecimiento del Resultado Neto en un contexto de mayores amortizaciones y presión fiscal...

Desglose EBITDA → Resultado Neto, en MM€

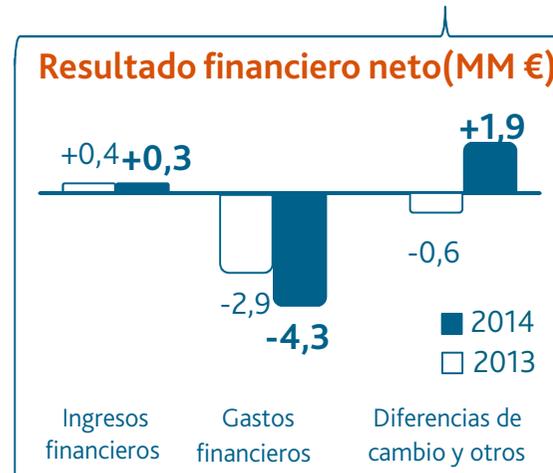


**Mayores activos asociados a la expansión**

Suzhou, China      Pando, Uruguay

**CAPEX en capacidad MM€**

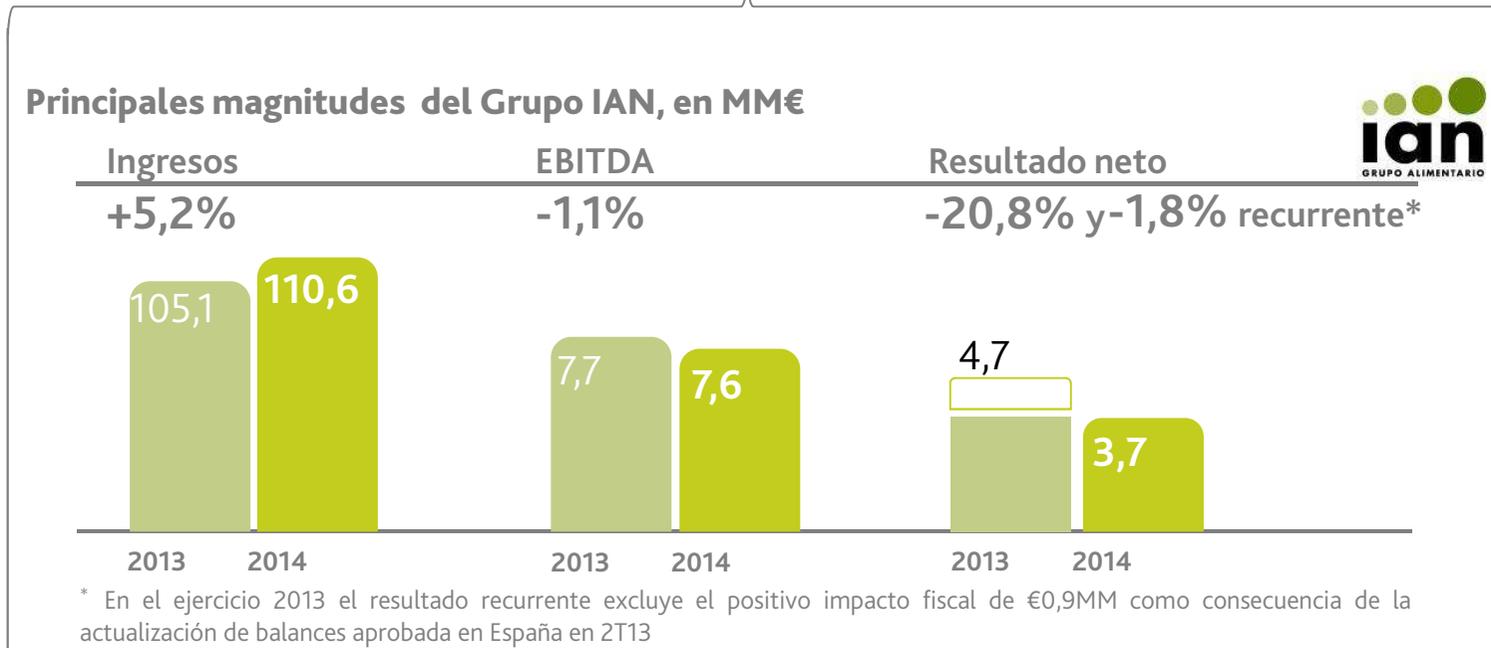
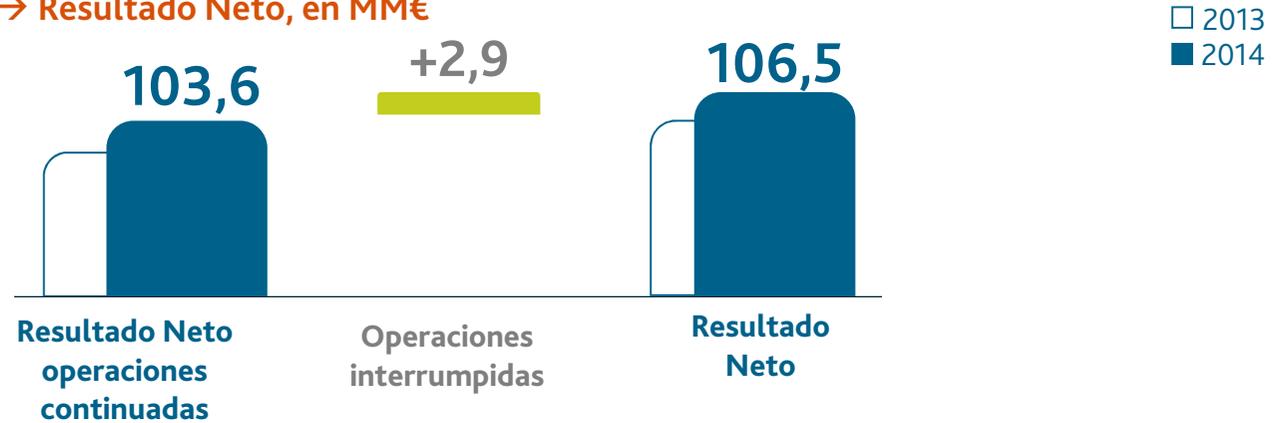
€50MM	€34MM
2012-2014	2012-2014





# ... alcanzando un nuevo máximo histórico de Resultado Neto en 2014.

Desglose EBITDA → Resultado Neto, en MM€

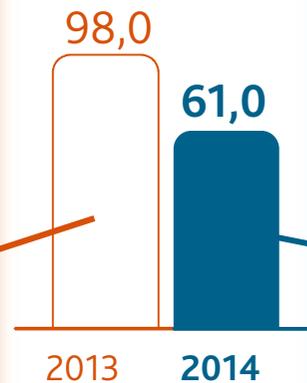


## Menores necesidades de inversión en un contexto de crecimiento...

### 2013. Máximo histórico de inversiones



### CAPEX. MME

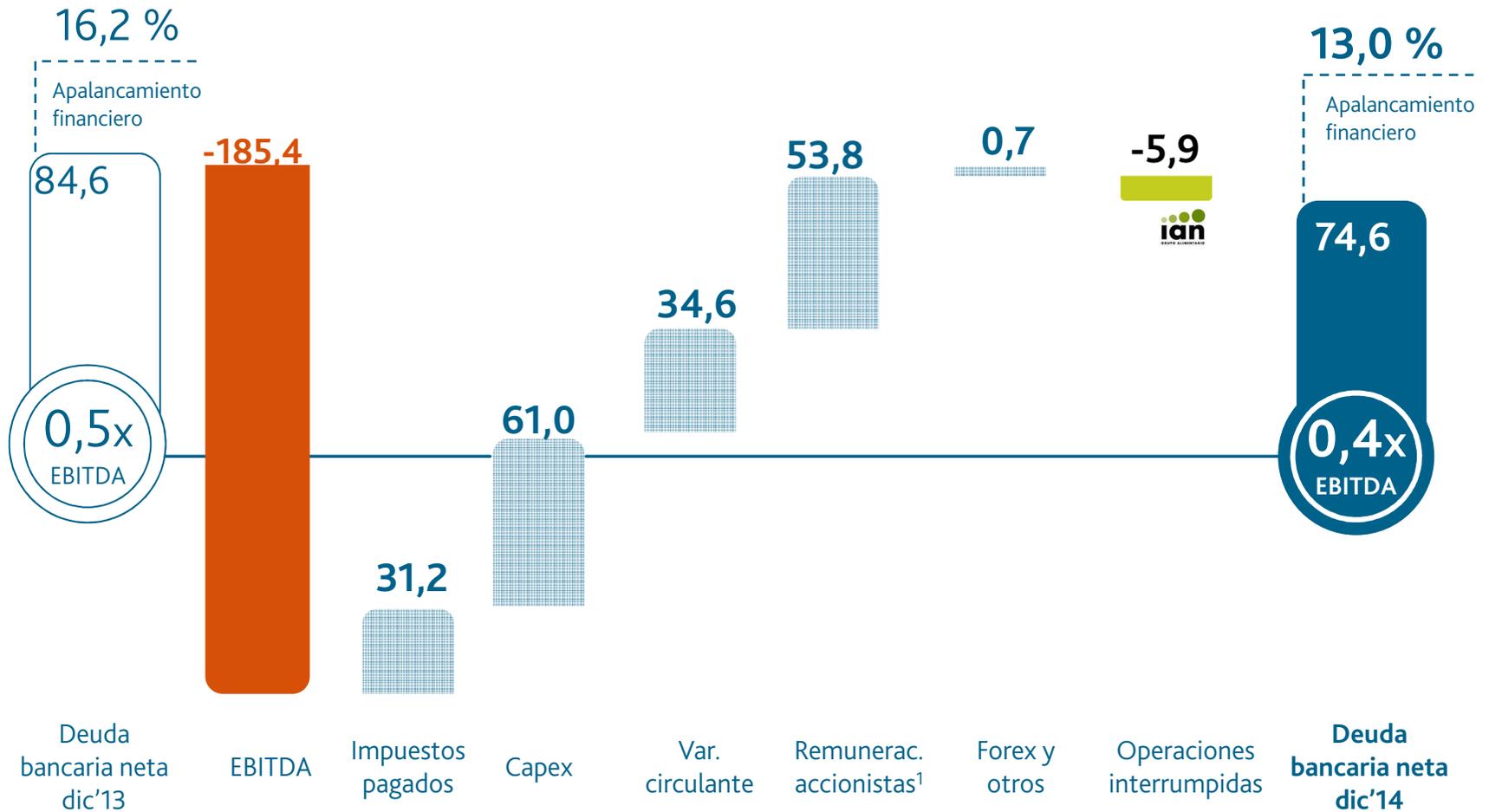


### 2014 ... acordes con las necesidades de crecimiento esperado del mercado



## La solidez en la generación de caja operativa permite financiar las operaciones, incrementar el dividendo y reducir el endeudamiento.

### Evolución deuda bancaria neta (MM €)



<sup>1</sup> Incluye 0,704€ de dividendo complementario de 2013 pagado en junio 2014, y el dividendo a cuenta del ejercicio 2014 de 0,45€ pagado en diciembre de 2014.



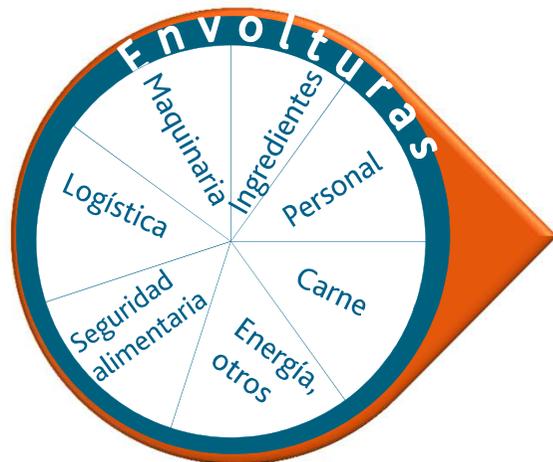
## Entorno y perspectivas del 2015

2012-2015





# El mercado de envolturas aporta un gran valor a la industria de los procesadores cárnicos...



Función de las envolturas e impacto en estructura de costes

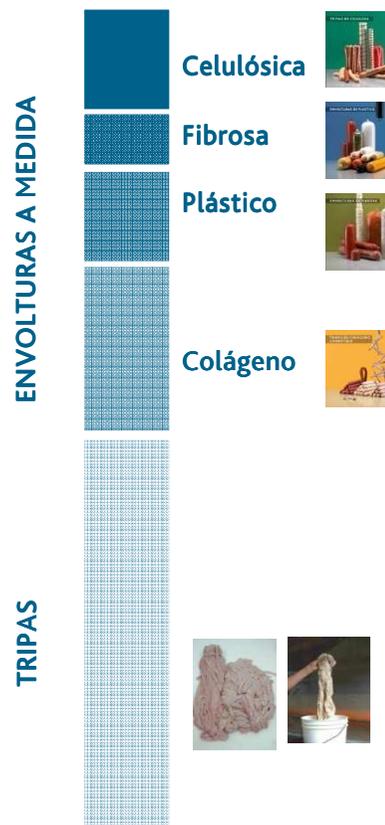


## Procesadores cárnicos

## MERCADO DE ENVOLTURAS

€ 4,3Bn

Catalizadores de crecimiento



- Población +1%
- +
- Hábitos alimenticios +2%
- +
- Desarrollo Tecnológico

### Crecimiento Mercado



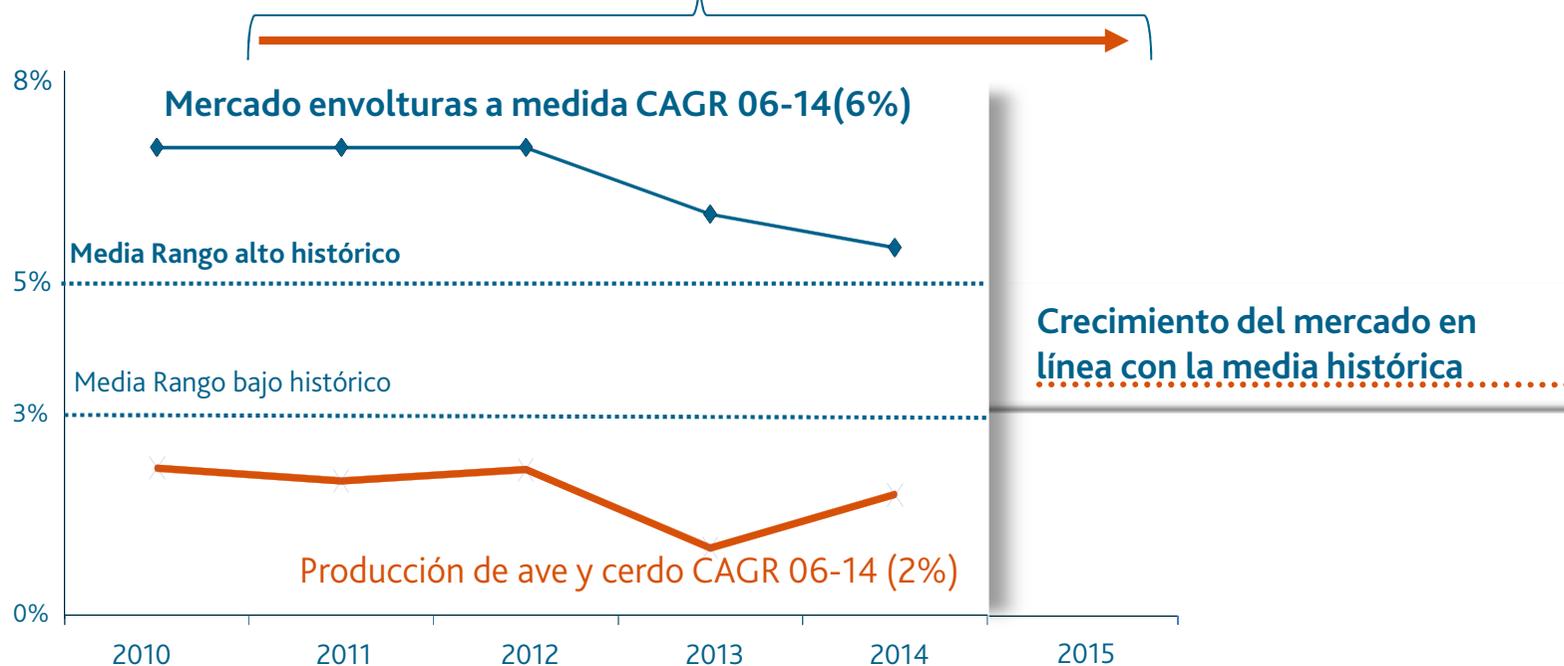
3%-5%





Un nuevo año de crecimiento para el mercado de envolturas aunque más alineados con su media histórica tras un periodo de aceleración.

# Be MORE

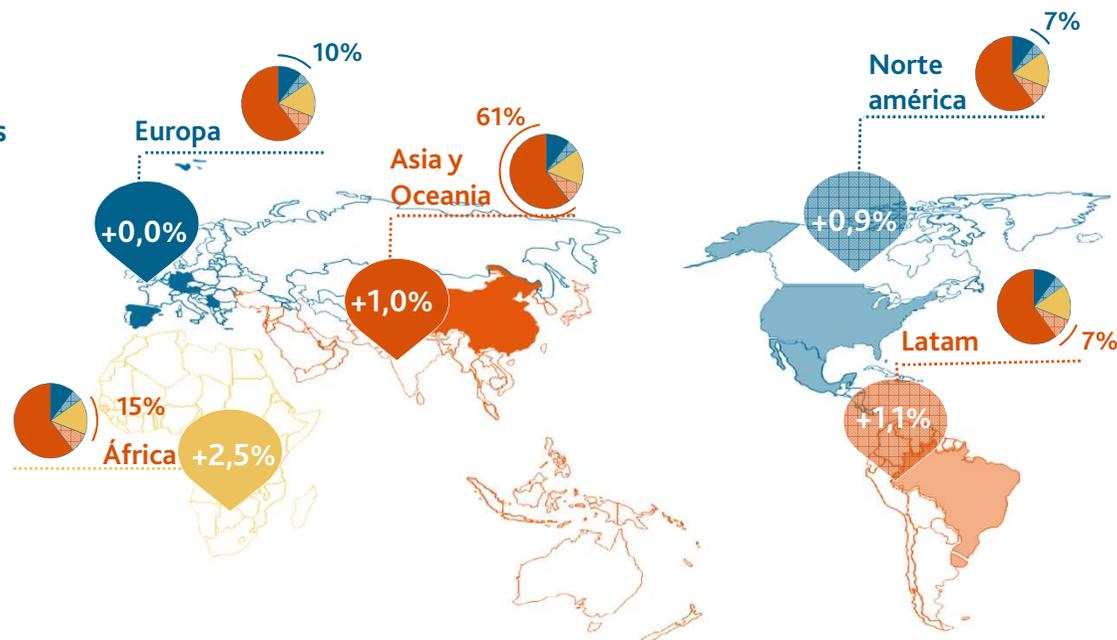
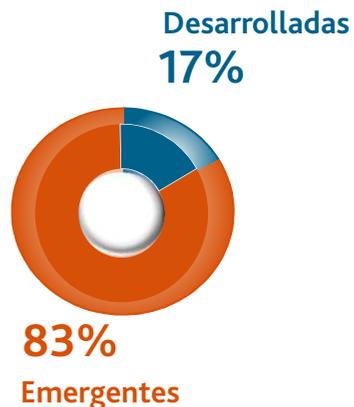




# La población mundial crece 1% anualmente de manera sostenida...

2014. Desglose Población (%) Fuente: FAO

Crecimiento de la población 2014 vs. 2013 (%) Fuente: FAO



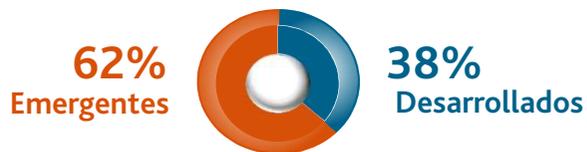
...y Viscofan se beneficia del footprint global, especialmente en las áreas emergentes.



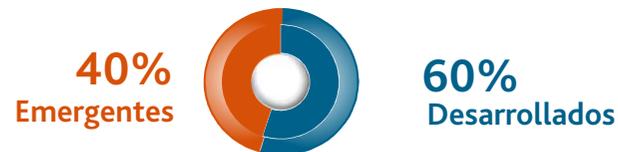


# El consumo de ave y de cerdo crece 2% anualmente y Viscofan es el líder global con mejor exposición en los principales mercados...

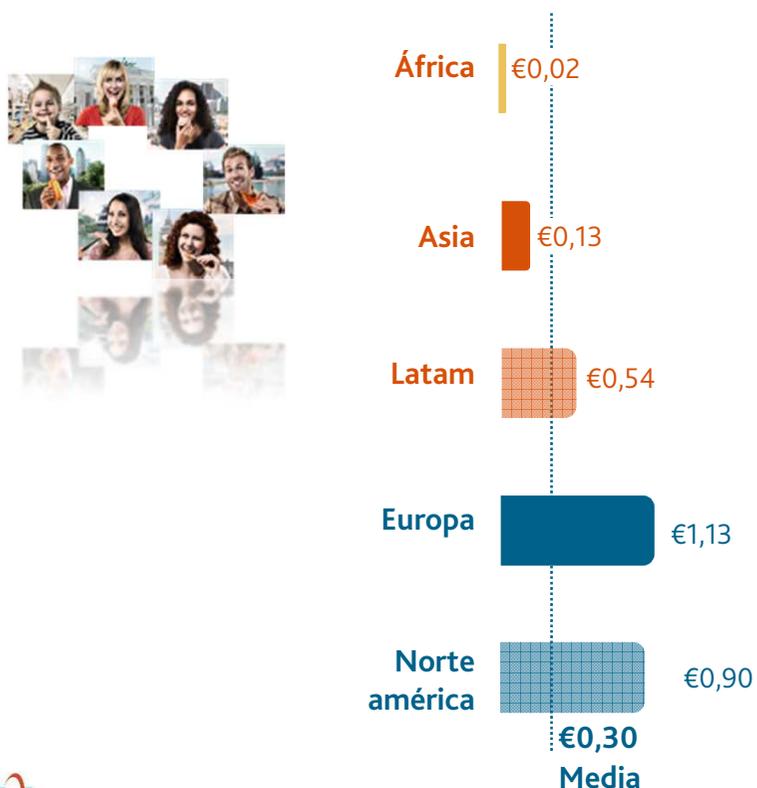
2014. % Producción de ave y cerdo Tm) Fuente: FAO



2014. % Gasto en envolturas global(€) Fuente: Viscofan



2014. Gasto en envolturas per cápita (€) Fuente: Viscofan



## Presencia productiva y mercados más relevantes



- Mercado sin desarrollo suficiente
- China:** Mayor mercado mundial de envolturas de colágeno
- Brasil:** Mayor mercado latinoamericano de envolturas
- UE:** Segundo mercado mundial de envolturas
- USA:** Mayor mercado mundial de envolturas





# Respuesta a la sofisticación de los procesadores cárnicos



## Valor añadido al mercado



## Customización

10.000

Referencias vendidas en 2014

50 %

Ventas de clientes que compran las 4 familias



## Vocación de servicio total

### Celulósica



### Colágeno



### Plásticos



Mejorar posicionamiento

### Fibrosa



Mejorar posicionamiento





# ... Viscofan es el único en la industria que combina todos los catalizadores de crecimiento con una solución global

Áreas emergentes sobre el mundo





# ...y un posicionamiento tecnológico único

€ 4,3Bn

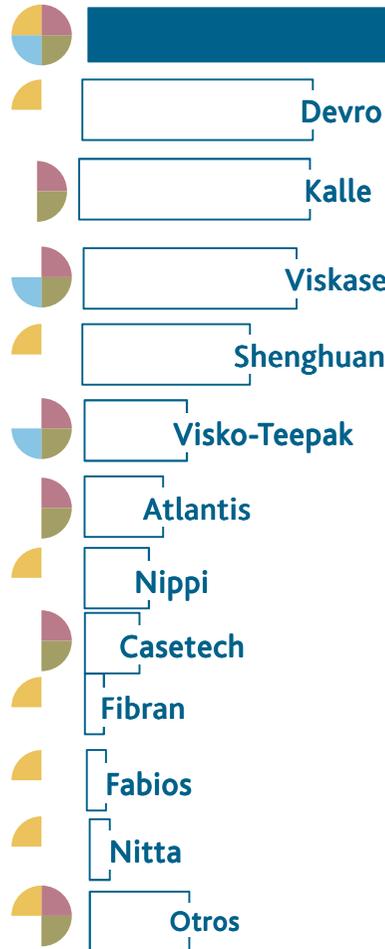
ENVOLTURAS A MEDIDA



TRIPAS



## ENVOLTURAS A MEDIDA



El único con las cuatro Tecnologías

Cuota de mercado  
15%



Procesadores cárnicos





# Incremento de la capacidad y mejora operativa en plásticos, una tecnología en crecimiento

**2012-2014**

**Foco en tecnología**



**Brasil y República Checa**

- + Optimización de la producción
- + Adquisición y desarrollo de tecnología
- + Refuerzo en la plantilla.

**2015**

**Foco en mercado**



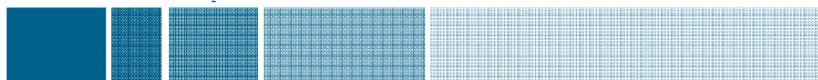
- + Nueva planta de producción de plásticos
- + Mejorar el servicio al mercado Norteamericano

**Mercado de envolturas de plástico**

11% del mercado de envolturas



**Plásticos**



5% de crecimiento anual



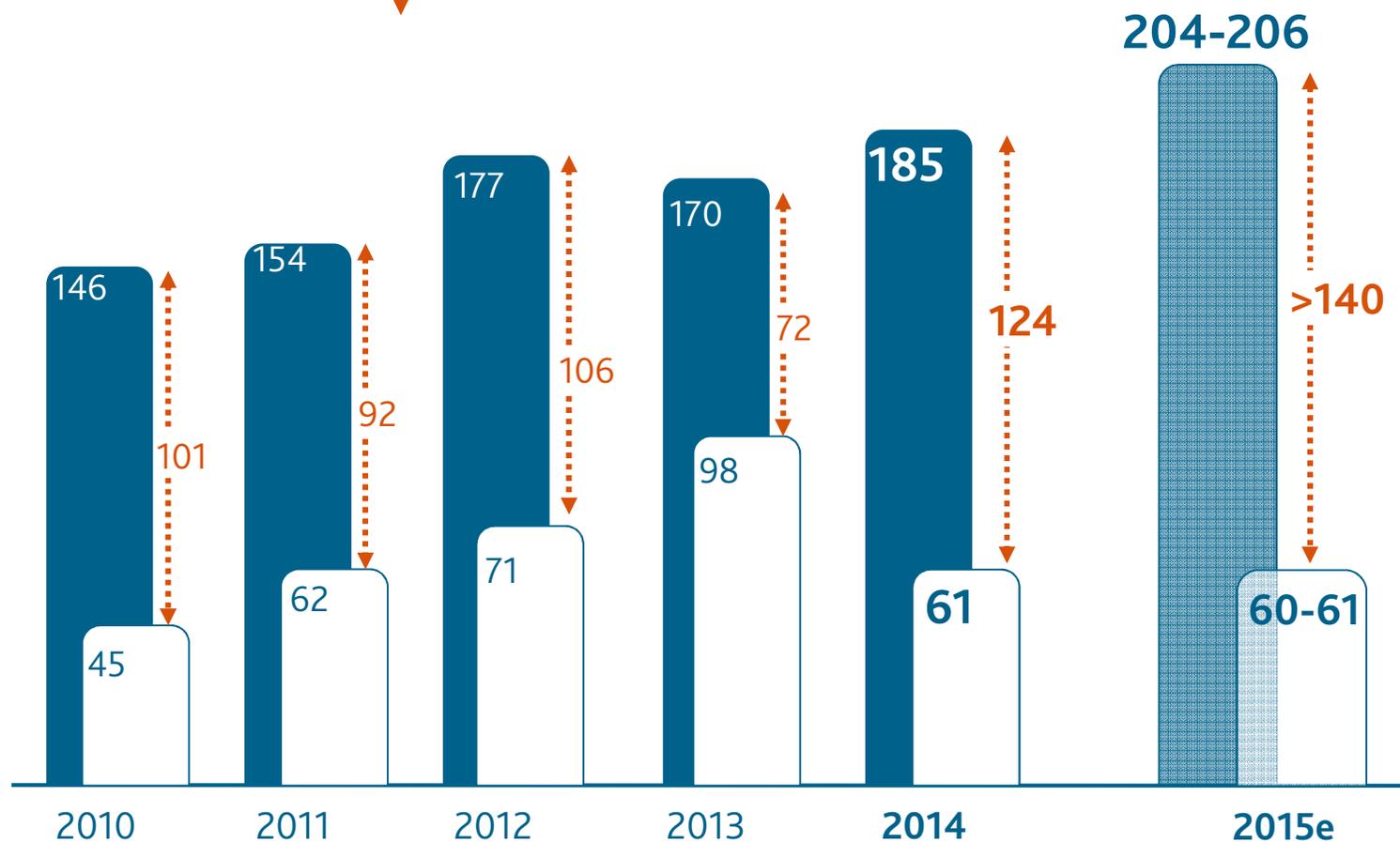
Mercado global >€400MM



## El esfuerzo inversor realizado en los últimos años ha puesto las bases para favorecer la expansión de los flujos de caja operativos.

Envolturas. Flujo de Caja Operativo= EBITDA – CAPEX. (MM €)

■ EBITDA □ CAPEX ⇕ Flujo de Caja Operativo



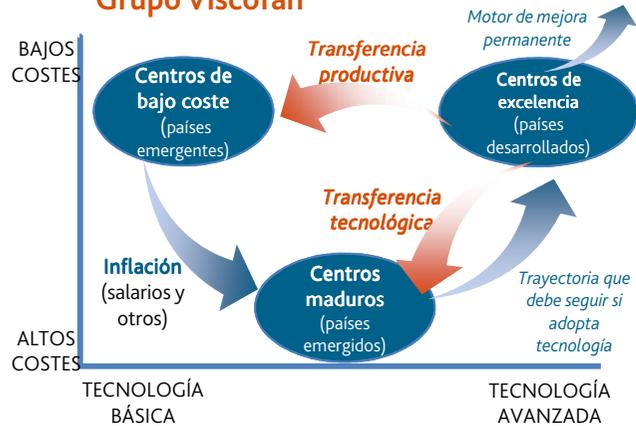


# Nuevas medidas en búsqueda de la excelencia:

2012-2015

# M O R E

## Matriz de VENTAJA COMPETITIVA Grupo Viscofan



- M Consolidación productiva de la nueva planta de colágeno en Uruguay
- M Incremento de capacidad de converting de celulósica en China para el mercado asiático
- M Altos calibres celulósica en España
- M Nueva planta de plásticos en México
- O Mejora de velocidad productiva en centros de excelencia
- O Homologación de nuevos proveedores (celulosa) y nuevos materiales (I+D)
- O Implantación del proceso productivo avanzado de converting en Brasil y República Checa
- O Reducción de waste productivo en fibrosa (USA)
- O Eficiencia energética en USA
- E Enfoque en mejora de calidad y servicio en el mercado
- E Planes de refuerzo de equipo y talento
- E Nueva política EHS





# Explorando nuevas vías de creación de valor a nuestros grupos de interés respaldados por nuevos avances en el campo biomédico

## Presentación resultados 2008:



## Presentación resultados 2011:



2014

Proyectos identificados:

- 1 **CARDIOLOGÍA**
- 2 **UROLOGÍA**
- 3 **TEJIDOS**

## Responsabilidad corporativa Viscofan:

"Si con nuestro know how podemos mejorar el bienestar o la salud del ser humano, es responsabilidad corporativa apoyarlo"



### Plan 2015

Instalación de sala blanca en Weinheim (Alemania) anexa a nuestro centro productivo capacitada para llevar a cabo estudios clínicos: **Capex €2MM**



# GUIDANCE 2015.(MM €)

---

US\$/€: 1,20 BRL/€: 3,10



# Conclusiones

- ✓ Viscofan ha culminado con éxito los proyectos previstos para 2014 y que junto con la consolidación de los implementados en años anteriores han permitido **mejorar la solidez operativa del Grupo**.
- ✓ **Fortaleza** que ha permitido a Viscofan registrar **unos resultados muy positivos** que superan los principales objetivos financieros establecidos en nuestro guidance y que han llevado al Consejo de Administración a proponer un **Dividendo** complementario de 0,724€ por acción, que supone una remuneración total al accionista de 1,18€: **un 5,4% superior al del año anterior**.
- ✓ Viscofan **sigue manteniendo un balance sólido** a pesar de haber transformado la compañía en los últimos años. Esta es la mejor manera de afrontar con garantías los exigentes retos de este sector.
- ✓ En el último año del plan estratégico Be MORE se llevarán a cabo **multitud de iniciativas** con el fin de reforzar nuestra posición y dar una **propuesta de valor global** en un mercado con unos fundamentales de crecimiento muy sólidos.