



Resultados Enero-Diciembre 2009

25 Febrero 2010

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.



Resultados consolidados 2009



Be ONE: Situación de la
estrategia en el entorno
actual



Guidance
2010

Aspectos más relevantes de los resultados de 2009

- **+25%** Resultado Neto 2009 vs. 2008 hasta €64,3MM.
- **+22%** EBITDA consolidado 2009 vs. 2008 hasta €129,0MM.
- **+3,0 p.p.** margen EBITDA consolidado con **22,1%** liderado por la división de *envolturas* (margen **+3,7 p.p.** vs. 2008 hasta el **25,3%**).
- Crecimiento de los ingresos **+6%** vs. 2008, en un contexto de recesión económica global.
- La división de alimentación vegetal (Grupo IAN) mantiene estable su cifra de ingresos a pesar de la crisis económica en España y la competencia en el sector.
- **-€31,9MM** Descenso en la deuda neta en un año en el que el capex se incrementa un 2,8% (€46MM) y los pagos de remuneraciones a los accionistas un 32,0%.

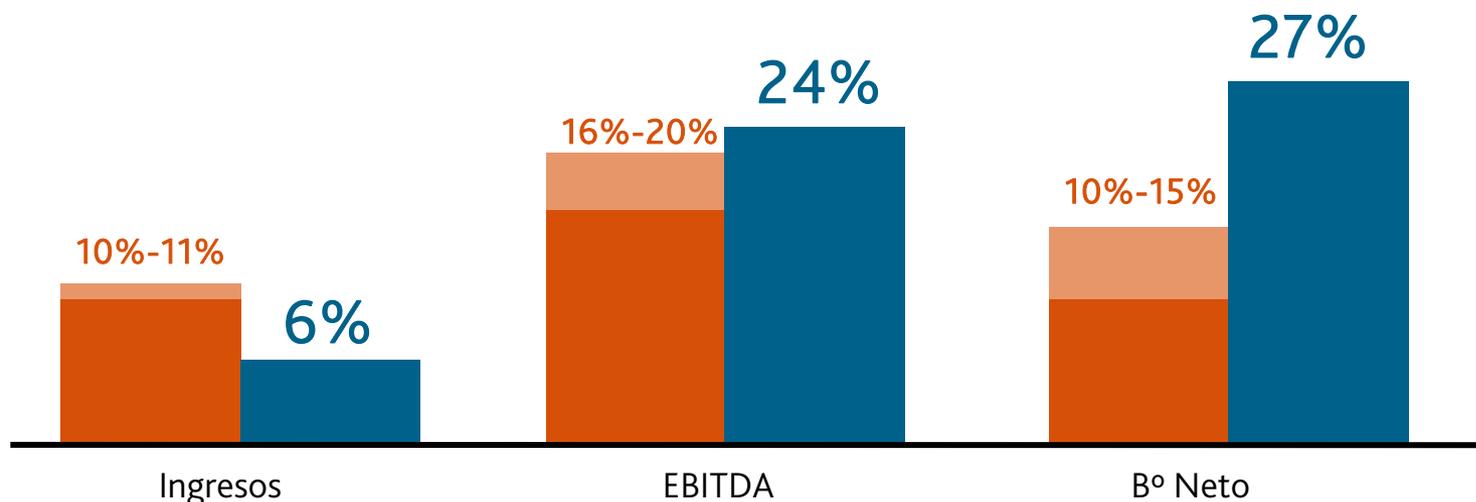
Superando los principales objetivos financieros

Ingresos 09
€583MM 

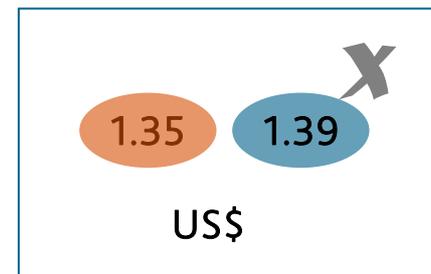
EBITDA¹ 09
€130MM 

Resultado Neto¹ 09
€65MM 

Capex² 09
€45MM 



■ Guidance¹ 2009 ■ 2009



¹ Guidance sobre resultados recurrentes, en 2009 se han registrado €1,5MM como gasto no recurrente asociado a los costes de reestructuración en Alemania

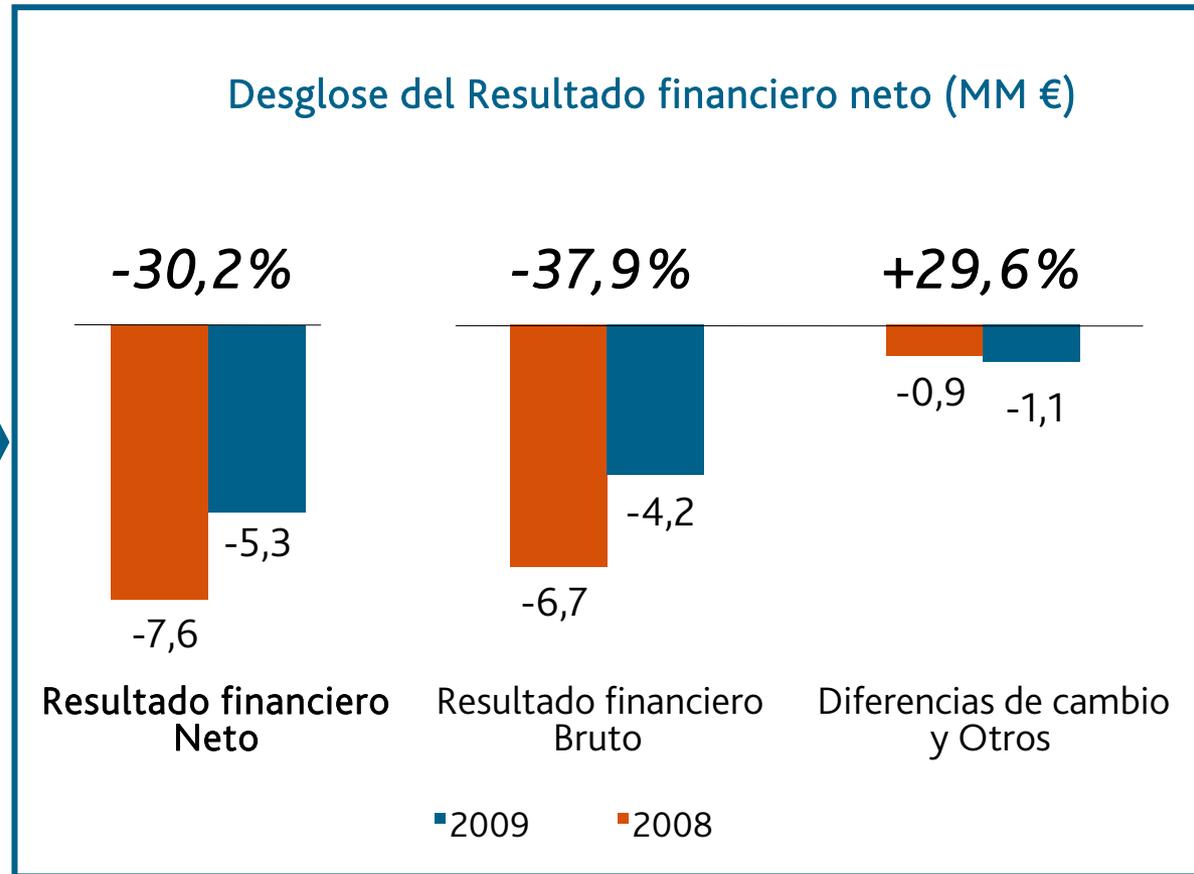
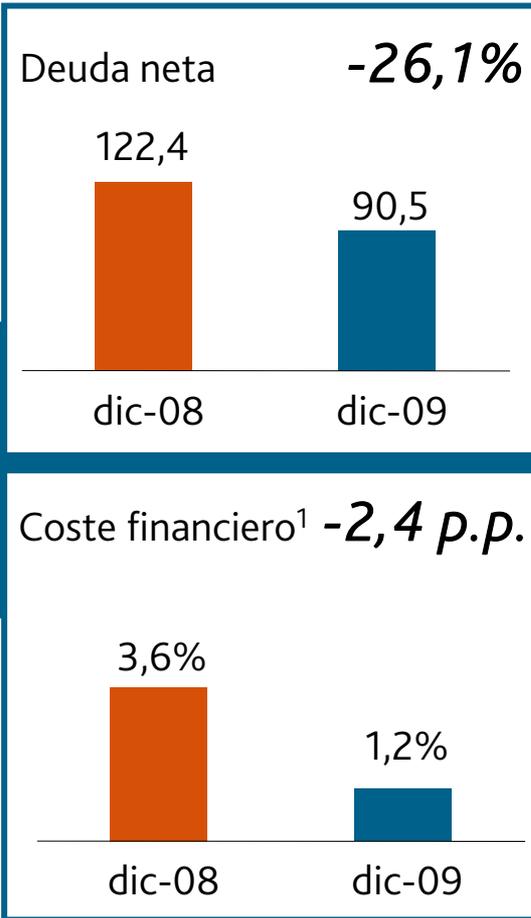
² Excluyendo inversión de €1MM en China

Expansión del crecimiento a lo largo del PyG

MM €	4T09	% Var.	2009	% Var.	% Var. ex-forex ¹
Ingresos	144,0	+0,0%	583,4	+5,7%	+4,9%
EBITDA	31,8	+10,7%	129,0	+22,5%	+14,3%
<i>Margen EBITDA</i>	22,1%	+2,1 p.p.	22,1%	+3,0 p.p.	
EBIT	21,9	+13,3%	91,3	+34,5%	
BAI	21,6	+48,9%	86,0	+42,6%	
Beneficio neto	16,4	+4,4%	64,3	+25,0%	

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 el impacto del USD en las transacciones comerciales

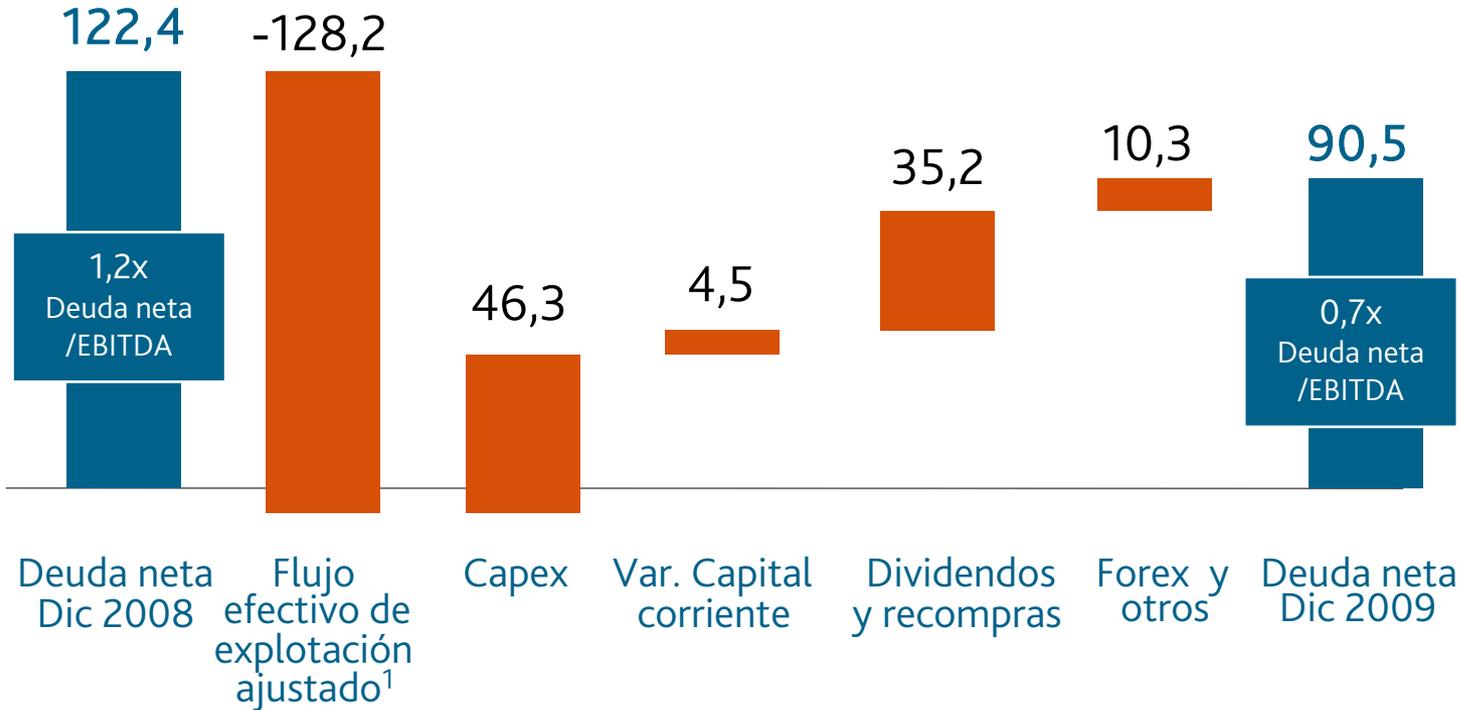
Menor deuda y menor gasto financiero



¹ Coste financiero efectivo = costes por intereses y otros / Promedio de la Deuda financiera bruta



Fortaleza en la generación de flujos operativos: más retribución y menor deuda



Var. interanual +37,3% +2,8% -88,1% +32,0% -13,0% -26,1%

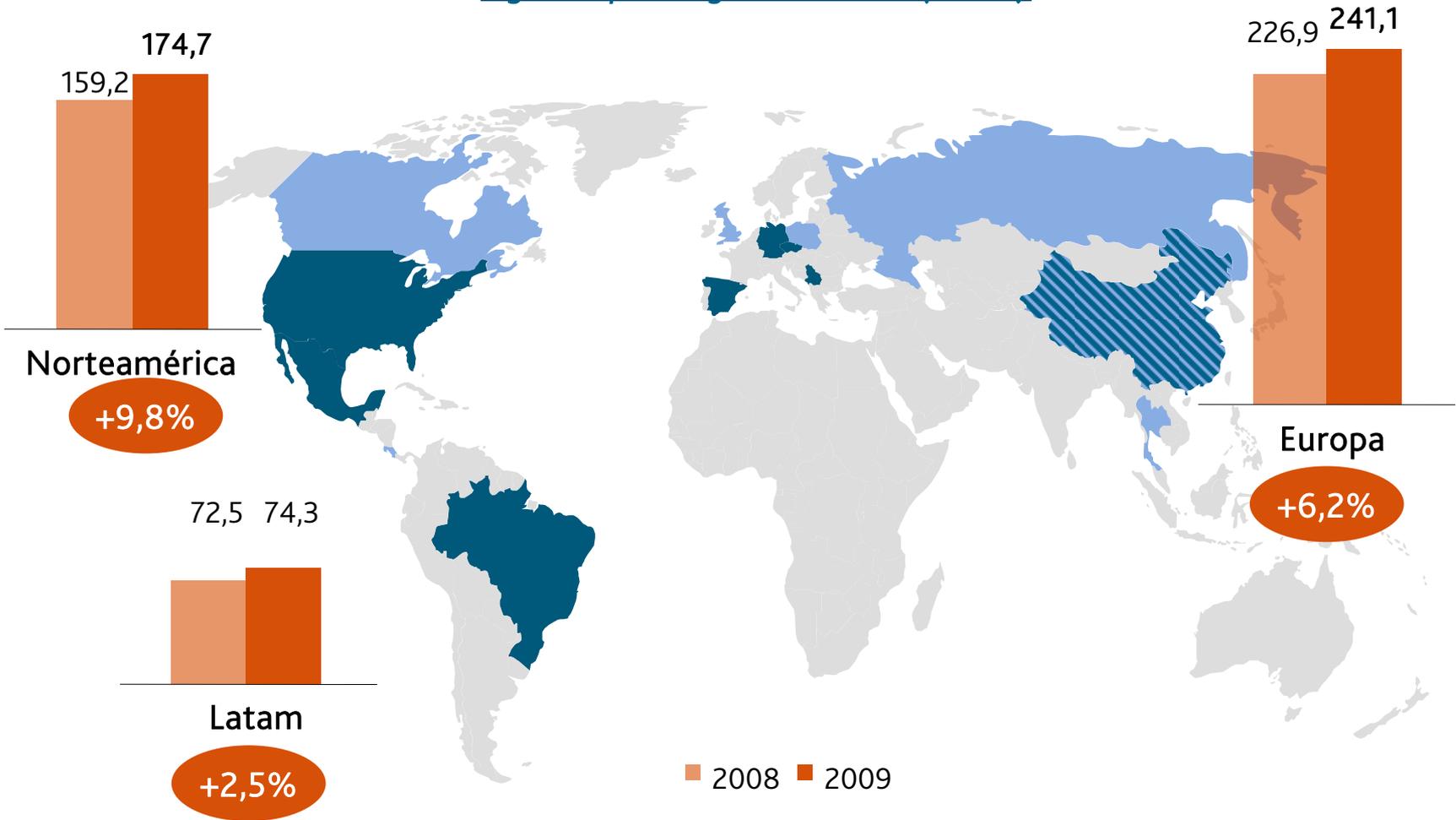
Significativa mejora como consecuencia del enfoque en valor y control de riesgos

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



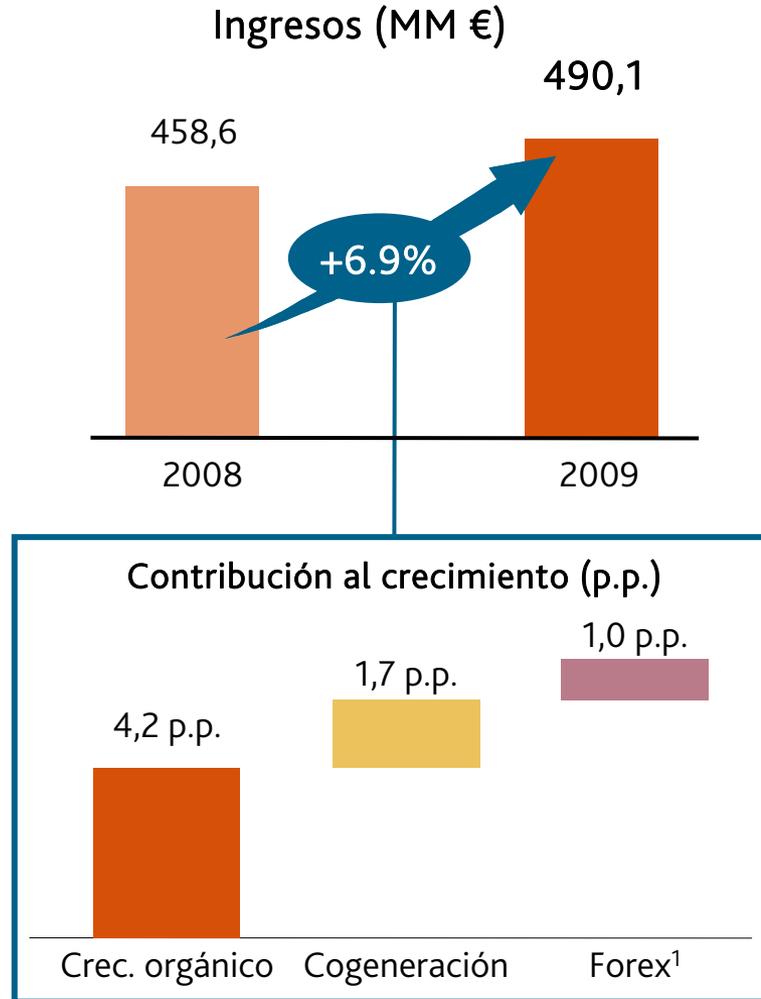
Crecimiento en todas las áreas geográficas en un entorno de recesión mundial...

Ingresos por origen de ventas (MM €)



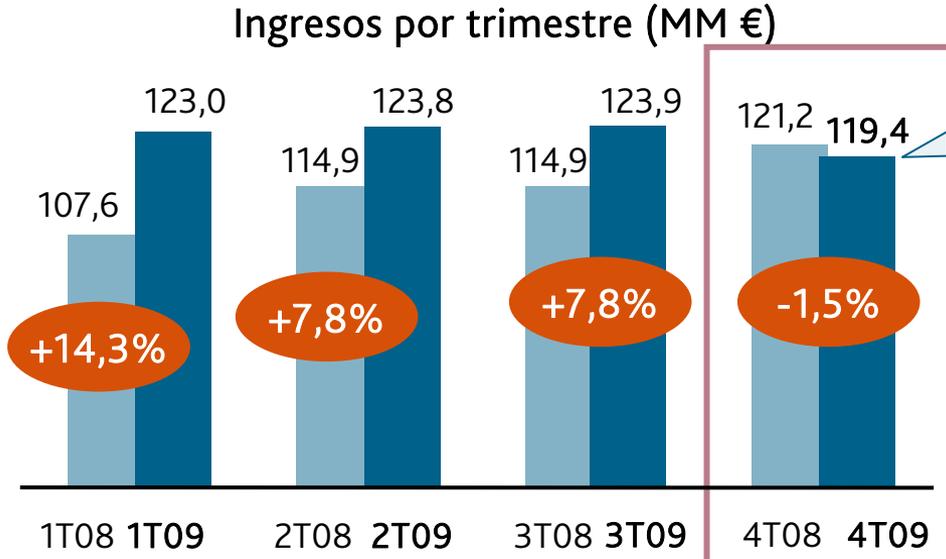


... debido al enfoque en valor, disciplina comercial y el aumento de capacidad de la central de cogeneración...



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 el impacto del USD en las transacciones comerciales.

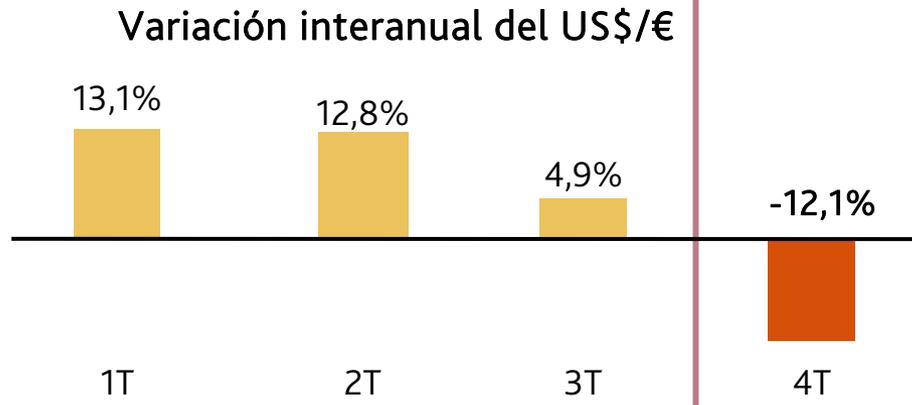
... un sólido comportamiento afectado negativamente por el rápido deterioro del US\$ en 4T09



+3,4% vs. 4T08 a tipo de cambio constante¹

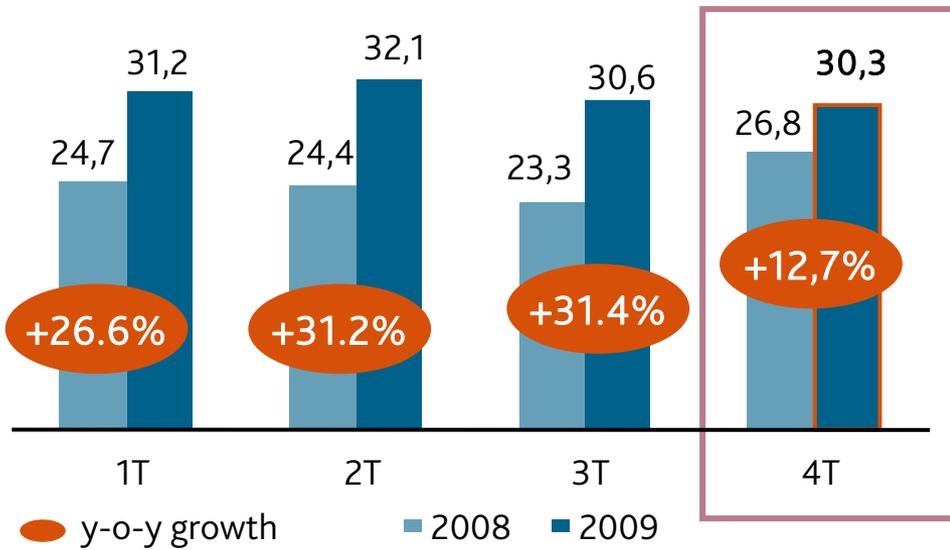
¹ A efectos comparativos el crecimiento ex-forex excluye el impacto de los diferentes tipos de cambio aplicados tanto en la consolidación de las cuentas, como el impacto del USD en las transacciones comerciales

● y-o-y growth

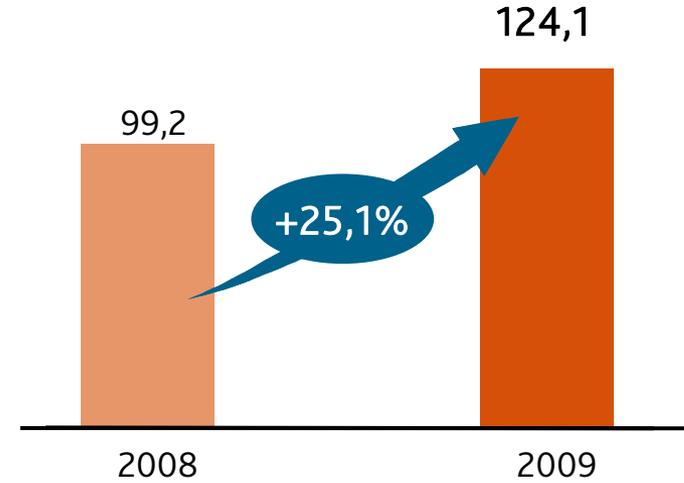


Extraordinario crecimiento de doble dígito en el EBITDA en todos los trimestres

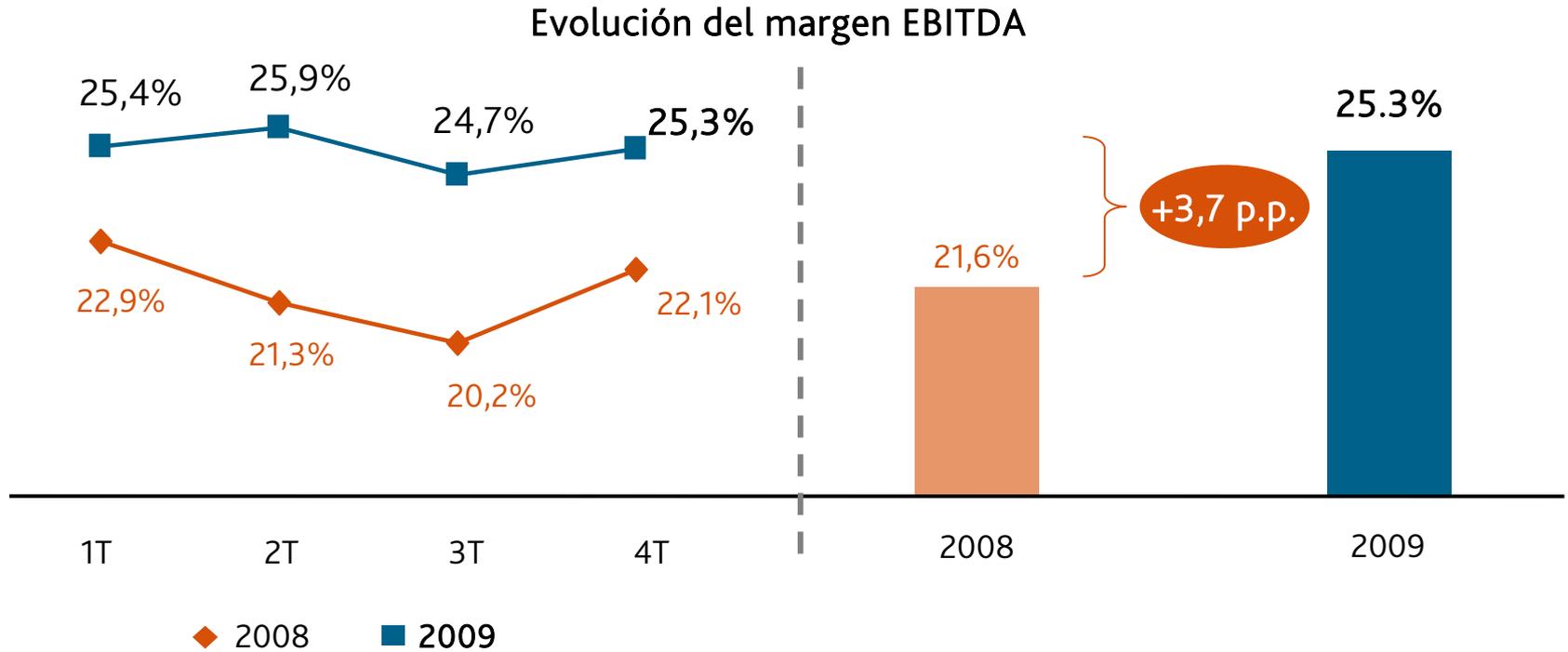
EBITDA por trimestres (MM €)



EBITDA (MM €)



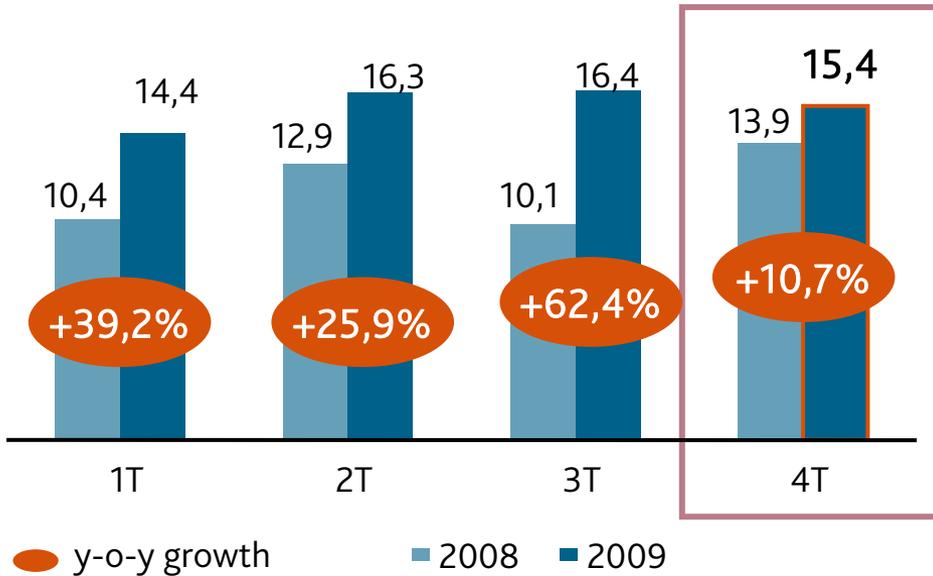
... liderado por la significativa mejora del margen interanual



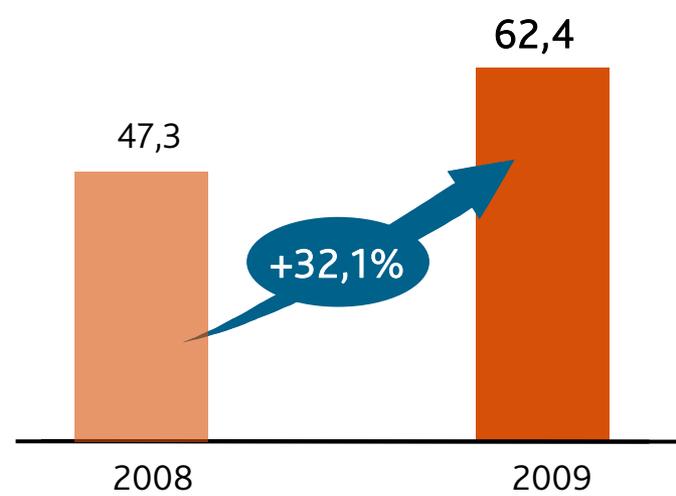


Mejoras interanuales en todos los trimestres se trasladan en un nuevo máximo anual de Resultado neto en 2009

Resultado neto por trimestre (MM €)



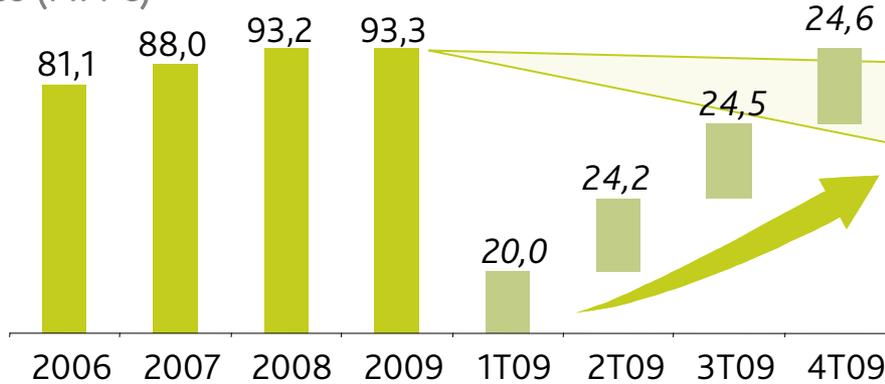
Resultado neto (MM €)





Recuperación de ingresos y EBITDA en cada trimestre liderado por el mix de productos y la marca "Carretilla".

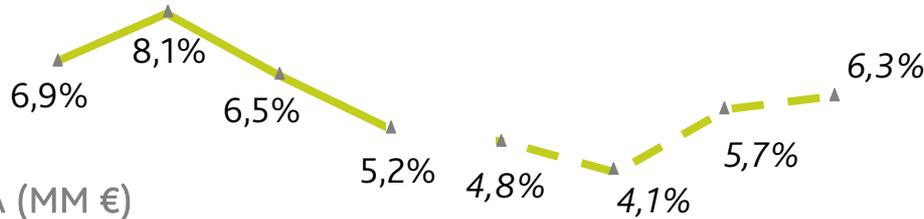
Ingresos (MM €)



Ingresos estables (+0,1%) gracias al mix de producto y a la fortaleza de Carretilla...

... Siguen en marcha los lanzamientos comerciales de nuevos productos de valor añadido

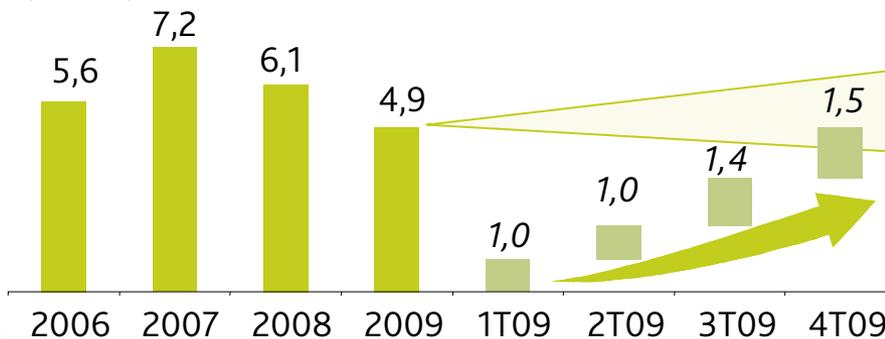
Margen EBITDA



... Descenso en margen afectado por competencia de mercado y promociones...

... Contrarrestado parcialmente con planes de austeridad y control de costes

EBITDA (MM €)





**Resultados consolidados
2009**



**Be ONE: Situación de la
estrategia en el entorno
actual**



**Guidance
2010**

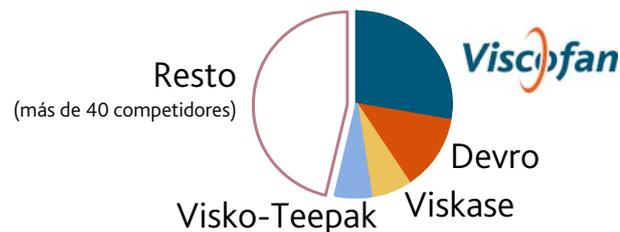


Iniciativas 2009 - 2011

- B** Alinear la organización
- E** Incrementar el valor añadido
- O** Expandir el crecimiento orgánico
- N** Nuevos negocios
- E** Centros de excelencia por familia

Objetivo: Reforzar nuestro liderazgo del sector

Cuota de mercado en envolturas¹



¹ Cuota de mercado en €: incluye los segmentos de celulósica, colágeno, fibrosa, plásticos tubulares y bolsas.

Fuente: Viscofan Group

Palancas de creación de valor...



Crecimiento en el entorno actual



Reducción de costes

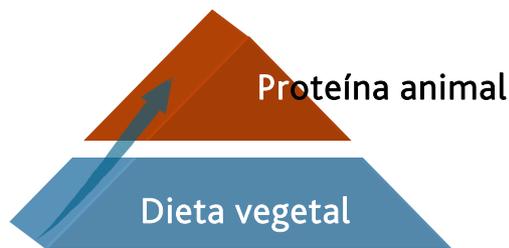


El mercado de envolturas artificiales mantiene intactos sus sólidos fundamentales pese a la crisis económica global.

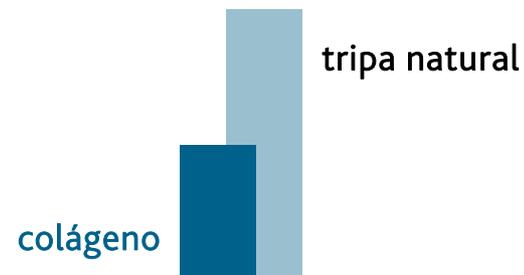
Catalizadores de crecimiento...



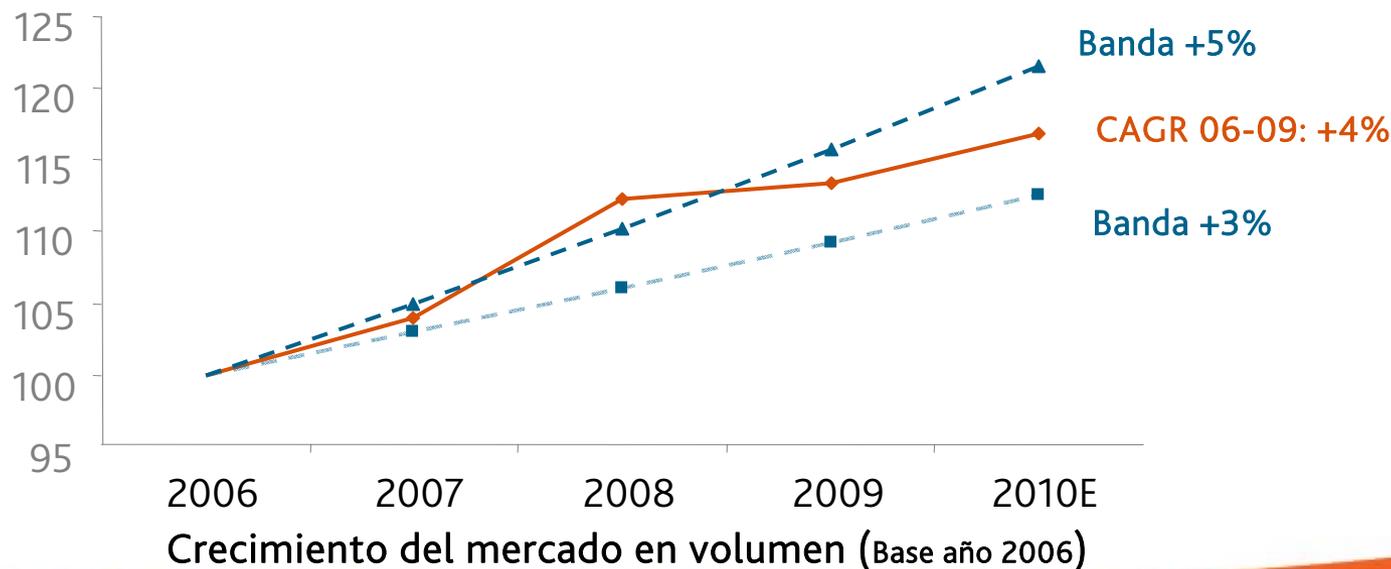
Crecimiento de la población



Hábitos alimentarios

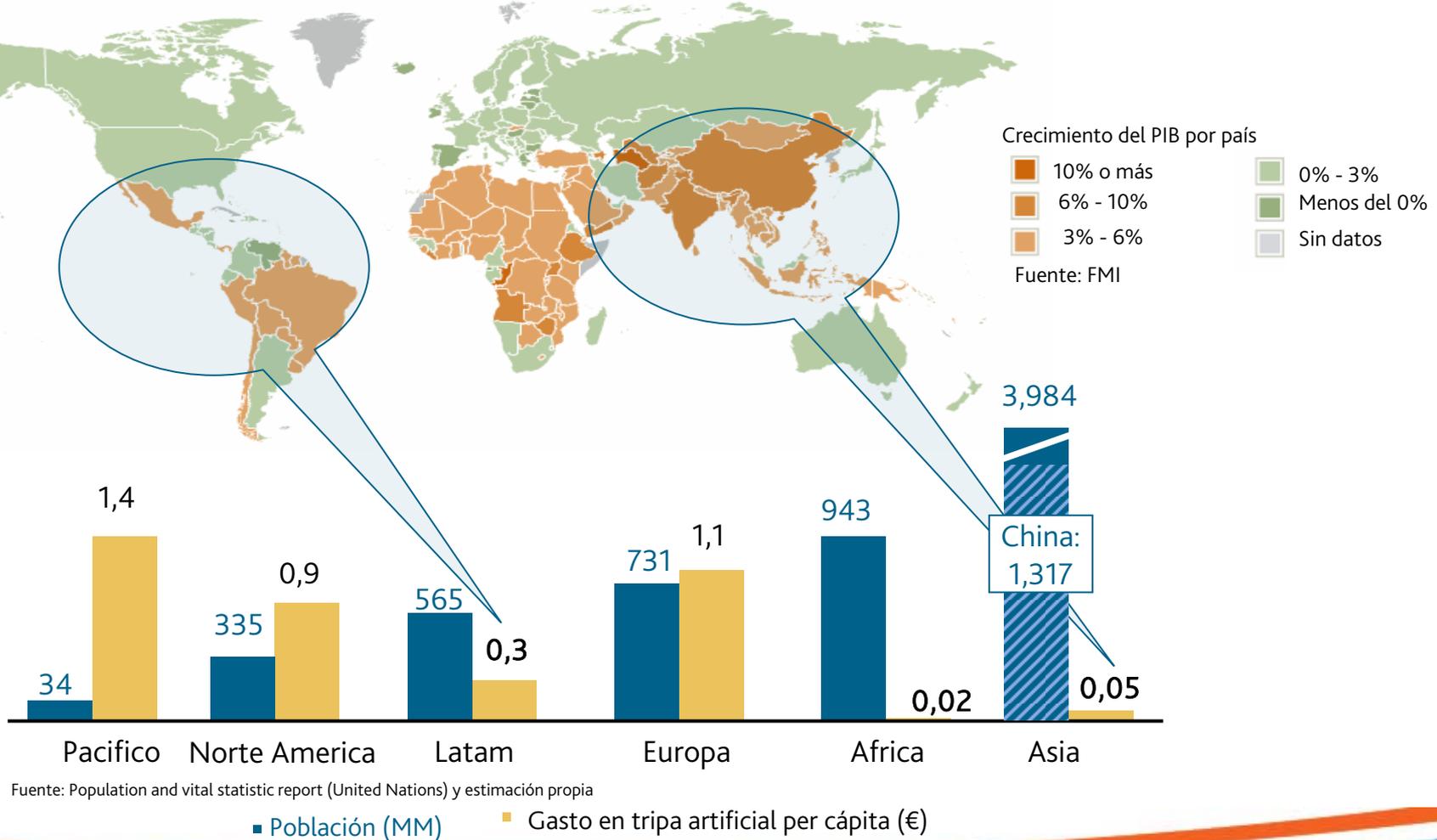


Migración tecnológica



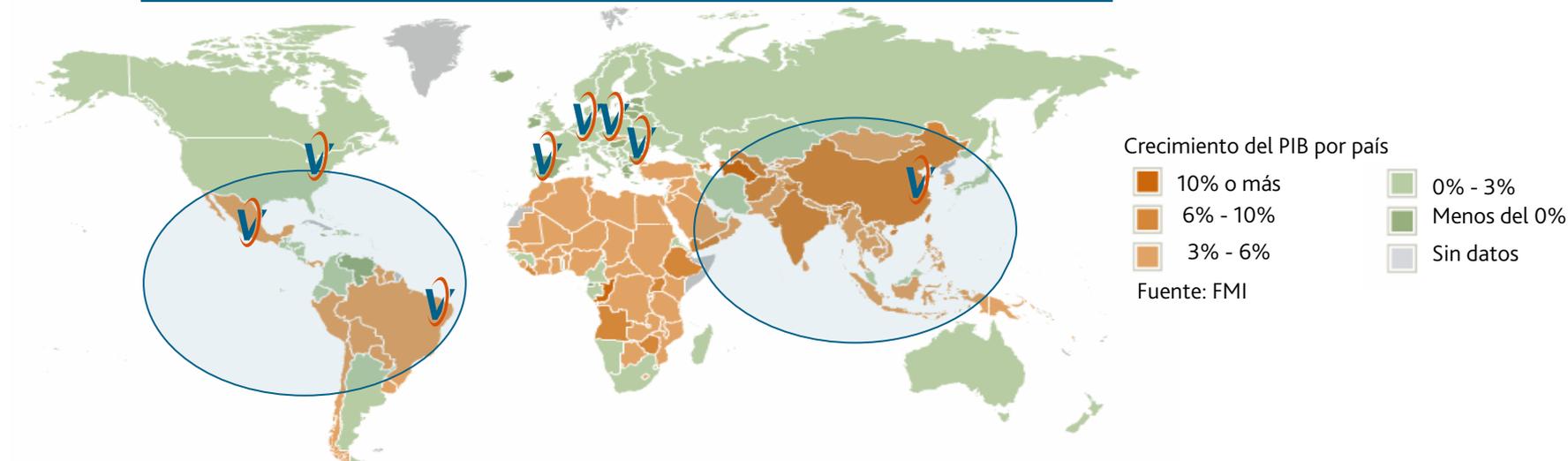
Las áreas con mayor potencial de penetración de tripas artificiales, son las áreas que liderarán el crecimiento económico en los próximos años.

PIB mundial 2010E: +3,9%;
(+2,1% Desarrollados; +6,0% emergentes)



... y Viscofan es el único productor que combina presencia productiva propia en ambas áreas...

PIB mundial 2010E: +3,9%;
(+2,1% Desarrollados; +6,0% emergentes)



... y soluciones en todas las tecnologías de envolturas



Celulósica

✓ #1



Colágeno

✓ #2



Fibrosa

✓ #4



Plásticos

✓

Viscofan

Posición competitiva



... con una propuesta de valor clave para nuestros clientes

La envoltura proporciona el **aspecto final** del embutido...



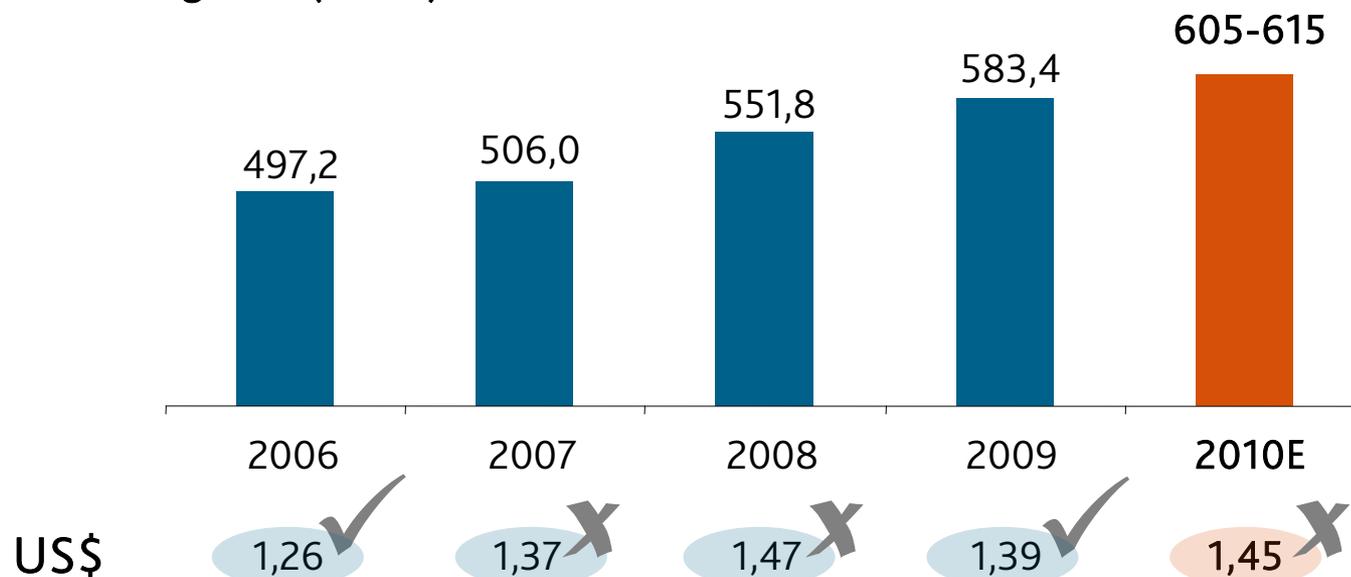
Y contribuye a...

- ✓ mejorar la **velocidad** de producción
- ✓ la **automatización** del proceso productivo
- ✓ mejorar la **calidad** del producto
- ✓ Reducir el “**waste**” en proceso productivo
- ✓ facilitar el desarrollo de **nuevos productos**
- ✓ mejorar los controles **sanitarios** del producto

En definitiva: proporciona **nuevas oportunidades de crecimiento para nuestros clientes y una importante fuente de ahorros productivos** en un entorno de búsqueda de optimización y excelencia productiva

Máximos históricos de ingresos por 5º año consecutivo

Ingresos (MM €)



CAGR 06-10E



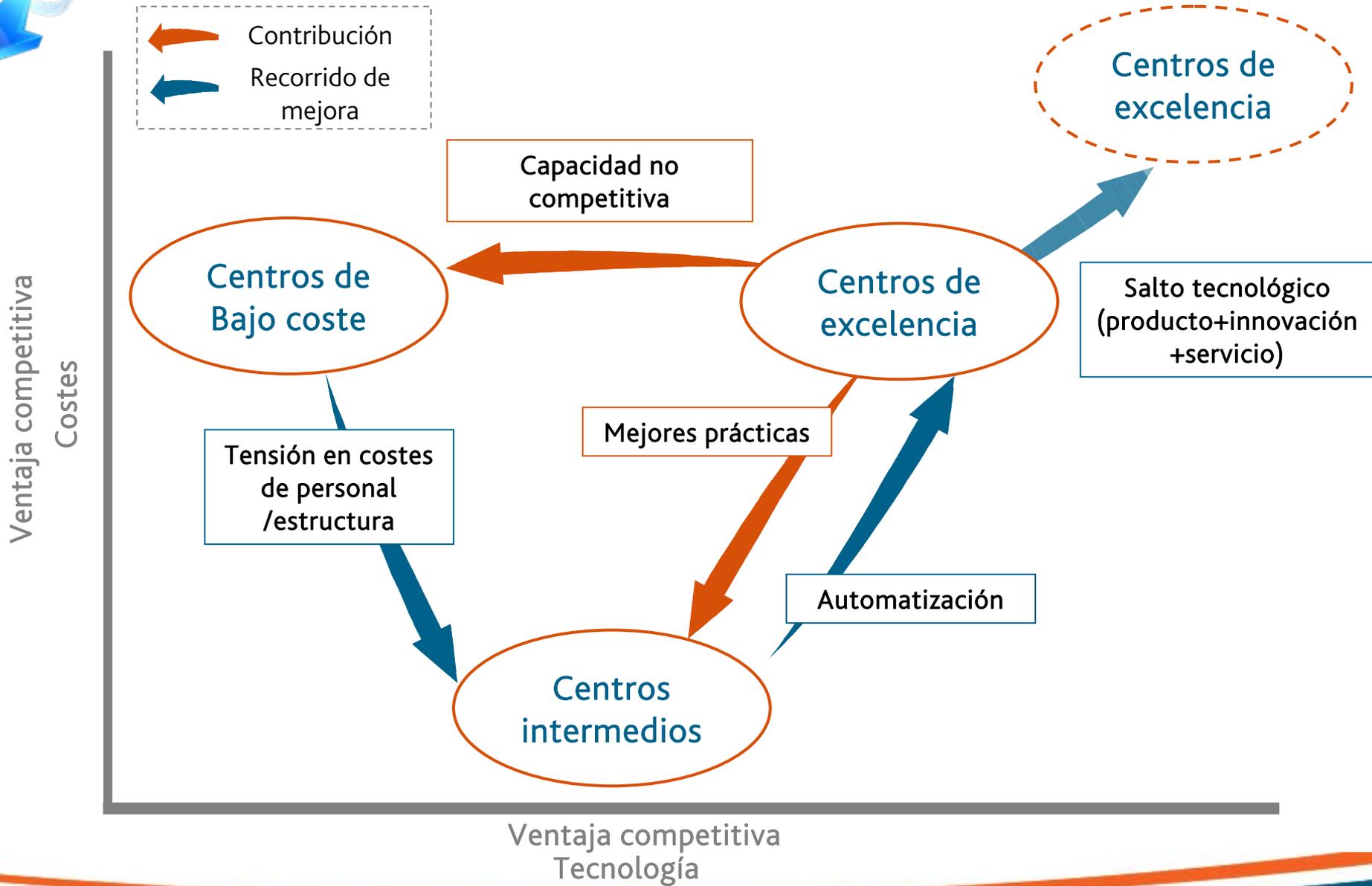
Catalizadores de ingresos

Disciplina comercial

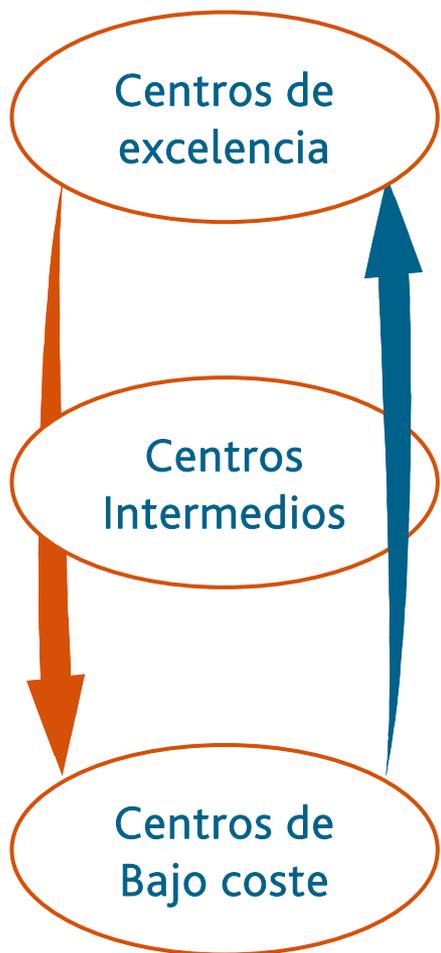
Liderazgo mundial en un mercado que a pesar de ralentizarse en 2009 sigue apoyado en sólidas fuentes de crecimiento

Presencia y posicionamiento competitivo único con una sólida base de clientes

Operaciones: Un modelo de mejora permanente



Iniciativas y planes de mejora en 2010-2011



Mejora tecnológica con incrementos de velocidad productiva en celulósica y colágeno

Adaptación del portfolio de fibrosa a las necesidades del mercado

Transferencia de capacidad de converting a centros de bajo coste

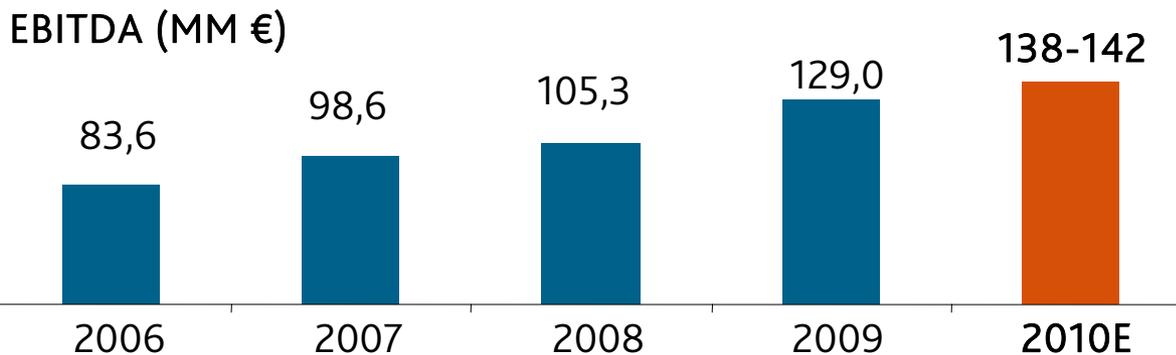
Implantación de mejoras de proceso basadas en tecnología de centros de excelencia buscando una **mayor productividad y ahorros energéticos**

Incremento de capacidad de colágeno no comestible en Serbia y transferencia de colágeno no comestible curvado desde Alemania.

Incremento de capacidad de converting



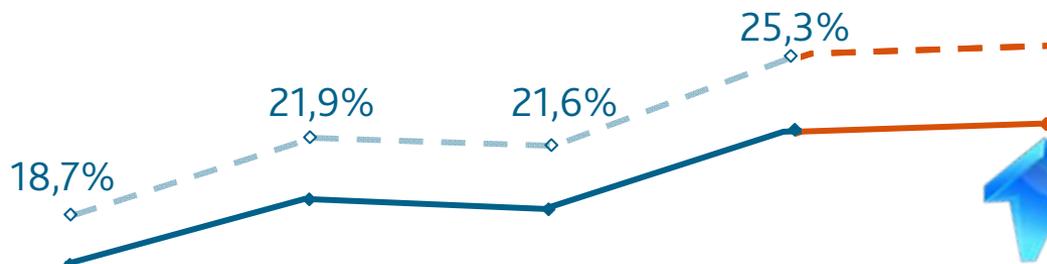
Crecimiento continuo del EBITDA con potencial para seguir mejorando márgenes



CAGR 06-10E



Margen EBITDA
Envolturas



Margen EBITDA
Consolidado



>5 p.p.

Catalizadores en la reducción de costes

Precios de las materias primas más estables en 2010, frente a la presión al alza del periodo 2006-2009.

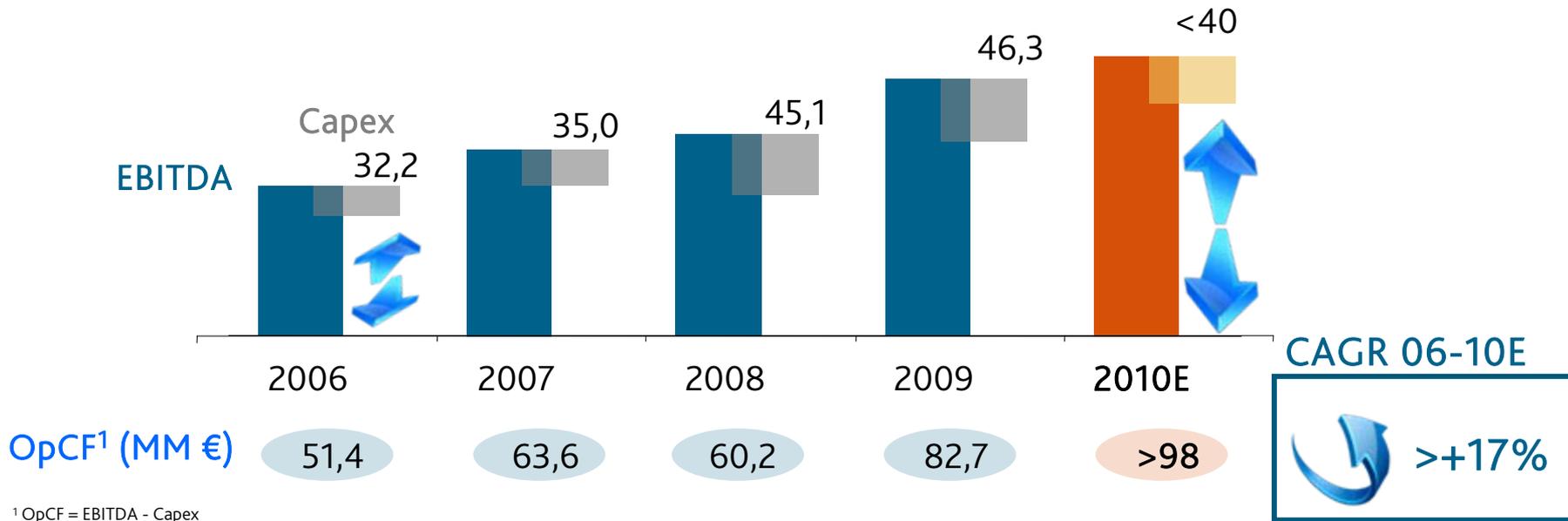
Importantes mejoras productivas y automatización de procesos

Menor intensidad de mano de obra.

Optimización energética



Aprovechando nuestro apalancamiento operativo para una mayor creación de valor...



Catalizadores de crecimiento de los flujos de caja

Mejora de márgenes operativos y fuerte apalancamiento operativo.

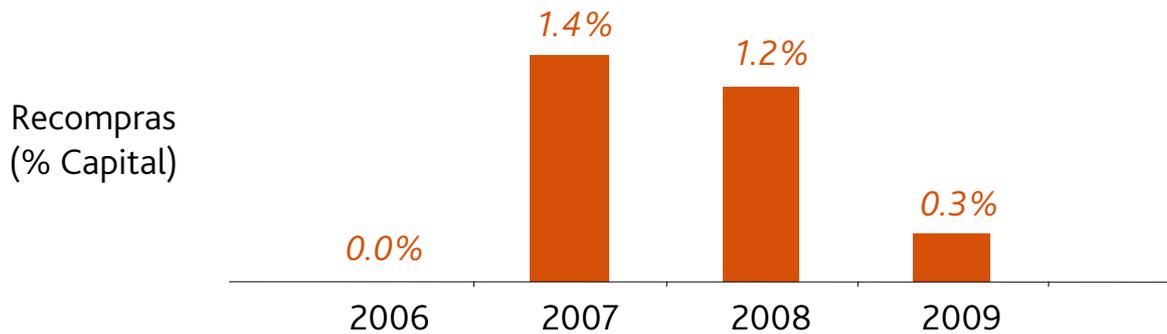
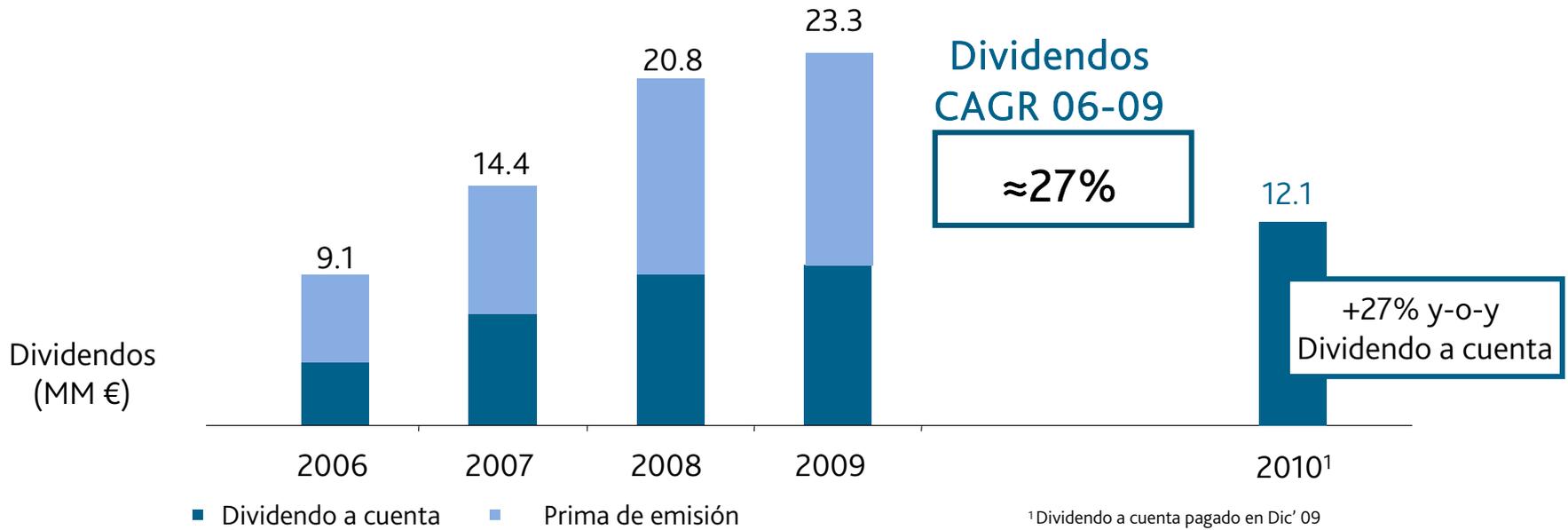
Mejora de eficiencias y automatización permiten mejores niveles de inversión.

2008 y 2009 destacan por su esfuerzo inversor en mejoras de proceso y en nuevos negocios (cogeneración),

2010, incluso incluyendo la inversión en China, el capex está en línea con las amortizaciones.



... donde el accionista participa de nuestro crecimiento





Viscofan en China: Una oportunidad que combina crecimiento y competitividad



China

PIB 2010E: +10,0%

Población: 1.317 MM

% Producción de carne mundial: 30%

Viscofan Technology (Suzhou) Co. Ltd

Propiedad: 100% Viscofan SA

Función: Planta de converting tripa artificial

Inversión 10E: €7MM

Comienzo de operaciones: 2011

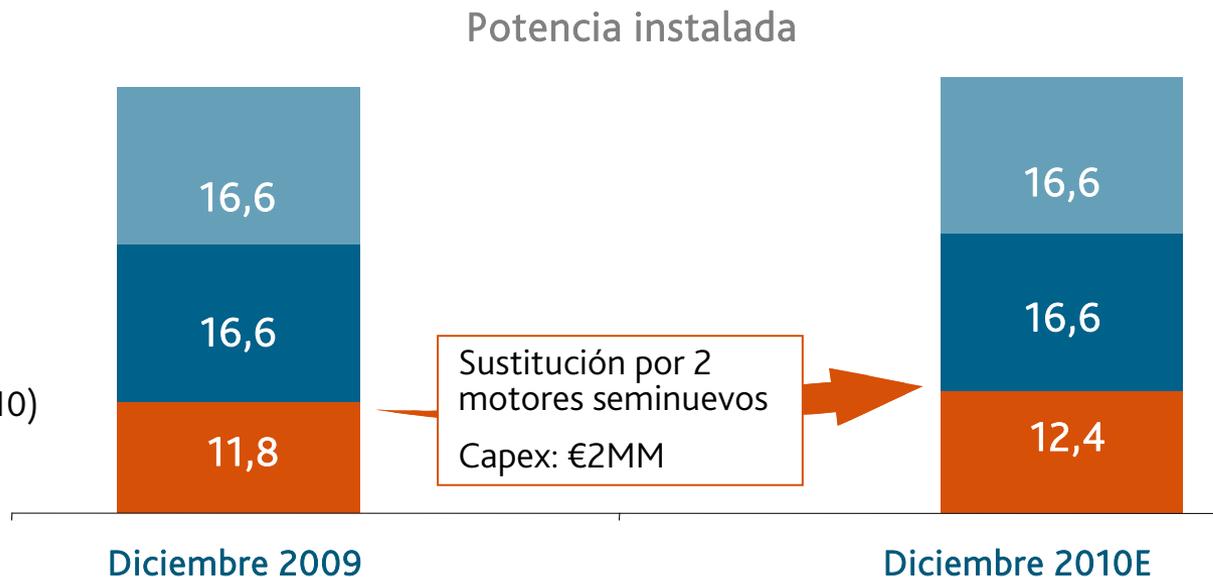
Objetivos:

- ✓ Desarrollo de un gran mercado potencial
- ✓ Adaptar la capacidad de converting para el mercado asiático en su misma región
- ✓ Control de la calidad y protección tecnológica
- ✓ Nueva planta de producción en un área no €
- ✓ Reforzar el liderazgo de Viscofan con el incremento de su cuota de mercado en Asia/Pacífico



Nuevos negocios: Consolidación de la cogeneración en España

- Fase III (2009)
- Fase II (2008)
- Fase I (1993; Sustitución en 2010)



Potencia instalada: 44,9MW
Ingresos: €20MM; Margen EBITDA ≈ 25%

Potencia instalada: 45,5MW
Ingresos: >€25MM; Margen EBITDA ≈ 25%

Beneficios asociados a la central de cogeneración

- Autosuficiencia energética y mejora de la capacidad calórica
- Mayor compensación de los costes energéticos a través de las ventas de electricidad
- Aseguramiento de margen positivo bajo el esquema “tarifa” por 12 meses desde febrero de 2010
- Mejor sostenibilidad medioambiental, con una tecnología que reduce la emisión de CO₂ a la atmósfera



Nuevos negocios: Avances satisfactorios en la actividad de Viscofan Bioengineering



combina las ciencias naturales y la ingeniería para proporcionar innovadores biomateriales basados en colágeno como nuevas soluciones de biología celular, ingeniería de tejidos y medicina regenerativa

Mercados potenciales

“Life sciences”

- Cultivo de células basado en colágeno (CCC)



Biología celular

Corto plazo

“Health care”



- Membranas biocompatibles de colágeno

Medicina regenerativa



Ingeniería de tejidos

Medio plazo (3-8 años)

Largo plazo (10-15 años)

Acuerdos de colaboración:





Resultados consolidados 2009



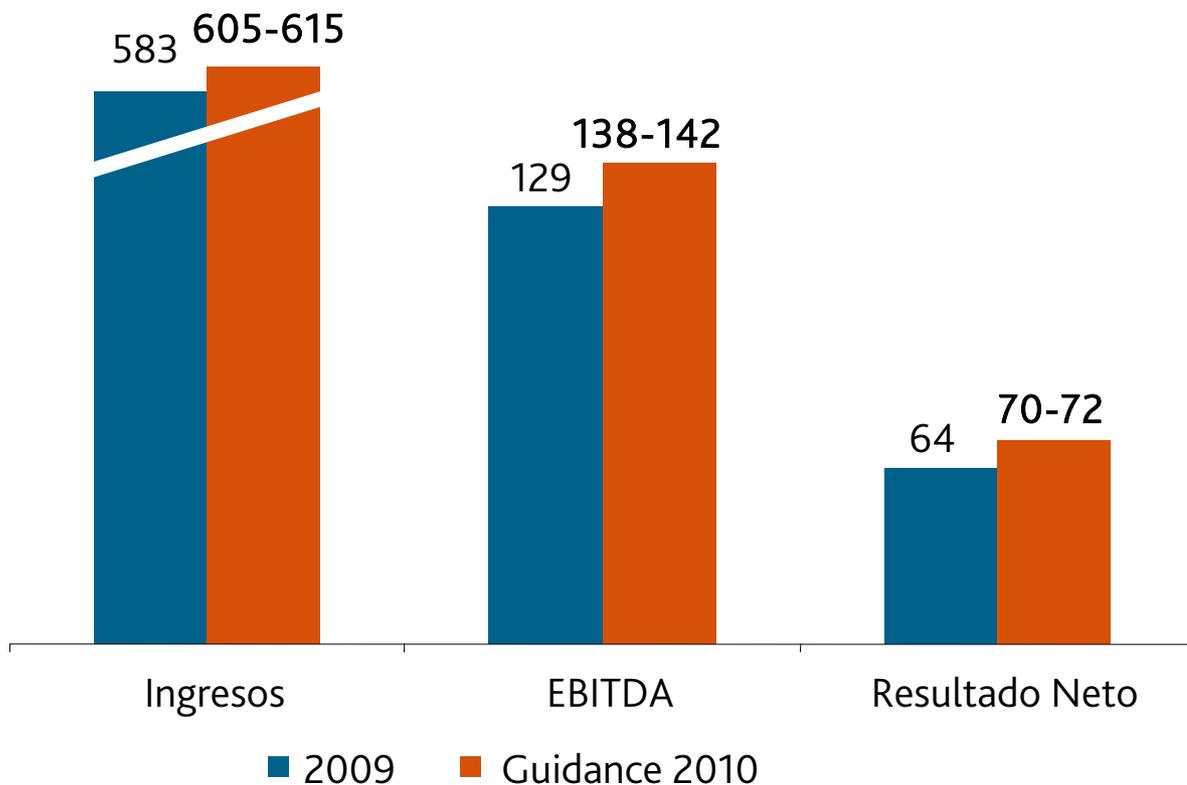
Be ONE: Situación de la
estrategia en el entorno
actual



Guidance
2010



Evolución esperada en las principales magnitudes financieras (MM€)



	% y-o-y.
Ingresos	4%-5%
EBITDA	7%-10%
Beneficio Neto	8%-13%
Capex	<€40MM

US\$

1,45

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

Conclusiones

- **Nuevo record de resultados**, superando las expectativas iniciales a pesar de un peor escenario de mercado (menor crecimiento de la demanda y US\$ más débil frente al esperado)
- **Un Grupo que se encuentra en una excelente situación** tanto desde el punto de vista de oportunidad de crecimiento, como de exposición a los principales riesgos específicos derivados de la crisis económica mundial.
- **Con un modelo de negocio y un posicionamiento único** que le permite captar dicho crecimiento y seguir mejorando sus márgenes operativos.
- Significativo avance esperado del Flujo de caja, incluyendo **ambiciosos planes de inversión y una mayor remuneración al accionista.**