



**Resultados**  
enero - diciembre 2016

1 de marzo de 2017



**Principales hitos 2016**

**Resultados Financieros 2016**

**Perspectivas 2017**

# Principales hitos 2016



## Un año de intensa actividad interna...



✓ **ESPAÑA** 2S17

Construcción  
nueva planta  
de fibrosa



✓ **ESPAÑA**

Puesta en  
marcha de la  
nueva planta  
de plásticos  
Nanopack



✓ **EUROPA**

Mejora  
productividad  
en España,  
Alemania y  
República Checa



✓ **CHINA**

Consolidación  
productiva de  
colágeno  
Calificación  
Hitec



✓ **GLOBAL**

Mejora RSC.  
Compromiso  
Pacto  
Mundial de  
UN



## De mejoras en el día a día y de proyectos de crecimiento orgánico...

Puesta en  
marcha de la  
nueva planta  
de plásticos

✓ **MÉXICO**



✓ **BRASIL**  
Mejora de  
operaciones  
ante un  
entorno débil  
de mercado

Firma del  
convenio  
colectivo

✓ **USA**



✓ **URUGUAY**  
Puesta en  
marcha  
ampliación  
de extrusión  
colágeno

## ... e inorgánico.



### impulso para ser un referente único en envolturas de plásticos.

- ✓ Top 5 productor de tripas plásticas
- ✓ Presencia productiva en 6 países



#### Magnitudes financieras

- ✓ 28 Oct '16. Adquisición 100% del Capital Social
- ✓ Equity: €2,7MM
- ✓ Deuda bancaria neta: €8,8MM

- ✓ Extensa Gama de productos

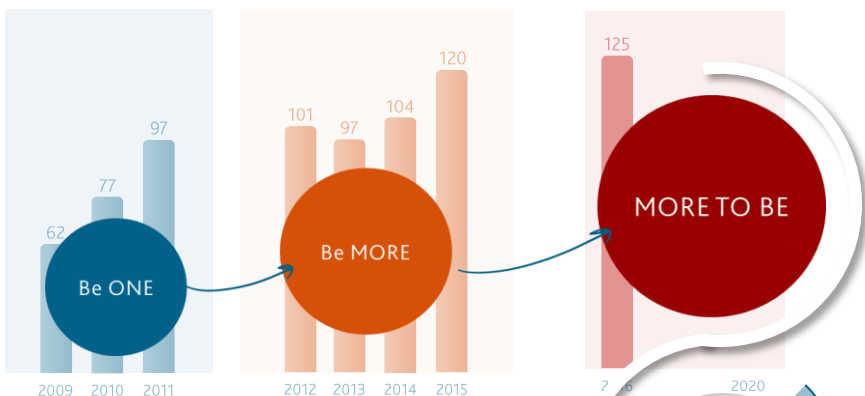


... en un entorno de mercado adverso ...

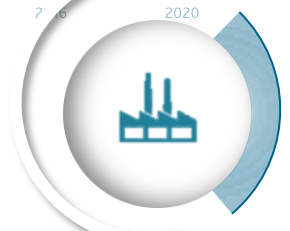
- 
- ✘ Crisis económica en Brasil
  - ✘ Entorno de deflación mundial
  - ✘ Volatilidad de divisas
  - ✘ Desaceleración económica mundial
  - ✘ Menor remuneración a la cogeneración
  - ✘ Incertidumbres geopolíticas

Hitos  
MORE TO BE  
2016

... que nos ha permitido demostrar que Viscofan es hoy un líder más fuerte y sostenible...



**PROYECTOS DE  
CRECIMIENTO**



**+ ACTIVOS**

**BENEFICIOS +**

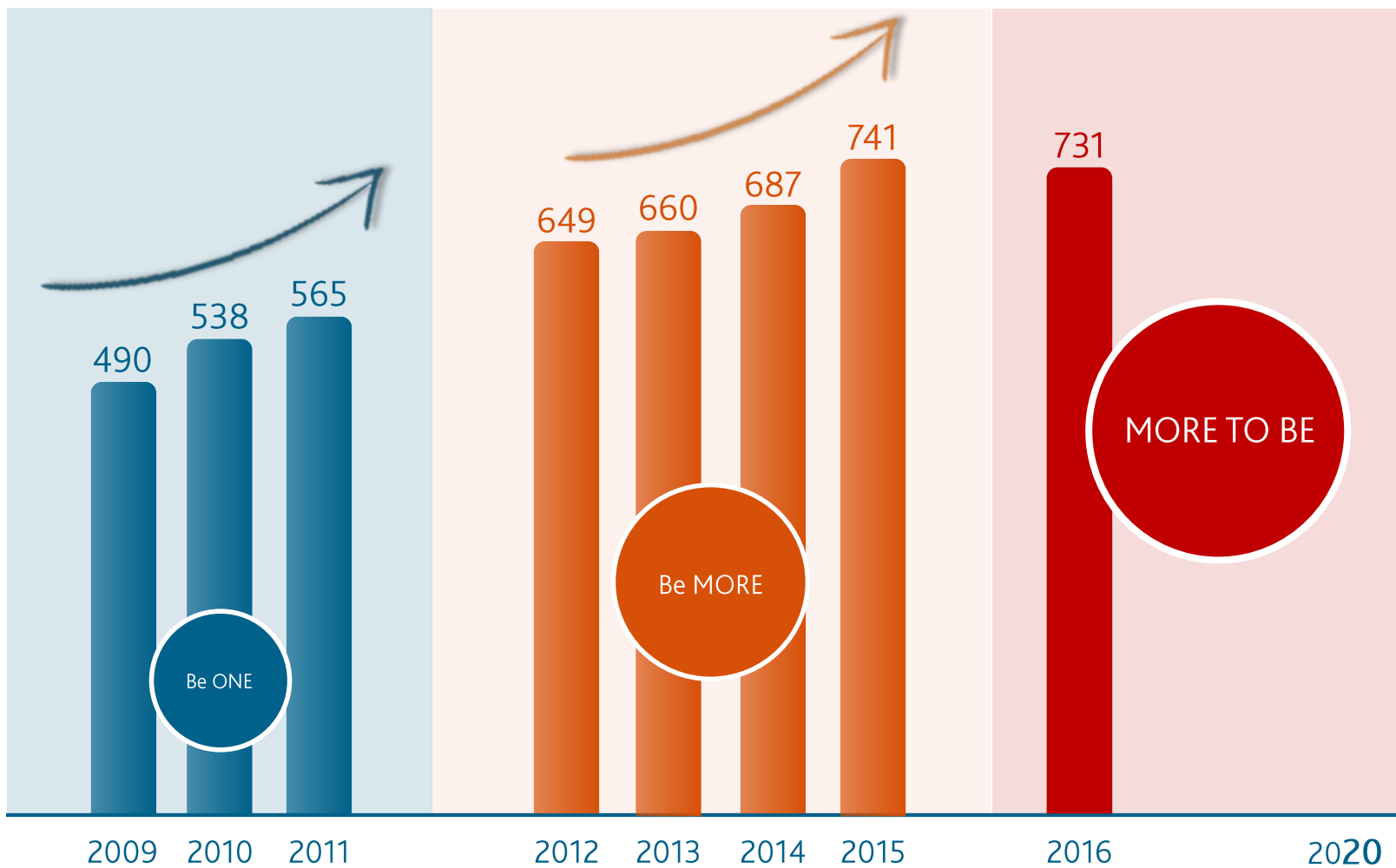


**+ DIVIDENDOS**



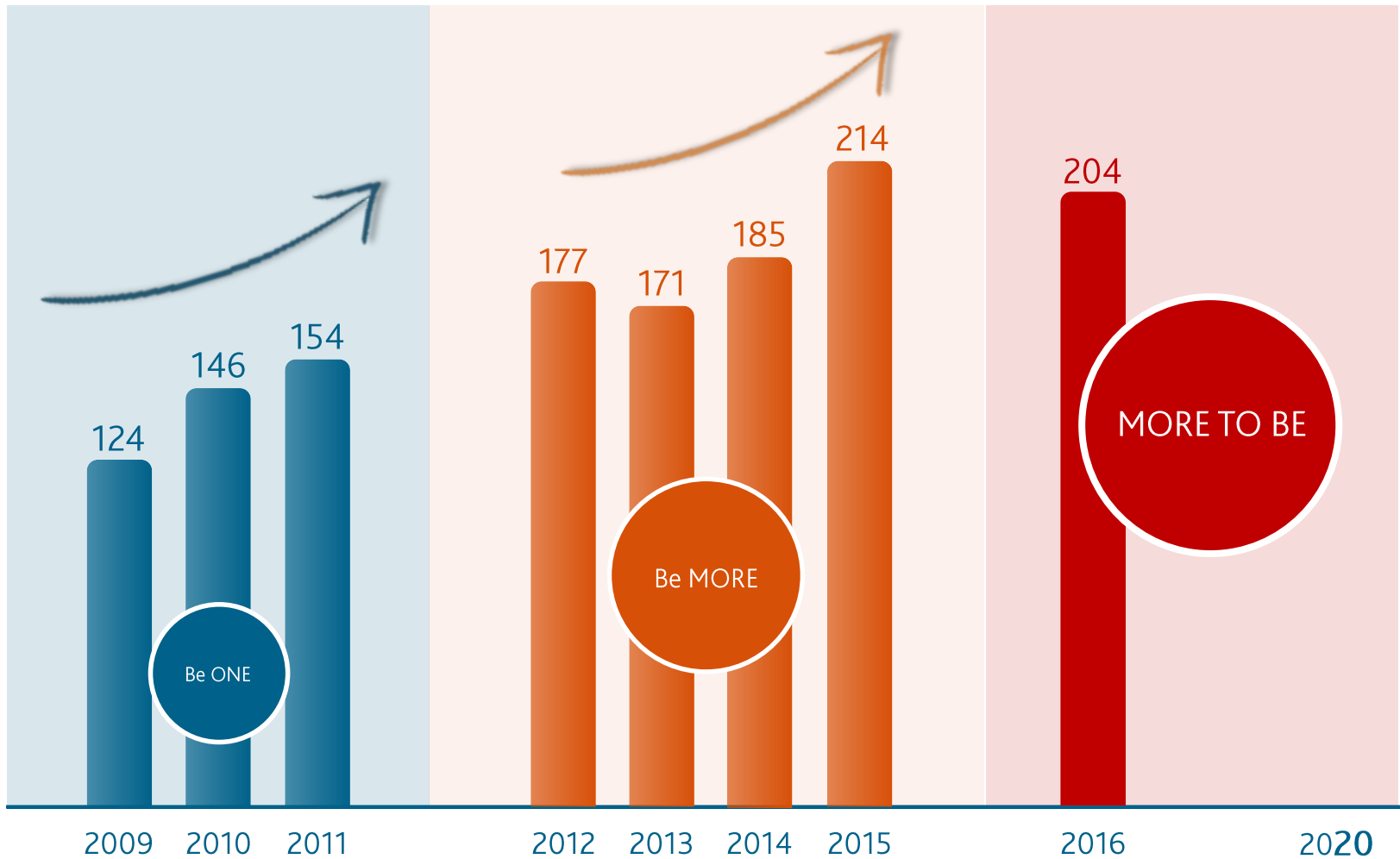
# Porque tenemos vocación de crecimiento...

— Ingresos envolturas (MM €) —



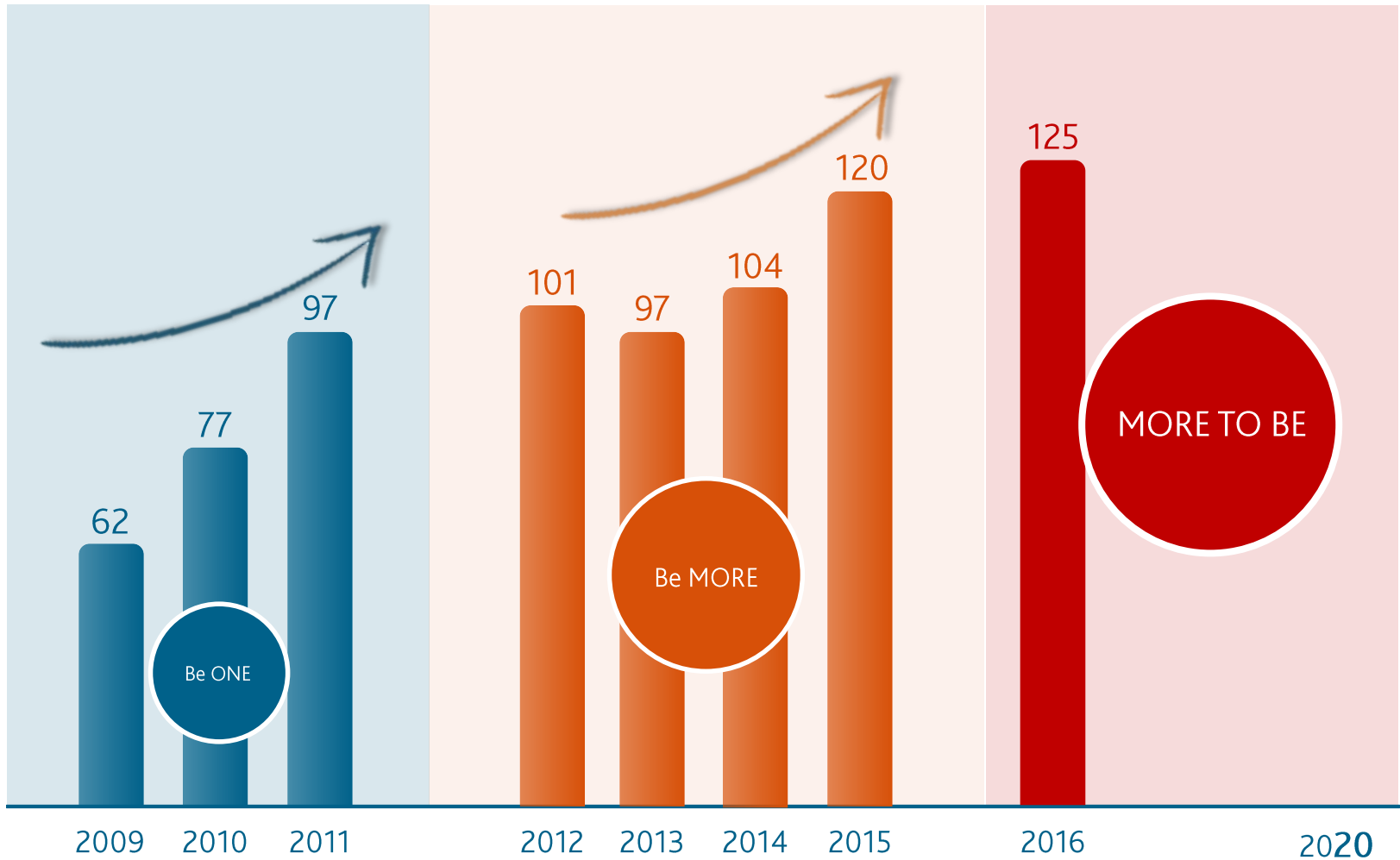
# ... sin olvidar la rentabilidad operativa...

EBITDA envolturas (MM €)



# ... y la disciplina financiera...

Resultado Neto envolturas(MM €)



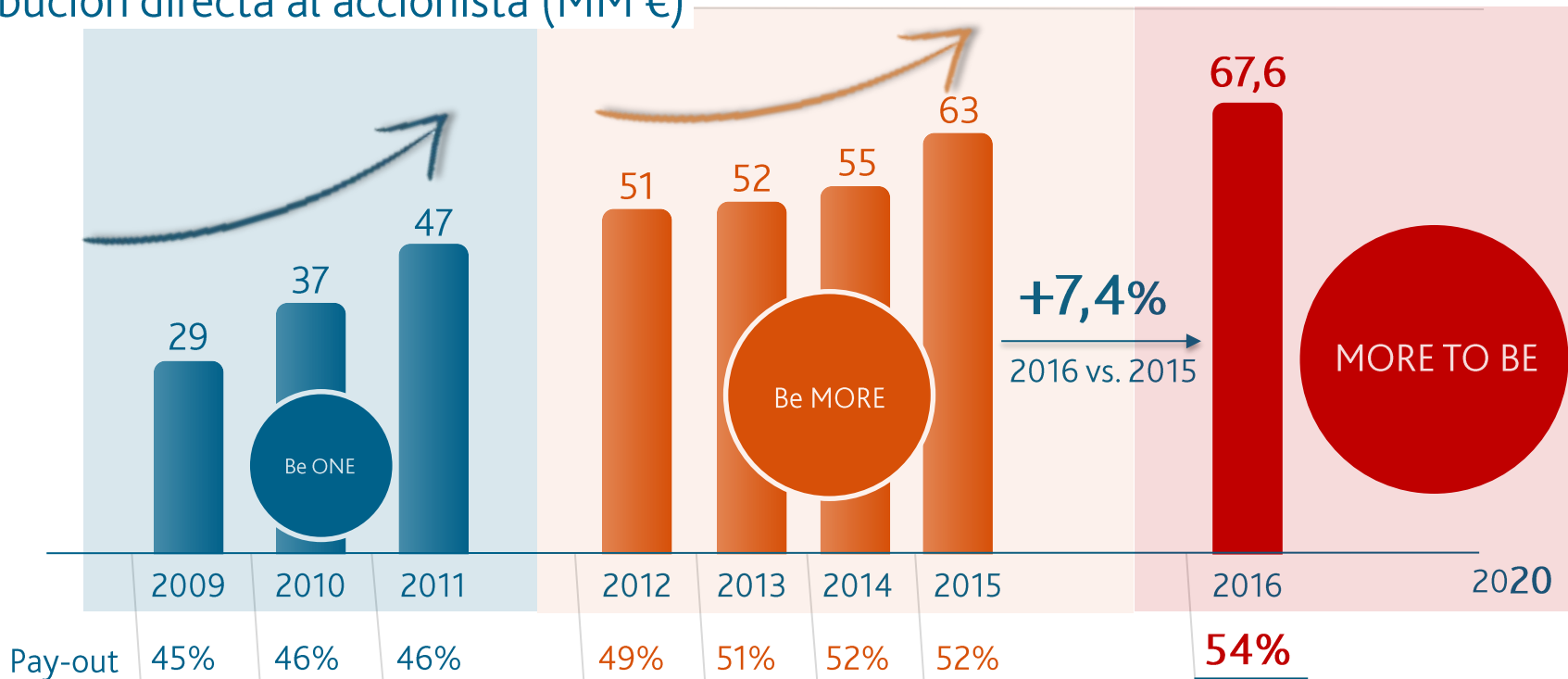
... para compartir la creación de valor con nuestros accionistas.

Dividendo por acción (€)  
2016

**1,45€**  
Dividendo

0,57€ **+** 0,87€ **+** 0,01€  
Dividendo **Dividendo** **Prima asistencia**  
a cuenta **complementario** **JGA**  
(pago en diciembre 2016) (pago en junio 2017)

Retribución directa al accionista (MM €)



Principales hitos 2016

# Resultados Financieros 2016

Perspectivas 2017


## Nuevo crecimiento en resultado neto respaldado por la solidez del negocio para seguir liderando en un contexto adverso de mercado y divisas...

Millones de €	2016	% Var	% Var Orgánico <sup>1</sup>	Guidance
Ingresos	730,8	-1,3%	+0,0%	X
EBITDA recurrente <sup>2</sup>	201,1	-4,6%	-0,8%	X
Margen recurrente <sup>2</sup>	27,5%	-1,0 p.p.	-0,2 p.p.	
No recurrente <sup>2</sup>	+2,9	-2,4%		
EBITDA	204,1	-4,6%		
Margen EBITDA	27,9%	-1,0 p.p.		
EBIT	154,4	-4,0%		
Resultado Neto	125,0	+4,1%		

<sup>1</sup> Orgánico: En términos comparativos el crecimiento orgánico 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.

<sup>2</sup> Recurrente: Ajustado por los resultados registrados en 2016 asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa, y en 2015 por la externalización de los planes de pensiones en EEUU.

## ... que ha ido retornando a la normalidad en la segunda mitad del año.

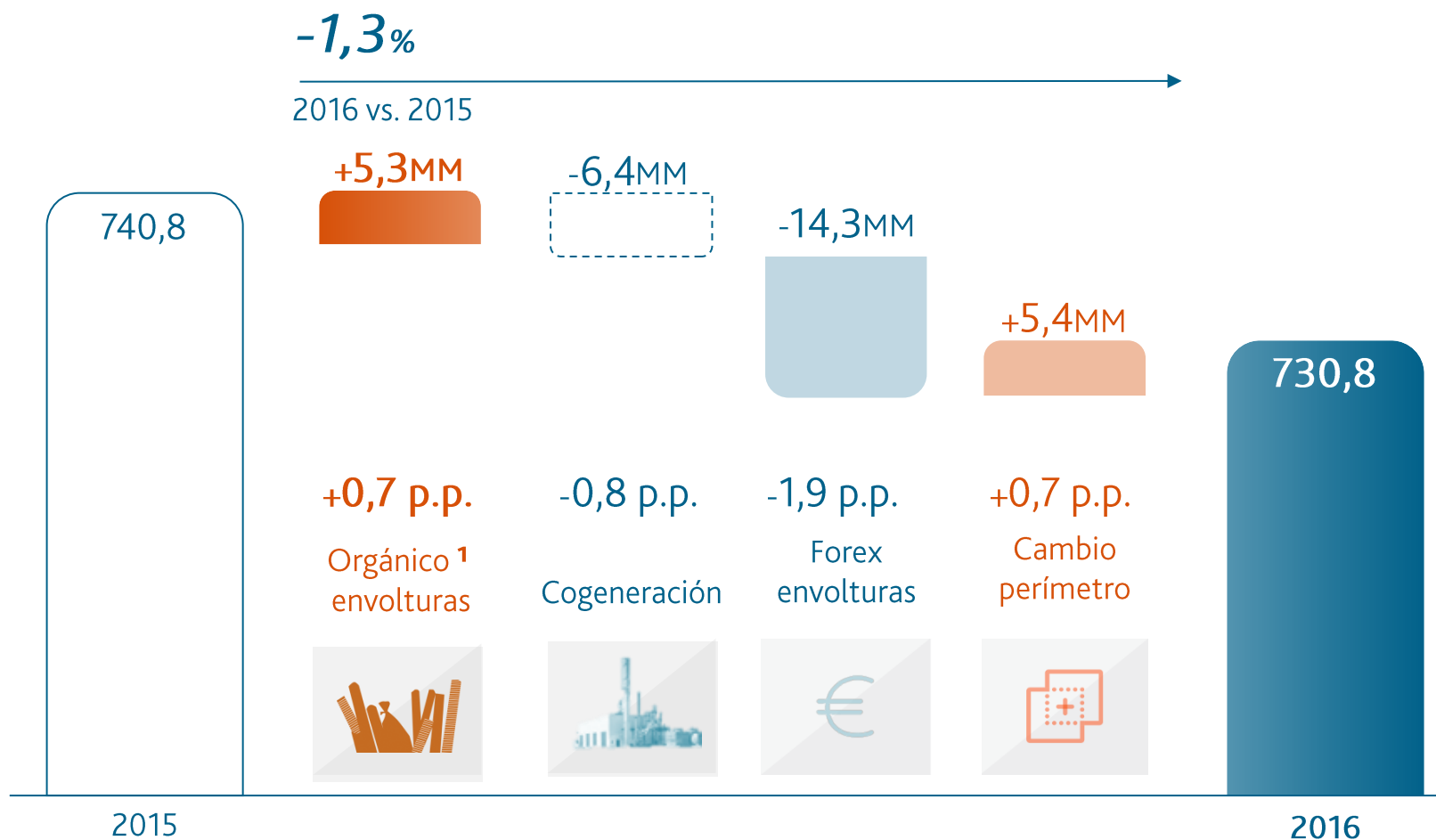
Millones de €	4T16	% Var	% Var Orgánico <sup>1</sup>
Ingresos	193,5	+4,7%	+2,1%
EBITDA recurrente <sup>2</sup>	51,7	-6,0%	-5,0%
<i>Margen recurrente<sup>2</sup></i>	<i>26,7%</i>	<i>-3,1 p.p.</i>	<i>-2,1 p.p.</i>
<i>No recurrente<sup>2</sup></i>	<i>+3,5</i>	<i>n.s.</i>	
EBITDA	55,3	+0,4%	
<i>Margen EBITDA</i>	<i>28,6%</i>	<i>-1,2 p.p.</i>	
EBIT	42,1	+1,1%	
Resultado Neto	36,9	+11,6%	

<sup>1</sup> Orgánico: En términos comparativos el crecimiento orgánico 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.

<sup>2</sup> Recurrente: Ajustado por los resultados registrados en 2016 asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa, y en 2015 por la externalización de los planes de pensiones en EEUU.

# Crecimiento orgánico en las ventas de envolturas que no se traslada a los ingresos por la debilidad de las divisas y el descenso en la remuneración de la cogeneración...

— Ingresos Grupo. Contribución al crecimiento (MM€)



<sup>1</sup> Orgánico: En términos comparativos el crecimiento orgánico 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.



# ... con un mejor comportamiento en la segunda mitad del año gracias a los volúmenes de venta y una menor erosión del tipo de cambio.

— Ingresos Grupo. Contribución trimestral al crecimiento —

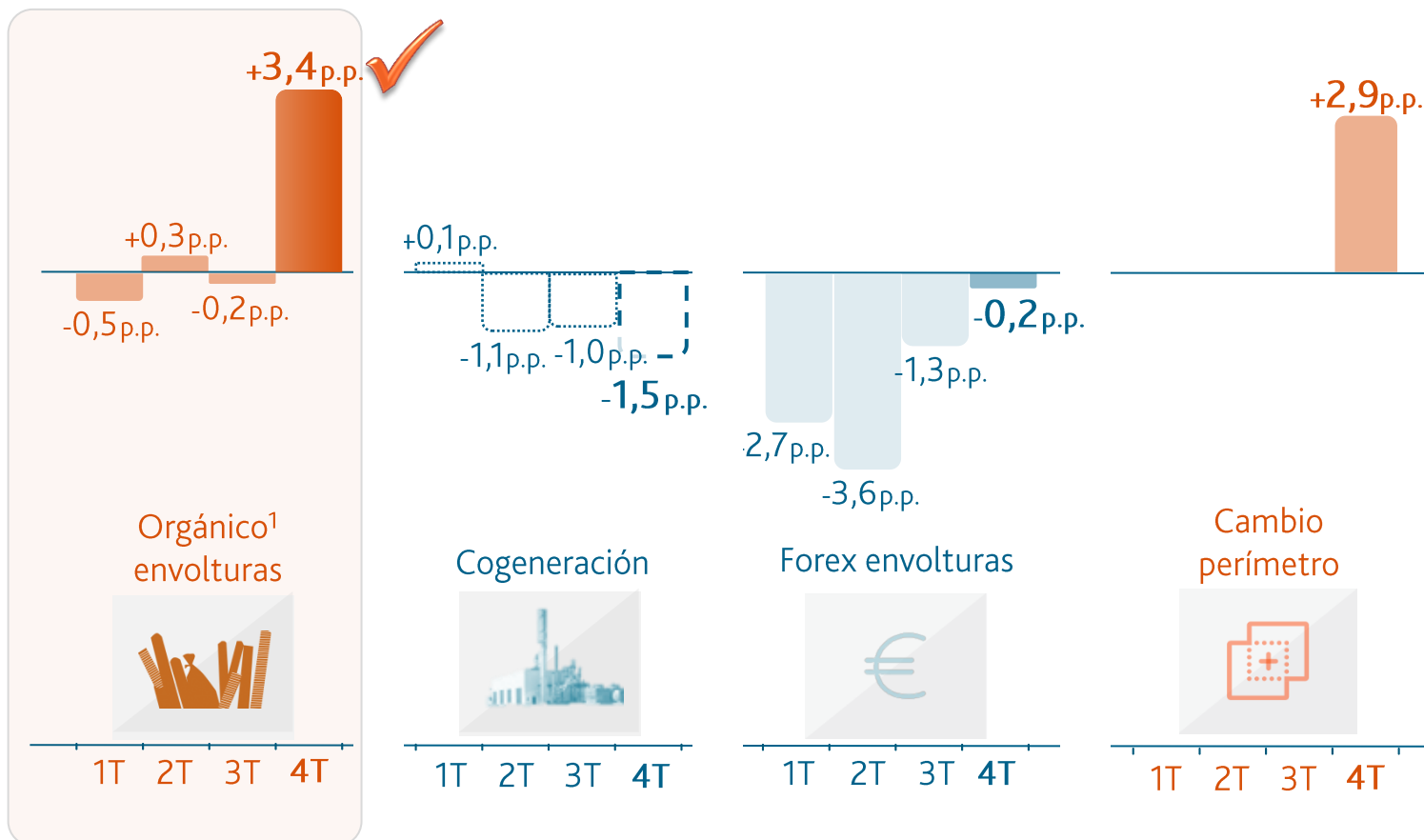
4T16

+4,7%

vs. 4T15

+2,1%

Orgánico<sup>2</sup>



<sup>1</sup> Orgánico: En términos comparativos el crecimiento orgánico 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.

# Buen comportamiento de los volúmenes en Norteamérica, Europa y Asia frente a la debilidad del mercado en Brasil...

— Desglose de ingresos por áreas geográficas<sup>1</sup> (MM €) — 2016 GRUPO

**-1,3%**

vs. 2015

**+0,0%**

Orgánico<sup>2</sup>

## EUROPA Y ASIA

56,3%



**-0,2%**

vs. 2015

**+0,7%**

Orgánico<sup>2</sup>

411,8

2015

411,1

2016

## NORTEAMÉRICA

29,7%



**+0,7%**

vs. 2015

**+2,3%**

Orgánico<sup>2</sup>

215,9

2015

217,3

2016

## LATAM

14,0%



**-9,4%**

vs. 2015

**-7,0%**

Orgánico<sup>2</sup>

113,1

2015

102,4

2016

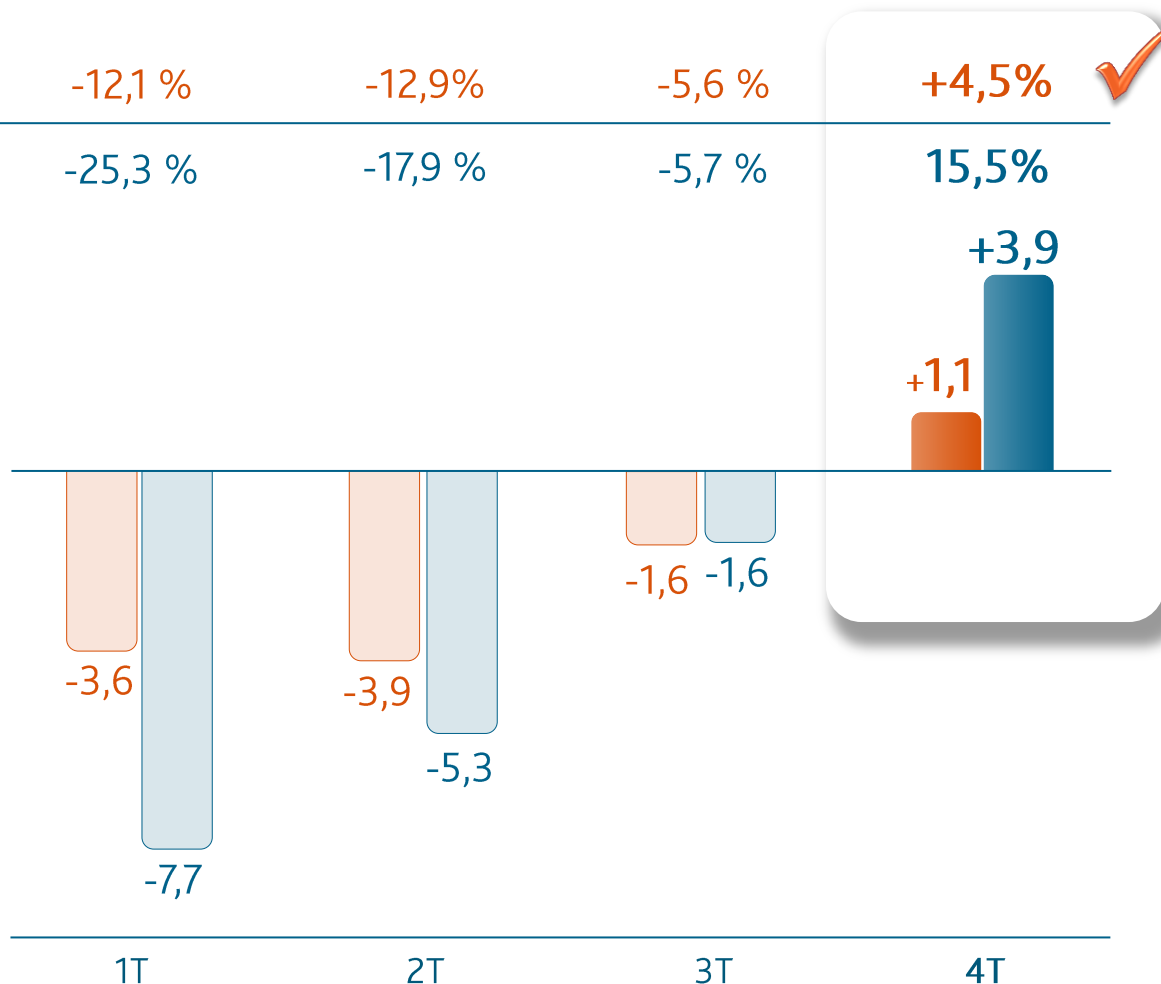
<sup>1</sup> Ingresos por origen de ventas.

<sup>2</sup> En términos comparativos, el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio y el impacto del cambio en el perímetro de consolidación por la adquisición de las sociedades Vector en Europa y Estados Unidos.

# ...provocada por circunstancias de mercado y de divisas que han ido recuperándose en todos los trimestres...

LATAM. Evolución trimestral del crecimiento (MM €)

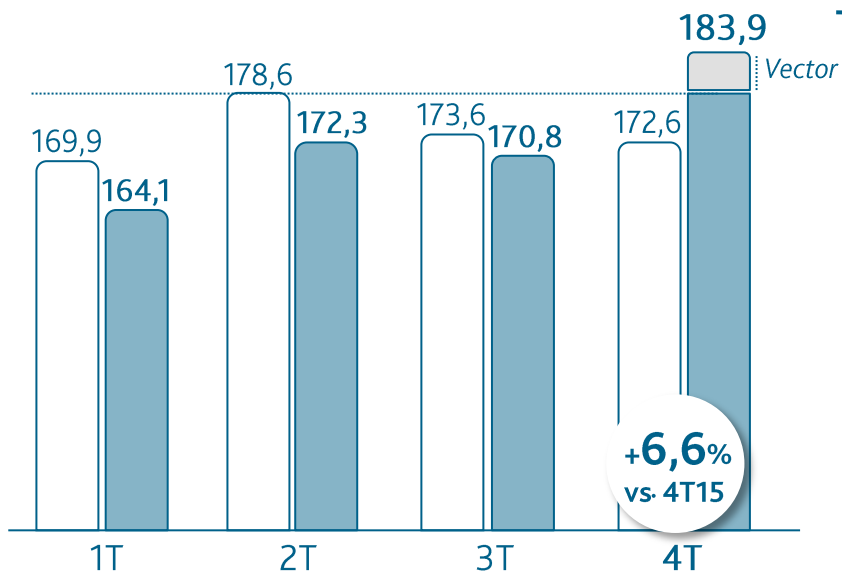
Orgánico <sup>1</sup>	-12,1 %	-12,9%	-5,6 %	<b>+4,5%</b> ✓
Reportado	-25,3 %	-17,9 %	-5,7 %	<b>15,5%</b>



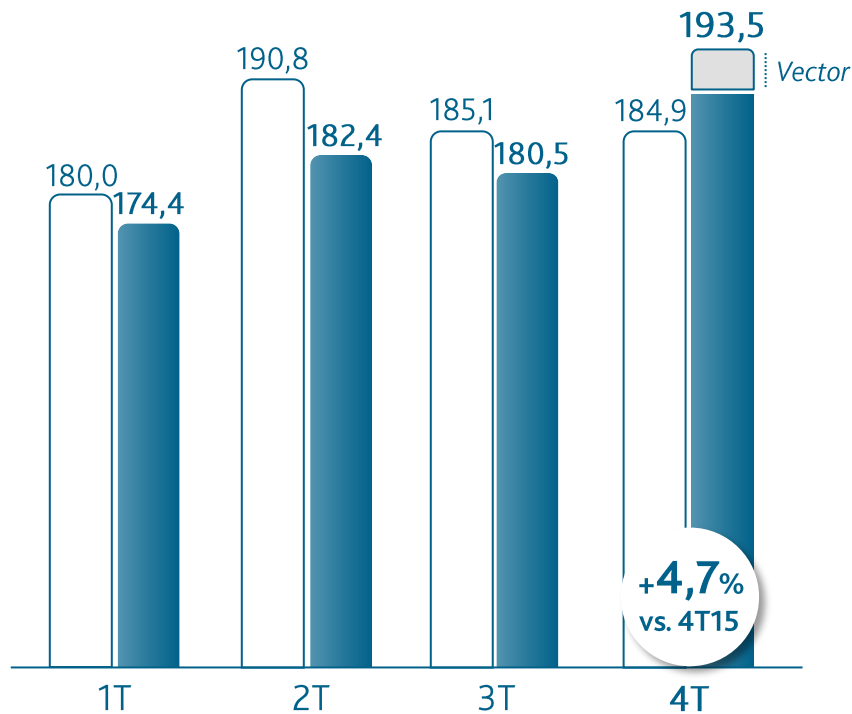
<sup>1</sup> Orgánico: En términos comparativos el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación y los resultados no recurrentes del negocio.

# ...permitiendo alcanzar un máximo en los ingresos trimestrales de envolturas reforzado con la adquisición de Vector.

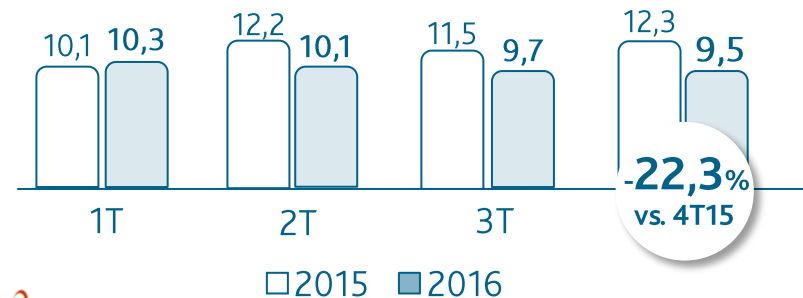
Ventas de envolturas (MM €)



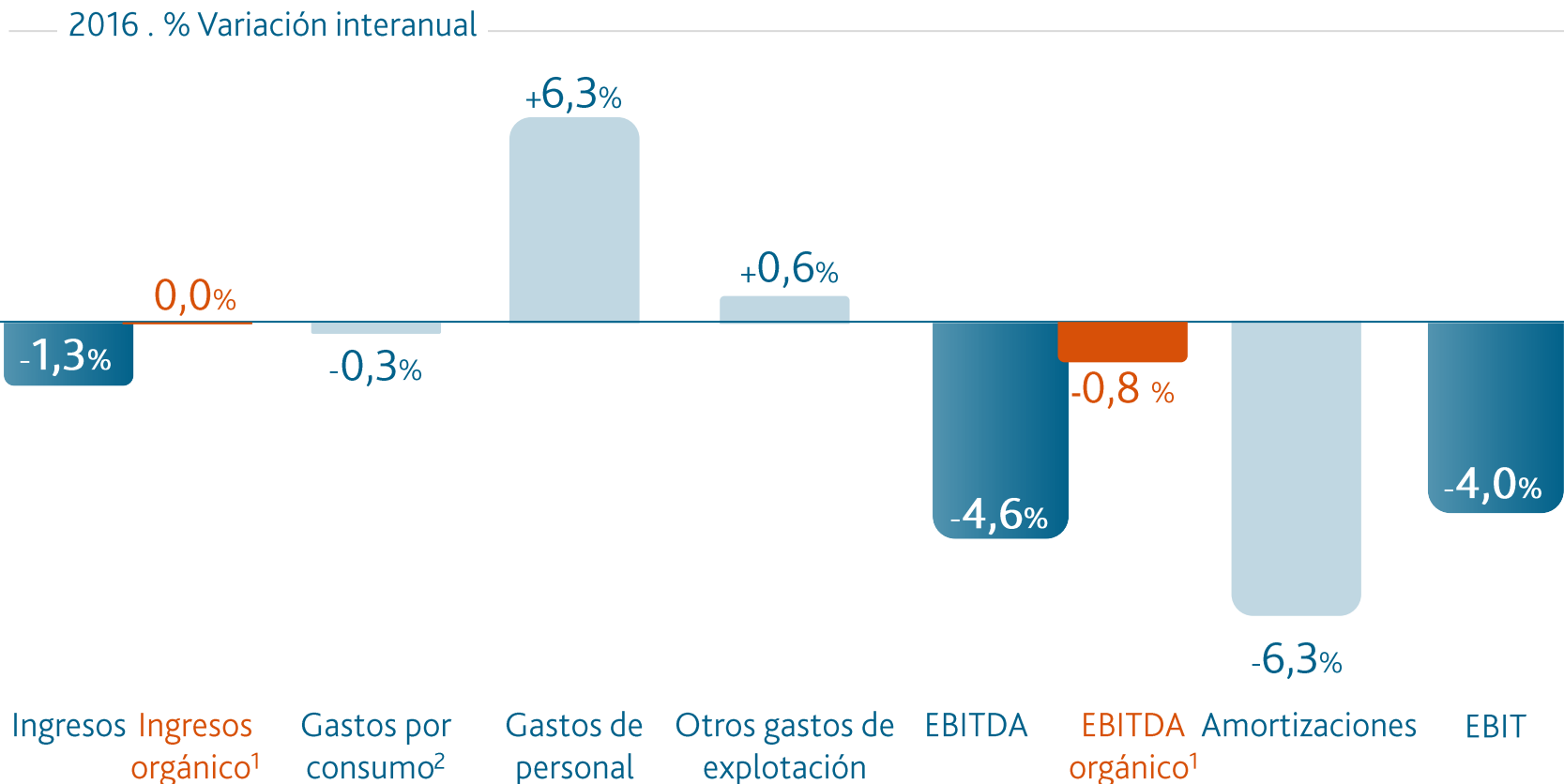
Ventas Grupo Viscofan (MM €)



Ingresos de Cogeneración (MM €)



# Menor rentabilidad operativa debido a la mayor incorporación de personal de los nuevos proyectos de crecimiento y los gastos asociados a la adquisición de Vector.



<sup>1</sup> En términos comparativos, el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, los ajustes no recurrentes y la variación en el perímetro de consolidación.

<sup>2</sup> Gastos por consumo = Aprovechamientos +/- Variación de productos terminados y en curso.

## 2016 (MM €)

Diferencia entre el coste de combinación de negocios y la asignación del precio de compra a los activos adquiridos (PPA)

+4,5

Costes asociados al proceso de adquisición y due diligence

-1,5

=

+3,0

Resultado positivo no recurrente

## 2015 (MM €)

Diferencia entre el valor neto registrado de las pensiones a empleados en Estados Unidos y valor neto externalizado

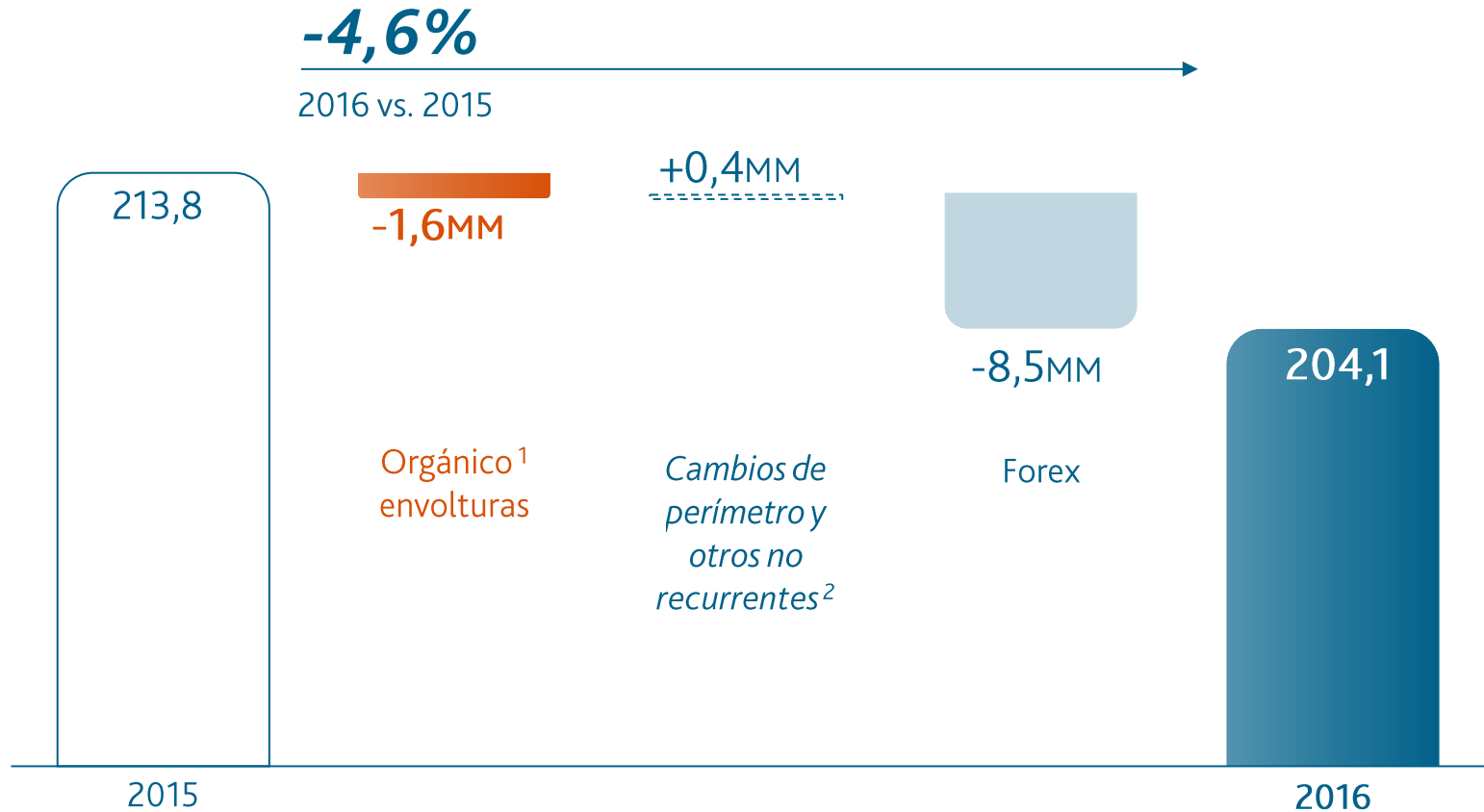
+3,0

=

+3,0

# Divisas y proyectos de crecimiento presionan la evolución del EBITDA interanual.

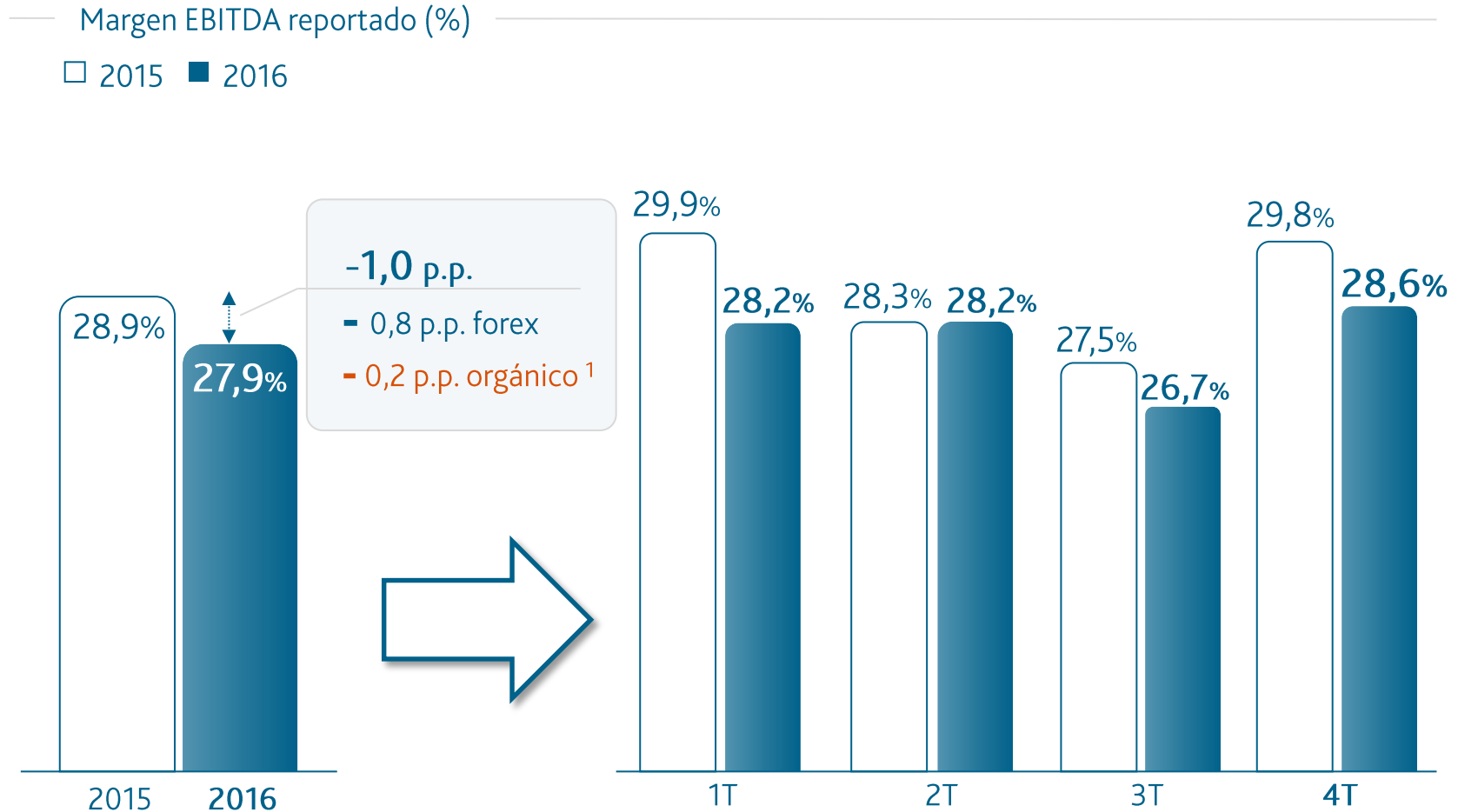
EBITDA 2016. Contribución al crecimiento (MM€)



<sup>1</sup> Orgánico: En términos comparativos el crecimiento orgánico 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.

<sup>2</sup> Recurrente: Ajustado por los resultados registrados en 2016 asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa, y en 2015 por la externalización de los planes de pensiones en EEUU.

# ... aunque sigue reflejando márgenes operativos atractivos a pesar de la volatilidad del entorno...



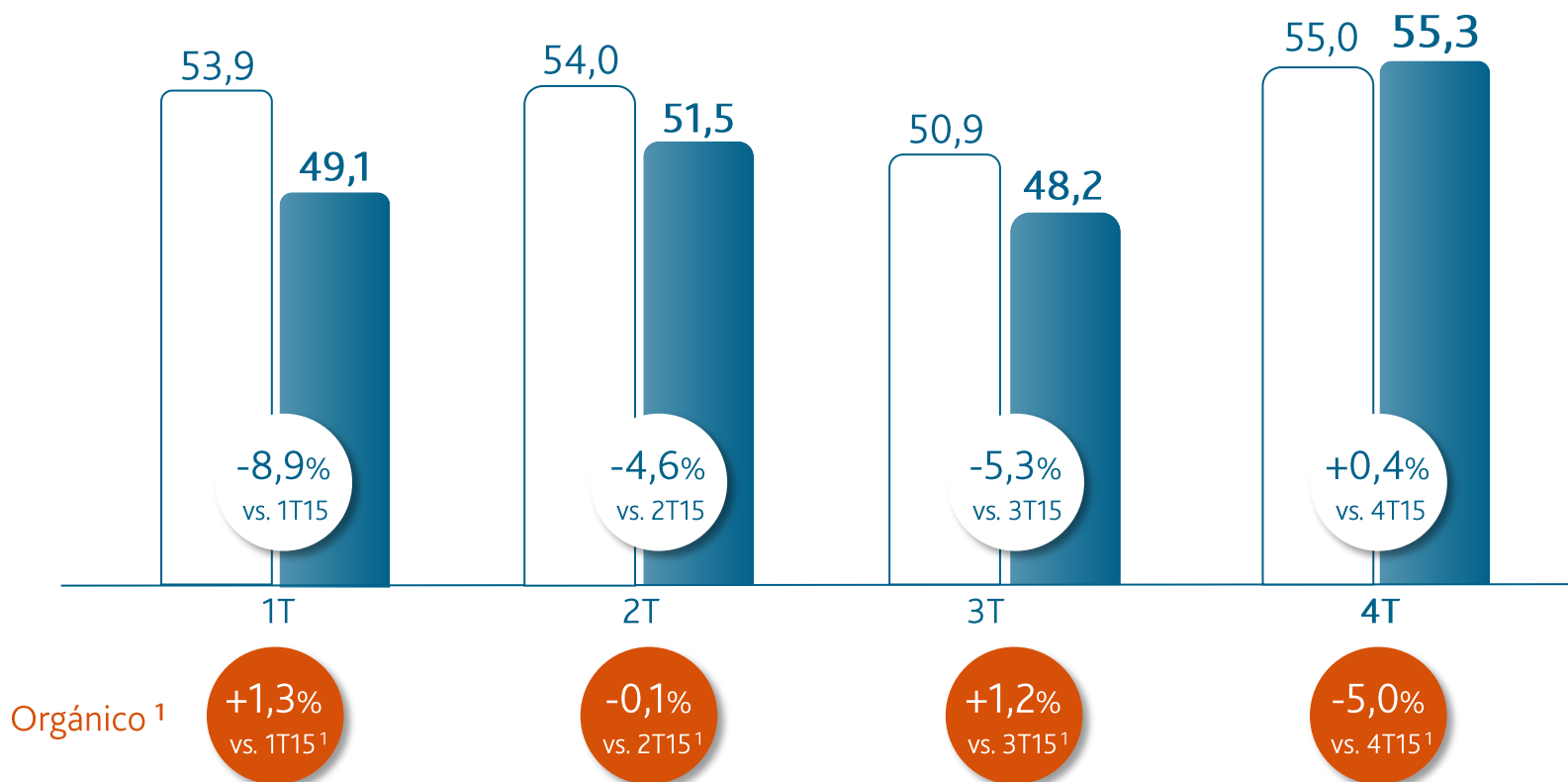
<sup>1</sup> Orgánico: En términos comparativos el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación y los resultados no recurrentes del negocio.



# ...obteniendo el mejor EBITDA trimestral del año incluso después de incorporar los costes asociados a la puesta en marcha de la nueva capacidad de colágeno en Uruguay y del incendio en Alemania en 4T16.

EBITDA trimestral ( MM€)

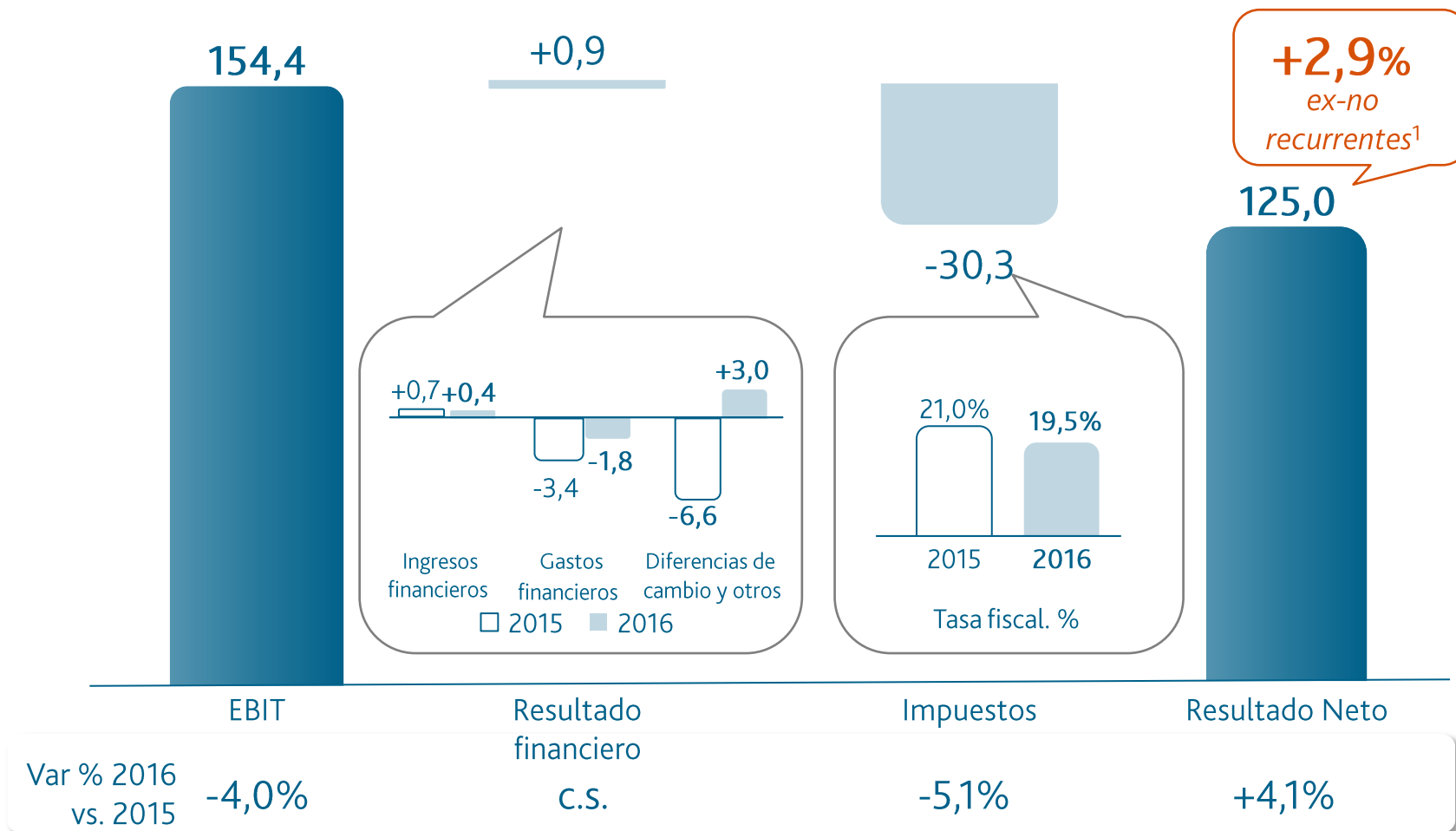
□ 2015 ■ 2016



<sup>1</sup> Orgánico: En términos comparativos el crecimiento orgánico 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.

# Máximo histórico en resultado neto, tanto orgánico como reportado, gracias a la solidez del resultado operativo, los menores costes financieros, diferencias positivas de cambio y menor tasa fiscal.

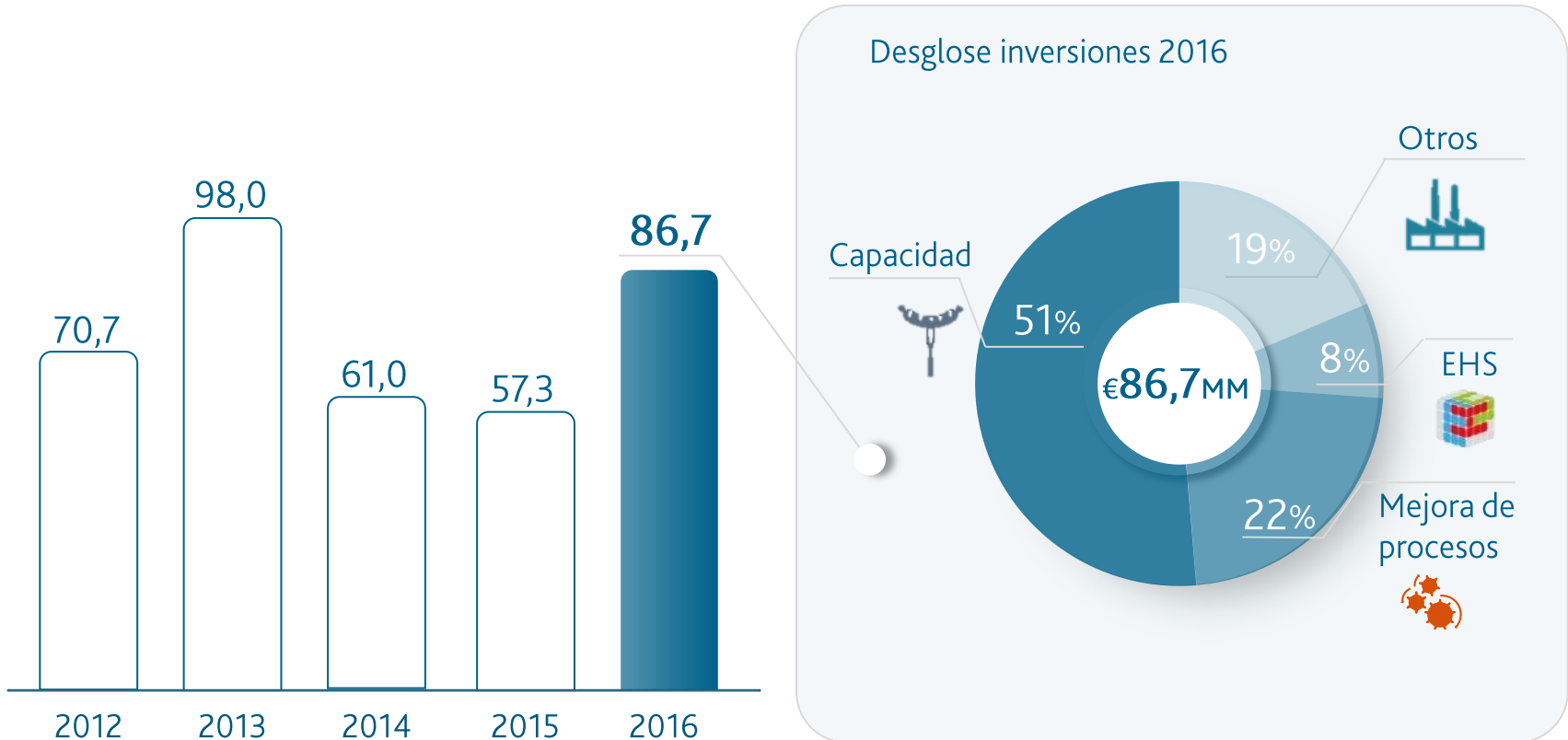
— 2016. Evolución EBIT – Resultado Neto (MM €) —



<sup>1</sup> Recurrente: Ajustado por los resultados registrados en 2016 asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa, y en 2015 por la externalización de los planes de pensiones en EEUU.

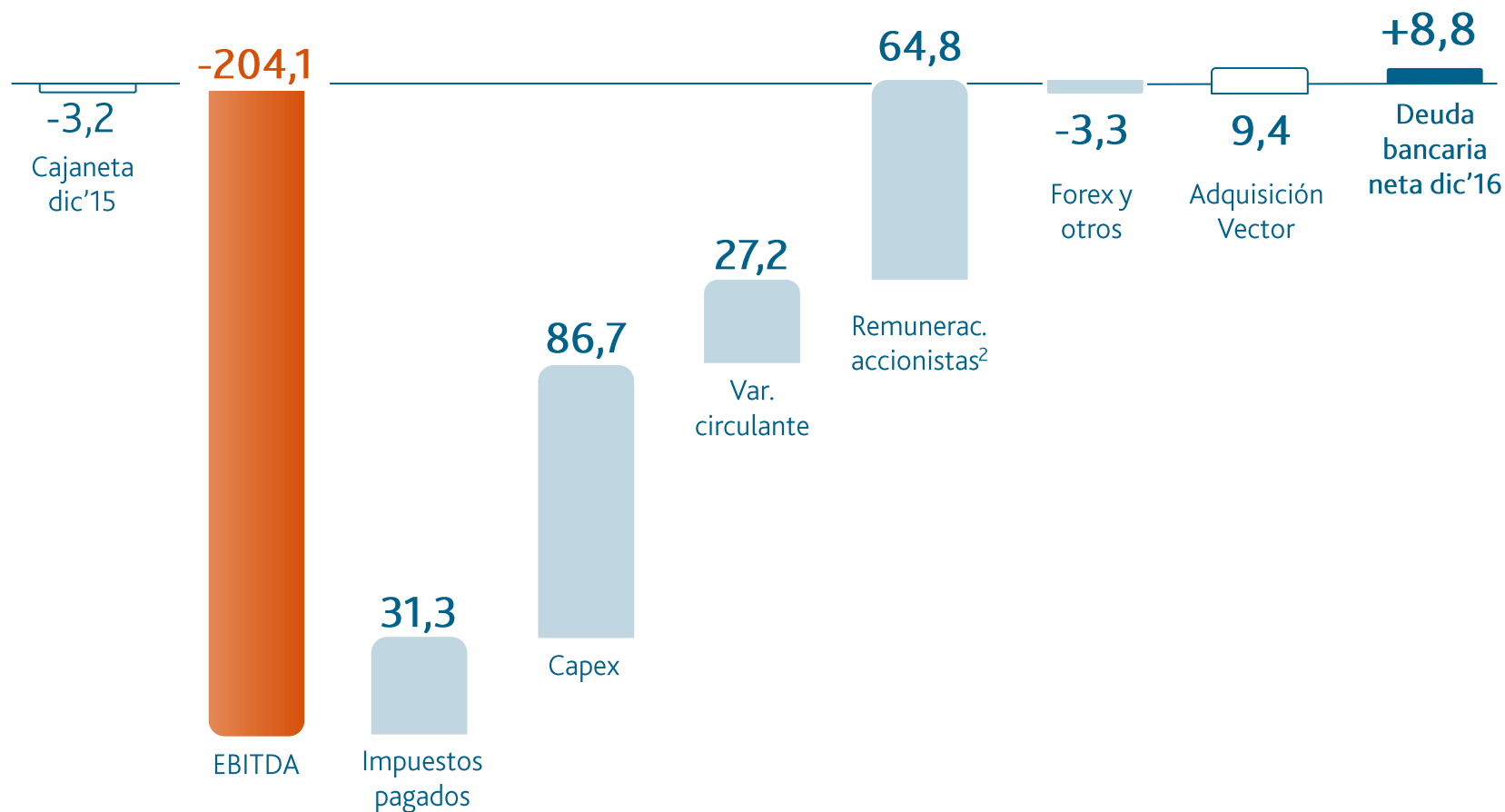
# En un año de intensa actividad operativa, con inversiones orientadas a aprovechar el contexto actual y mejorar la posición competitiva a largo plazo...

— Capex (MM €)



# ... que ha venido acompañado de crecimiento inorgánico sin renunciar a dividendos crecientes, y financiándose principalmente con el flujo de caja operativo.

— Evolución deuda bancaria neta <sup>1</sup> (MM €)



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

<sup>2</sup> Incluye 0,82€ de dividendo complementario de 2015 pagado en junio 2016, y el dividendo a cuenta del ejercicio 2016 de 0,57€ pagado en diciembre de 2016.

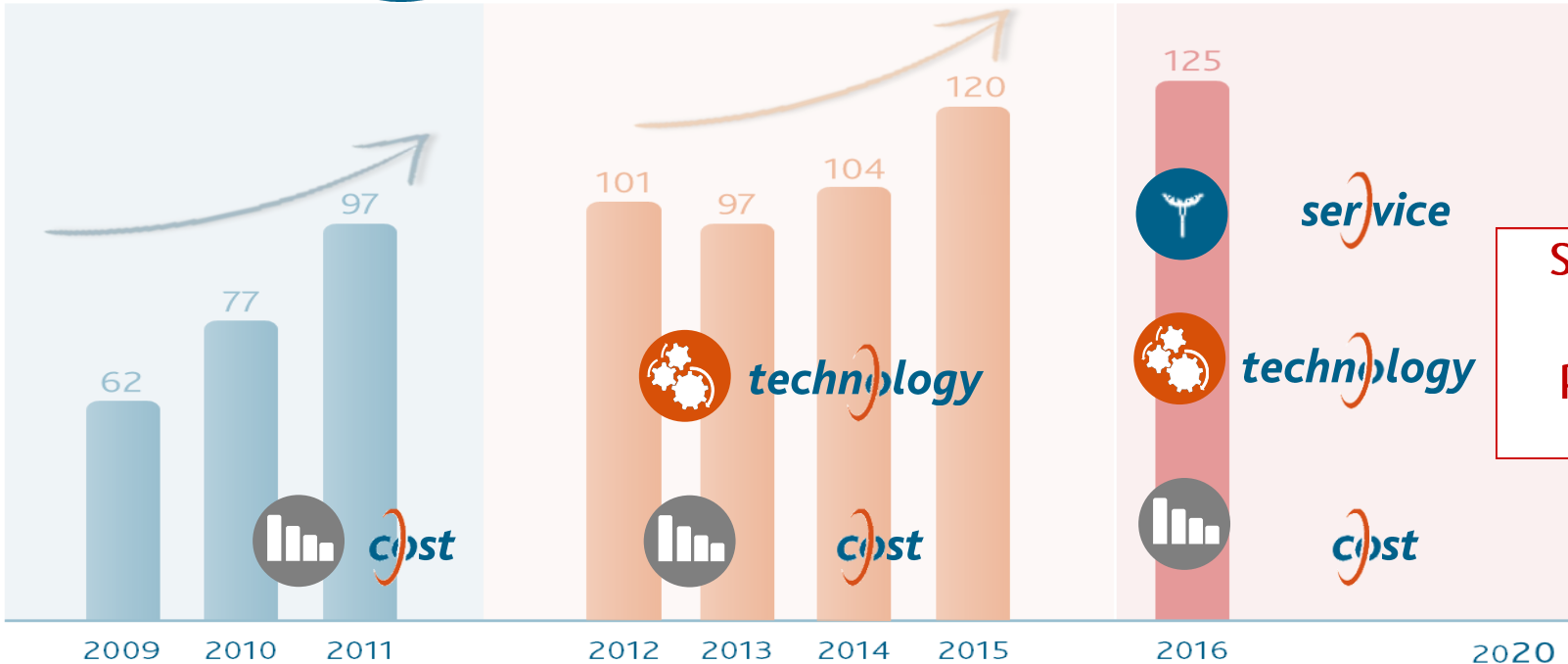
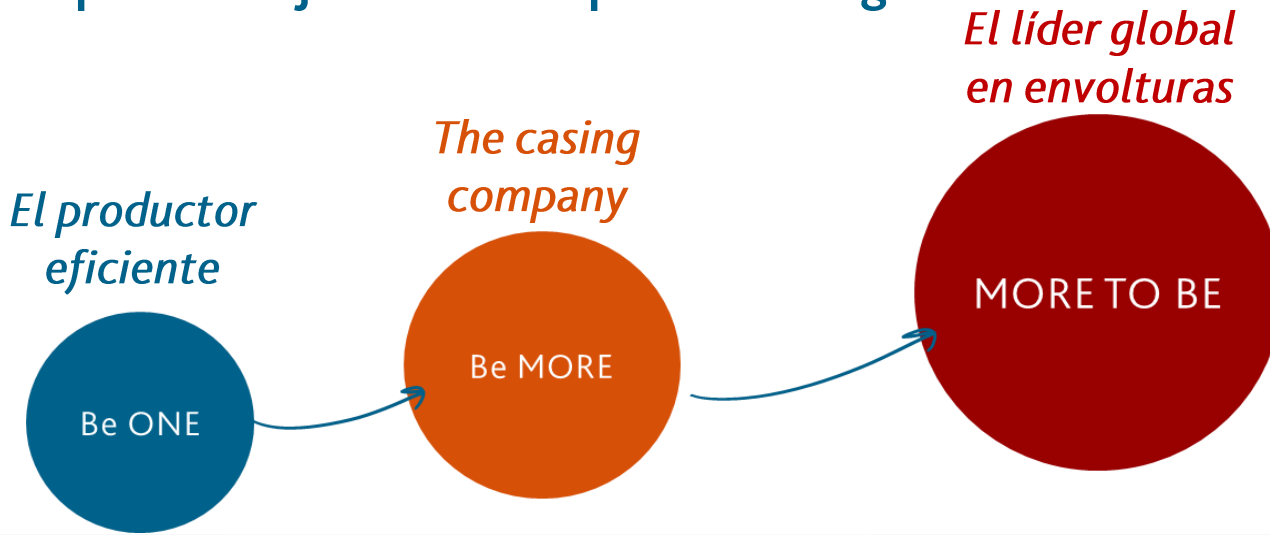


Principales hitos 2016

Resultados Financieros

Perspectivas 2017

# Viscofan es hoy una compañía más líder y mejor preparada para cumplir los objetivos de su plan estratégico.



Ser #1 o #2  
en los  
principales  
mercados

# Porque el mercado sigue ofreciendo sólidas oportunidades de crecimiento: los fundamentales siguen intactos.

DATOS 2015

ÁFRICA

ASIA Y  
OCEANÍA

LATAM

NORTE  
AMÉRICA

EUROPA

TACC  
2020

  
Población urbana/  
Población total

40%

48%

80%

81%

74%

54%

+1,5%

Fuente. FAO

  
PIB per cápita  
(‘000 US\$)

2

7

8

43

26

10

+4,4%

Fuente. FMI

  
Producción de carne  
per cápita (Kg)

6

24

57

81

66

31

+1,4%

Fuente. FAO

  
Gasto en envolturas  
per cápita (€)

0,0

0,1

0,5

1,3

1,0

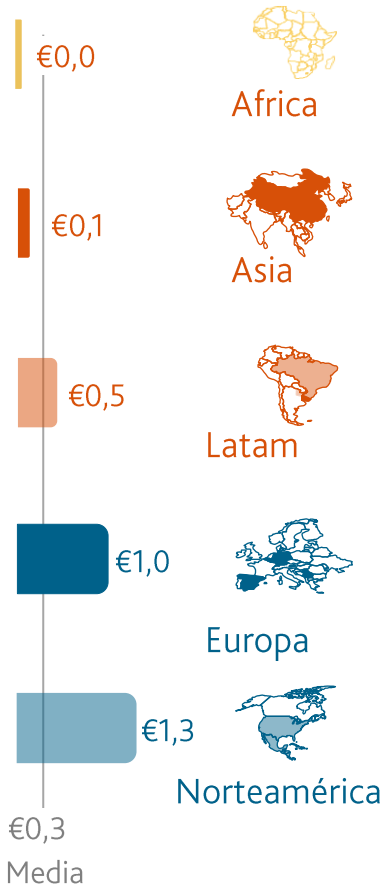
0,3

?

# Viscofan es la compañía más expuesta a oportunidades de crecimiento orgánico...

## Oportunidades de mercado

Gasto envoltura per cápita (€)



## Posicionamiento Viscofan: Capacidad productiva disponible

	Colágeno	Celulósica	Fibrosa	Plásticos
Africa	x	x	x	x
Asia	2017e MORE to BE	Converting	x	x
Latam	2017e MORE to BE ✓	Converting	Converting	Converting
Europa	2017e MORE to BE	Converting	2017e MORE to BE	Converting ✓
Norteamérica	x	Converting	Converting	Converting ✓

**Oportunidad "crecimiento" largo plazo**

**Oportunidad "cuota" largo plazo**



...y contamos con la mejor posición de balance (0,04x Deuda neta/EBITDA) para afrontarlos sin desequilibrar nuestro perfil de riesgo.

### Capex (MM €)



# Norteamérica

Foco en mejorar nuestra propuesta de valor añadido



## service

- Plásticos México 
- Mejora en la fiabilidad de las plantas
- Fibrosa. Liberar capacidad para el mercado local 





## technology

- Nuevos productos: Plásticos BTC, especialidades 
- Mejora tecnológica en fibrosa

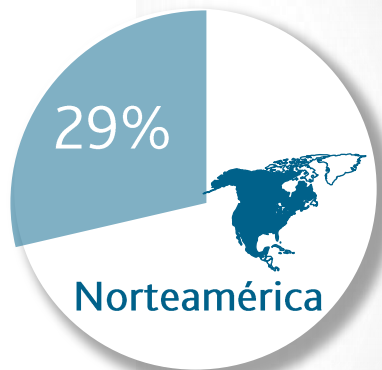


## cost

- Acuerdo sindical 
- Consolidación productiva de la nueva planta de plásticos en México 



- Cambio de modelo energético
- Obtener el certificado ISO 14.001 de gestión ambiental en todas las plantas



Tamaño de mercado

# Latinoamérica

Líderes y comprometidos con una región con un extraordinario dinamismo de mercado



## service

- Desarrollo de producto. Nuevos conceptos sustituyendo tripa animal
- Estabilidad plantas Brasil



## technology

- Nueva maquinaria extrusión colágeno
- Tecnología plisado



## cost

- Mayor capacidad en Uruguay
- Consolidación de la planta de Uruguay
- Eficiencia en el uso de los recursos (agua)
- Obtener el certificado ISO 14.001 de gestión ambiental en todas las plantas





Tamaño de mercado

I+D en las 4 tecnologías como punta de lanza de ventaja competitiva




## service

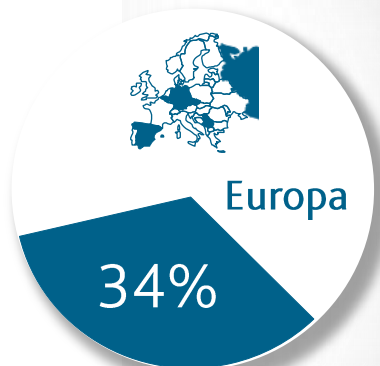
- Construcción planta de fibrosa en Cáseda 
- Incorporación Nanopack 
- Centro de apoyo y desarrollo de productos. "specialities"

## technology

- Incorporación de tecnología de fibrosa en centro de excelencia 
- Upgrade tecnológico en plásticos 
- Mejora tecnológica en colágeno de gran calibre
- Mejora tecnológica celulósica

## cost

- Mayor capacidad productiva en Serbia 
- Mejora de productividades en España, Alemania y República Checa 
- Eficiencia Energética. Desarrollo tecnologías de producción más seguras.
- Obtener el certificado ISO 14.001 de gestión ambiental en todas las plantas 



Tamaño de mercado

## Asia

Incrementando la oferta y mejorando el servicio en la región que seguirá siendo la referencia en crecimiento



### service

- Autoabastecimiento asiático 2017
- Disponibilidad, calidad y sofisticación de la oferta productiva
- Ser la referencia en el mercado MORE TO BE ✓
- Impulso proactivo celulósica



### technology

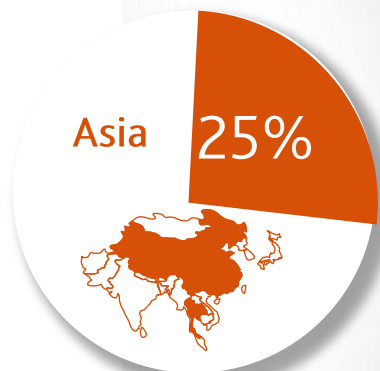
- Consolidar la operación MORE TO BE ✓
- Flexibilidad productiva 2017



### cost



- Materias primas. Búsqueda nuevos proveedores
- Apalancamiento operativo
- Energía: Cambio modelo energético (cogeneración)
- Obtener el certificado ISO 14.001 de gestión ambiental en todas las plantas






Tamaño de mercado

## ...Viscofan sigue reforzando su posición para seguir liderando un mercado muy atractivo y muy competitivo.






### “Preocupaciones”

#### Un mercado muy competitivo

-  En 2016 hemos visto caer el mercado por primera vez en décadas
-  Los principales productores han deteriorado su posición financiera por un menor retorno a la inversión vs. expectativas
-  Tras un periodo de deflación, los costes “input” empezarán a subir liderados por energía

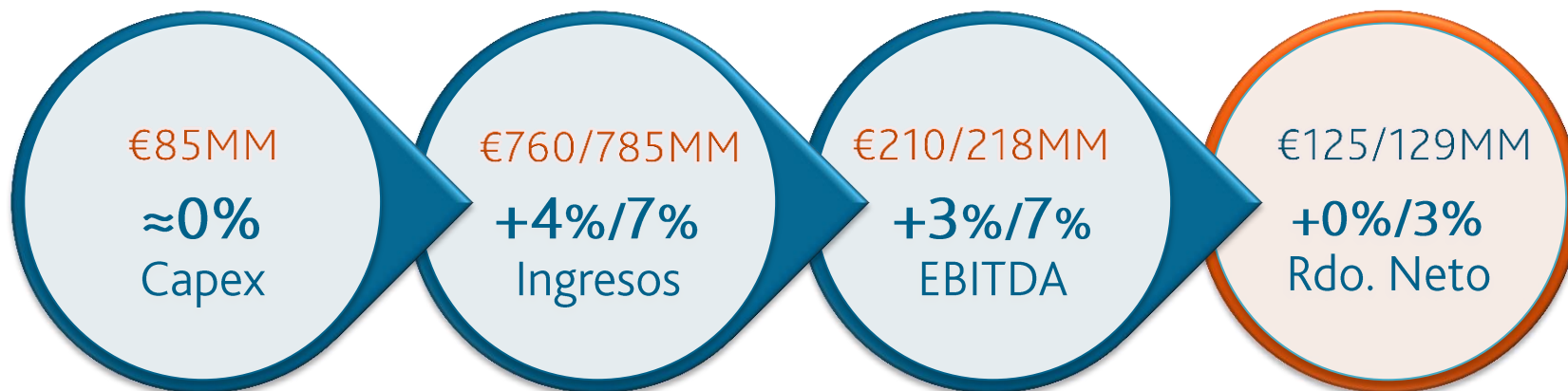
### “Motivaciones”

#### Un mercado muy atractivo

-  Descenso provocado por Brasil, con su mayor crisis en décadas, que está retomando la senda del crecimiento
-  Las inversiones de Viscofan han permitido ganar cuota de mercado y de valor, reforzando nuestra posición financiera
-  Nuestros clientes necesitan productos más productivos y diferenciados para ser competitivos
-  Iniciativas internas de ahorro y mejora continua para adaptarse a nuevo entorno
-  Viscofan cuenta con la más extensa gama de productos y de presencia geográfica para aprovechar todas las oportunidades de crecimiento

## GUIDANCE 2017 (MM €)

US\$/€: 1,05 BRL/€: 3,60



# Conclusiones

- ✓ Viscofan crece en envolturas, en un contexto adverso de mercado provocado por el fuerte descenso en Latinoamérica.
- ✓ **Erosión en márgenes operativos** debido fundamentalmente al incremento de la plantilla orientada a poner en marcha los nuevos proyectos de crecimiento y refuerzo de posición competitiva.
- ✓ Disciplina financiera en nuestros procesos de crecimiento inorgánico que permiten rápidamente crear valor al accionista.
- ✓ Nuevo máximo histórico en resultado neto que se trasladan en una propuesta de remuneración total al accionista de 1,45€, un 7,4% más que en el ejercicio precedente.
- ✓ Viscofan **sigue manteniendo un 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.
- ✓ El mercado mantiene **sólidas perspectivas de crecimiento a medio y largo plazo**, donde confiamos crecer en ingresos, EBITDA y resultado neto para 2017, realizando inversiones que refuerzan nuestro posicionamiento para aprovechar las oportunidades de crecimiento que se darán en nuestro sector.



# 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.