



Resultados | 1T16

21 de abril de 2016



Mejora de margen operativo orgánico en un contexto adverso de divisas y de debilidad de ingresos en Latam.

Datos financieros seleccionados (MM €)

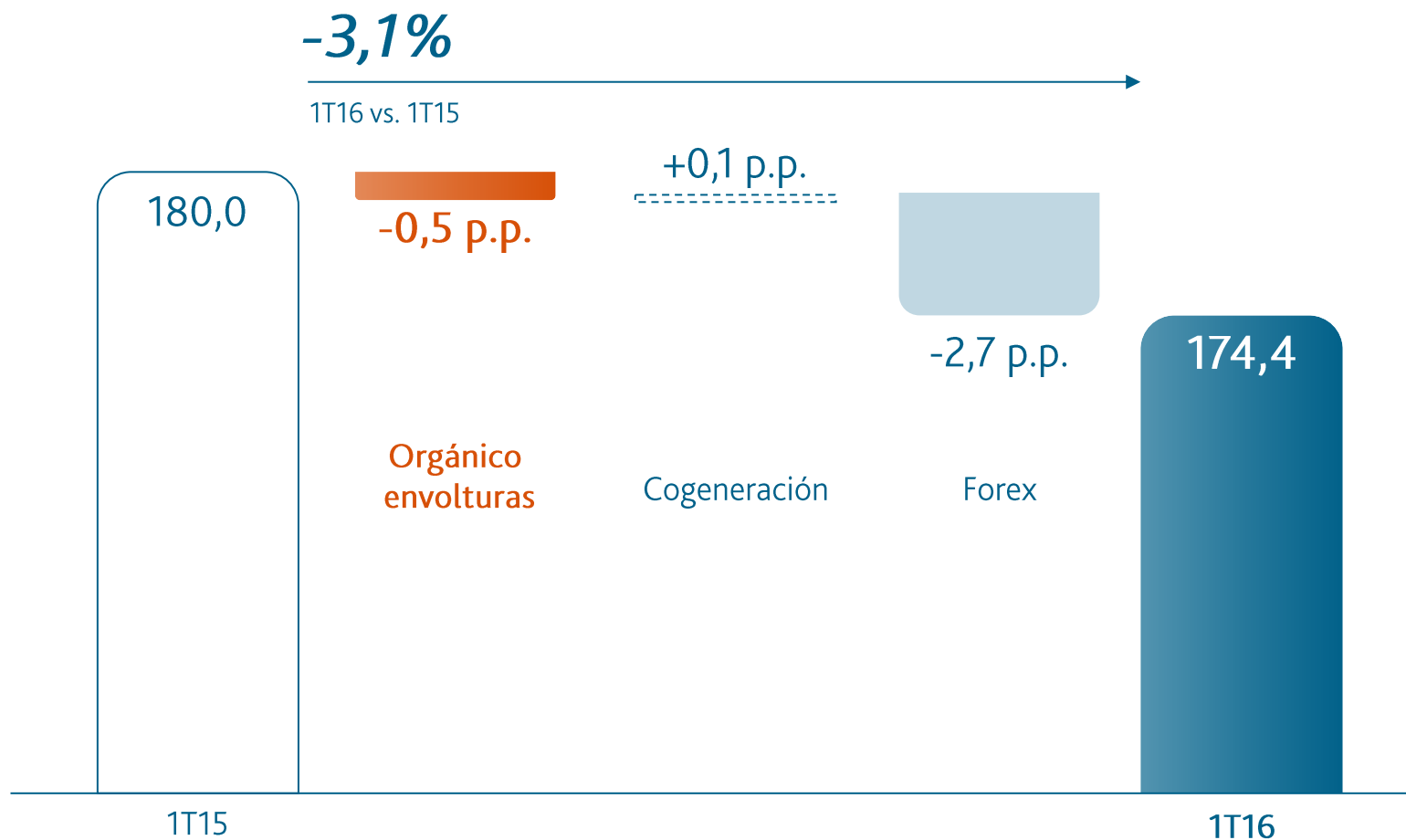
	1T16	1T15	% Var	% Var Orgánico ²
Ingresos	174,4	180,0	-3,1%	-0,4%
EBITDA recurrente ¹	49,1	51,5	-4,7%	+1,3%
Margen EBITDA recurrente ¹	28,2%	28,6%	-0,4p.p.	+0,5 p.p.
No recurrente ¹	-	2,4	n.s.	
EBITDA	49,1	53,9	-8,9%	
Margen EBITDA	28,2%	29,9%	-1,7p.p.	
EBIT	37,0	40,8	-9,3%	
Resultado Neto Operaciones continuadas	27,3	30,0	-9,1%	-4,4% ex-no recurrentes

¹ La cifra excluye el impacto no recurrente registrado en 2015 por la externalización de las pensiones en EEUU.

² En términos comparativos, el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio.

Moderación de ingresos provocada por la debilidad de divisas y el mercado latinoamericano.

Ingresos Grupo (MME) y contribución al crecimiento (p.p.)





1T16 ^{Resultados}

Continúa el crecimiento en Europa y Asia, y se recupera el crecimiento en Norteamérica, frente a la debilidad del entorno en Brasil...

Desglose de ingresos por áreas geográficas¹ (MM €)

GRUPO

-3,1%

vs. 1T15

-0,4%

Orgánico²

EUROPA Y ASIA

56,5%



+1,9%

vs. 1T15

+1,4%

Orgánico²

NORTEAMÉRICA

30,6%



+0,2%

vs. 1T15

+2,9%

Orgánico²

LATAM

12,9%

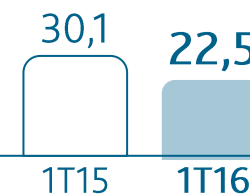
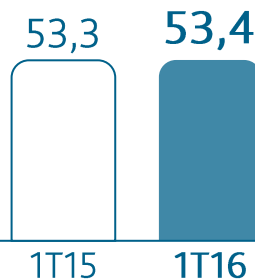
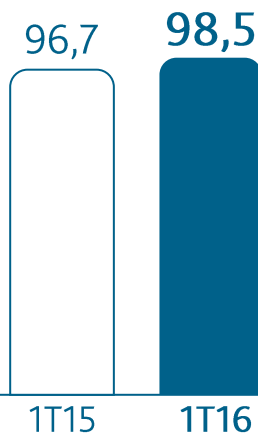


-25,3%

vs. 1T15

-12,1%

Orgánico²

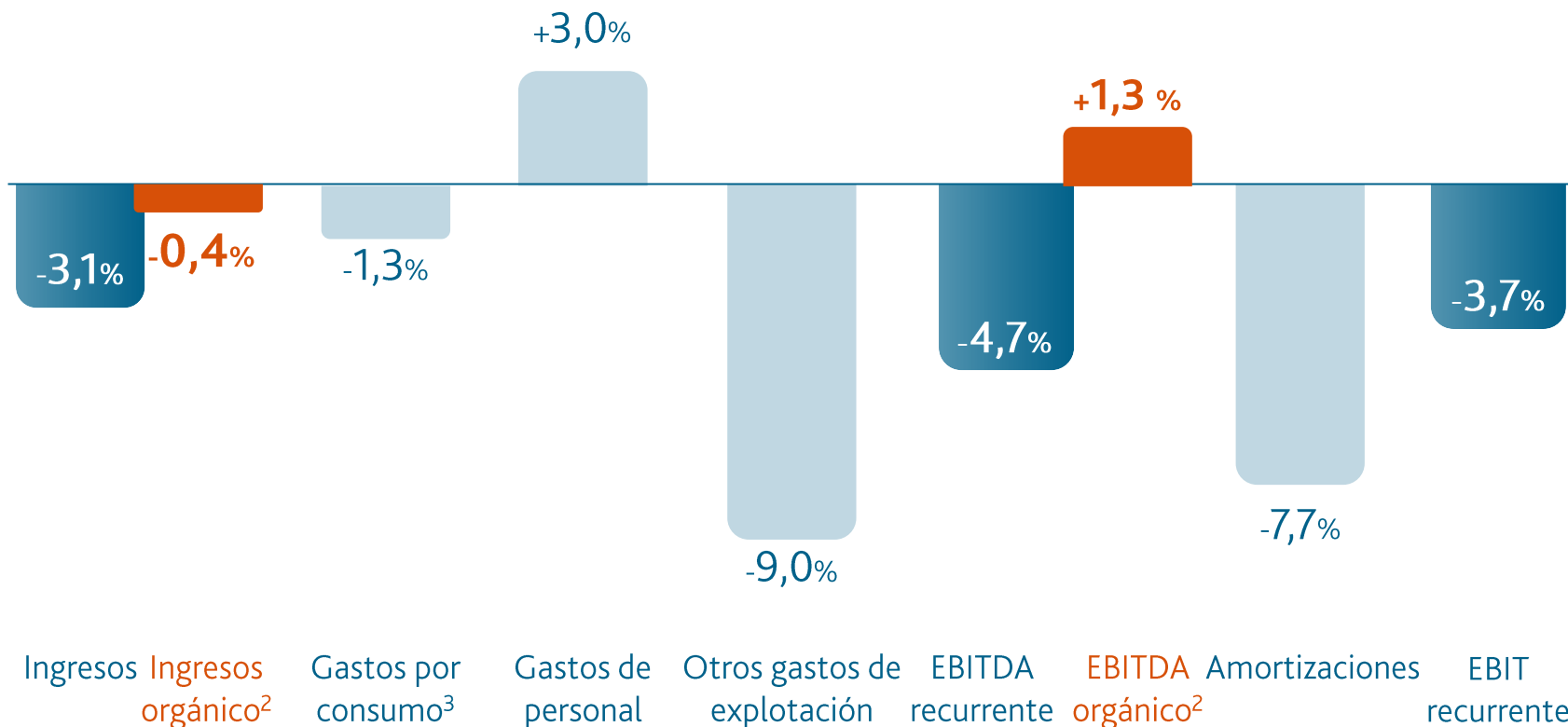


¹ Ingresos por origen de ventas.

² En términos comparativos, el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio.

Ahorros en costes operativos en un contexto de refuerzo del equipo humano para afrontar la nueva fase de crecimiento "MORE TO BE"...

1T16 Recurrente 1. % Variación interanual



Ingresos Ingresos orgánico² Gastos por consumo³ Gastos de personal Otros gastos de explotación EBITDA recurrente EBITDA orgánico² Amortizaciones EBIT recurrente

¹ La cifra excluye el impacto no recurrente de €2,4MM registrado en 2015 en Gastos de personal por la externalización de las pensiones en EEUU.

² En términos comparativos, el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio

³ Gastos por consumo = Aprovisionamientos +/- Variación de productos terminados y en curso.

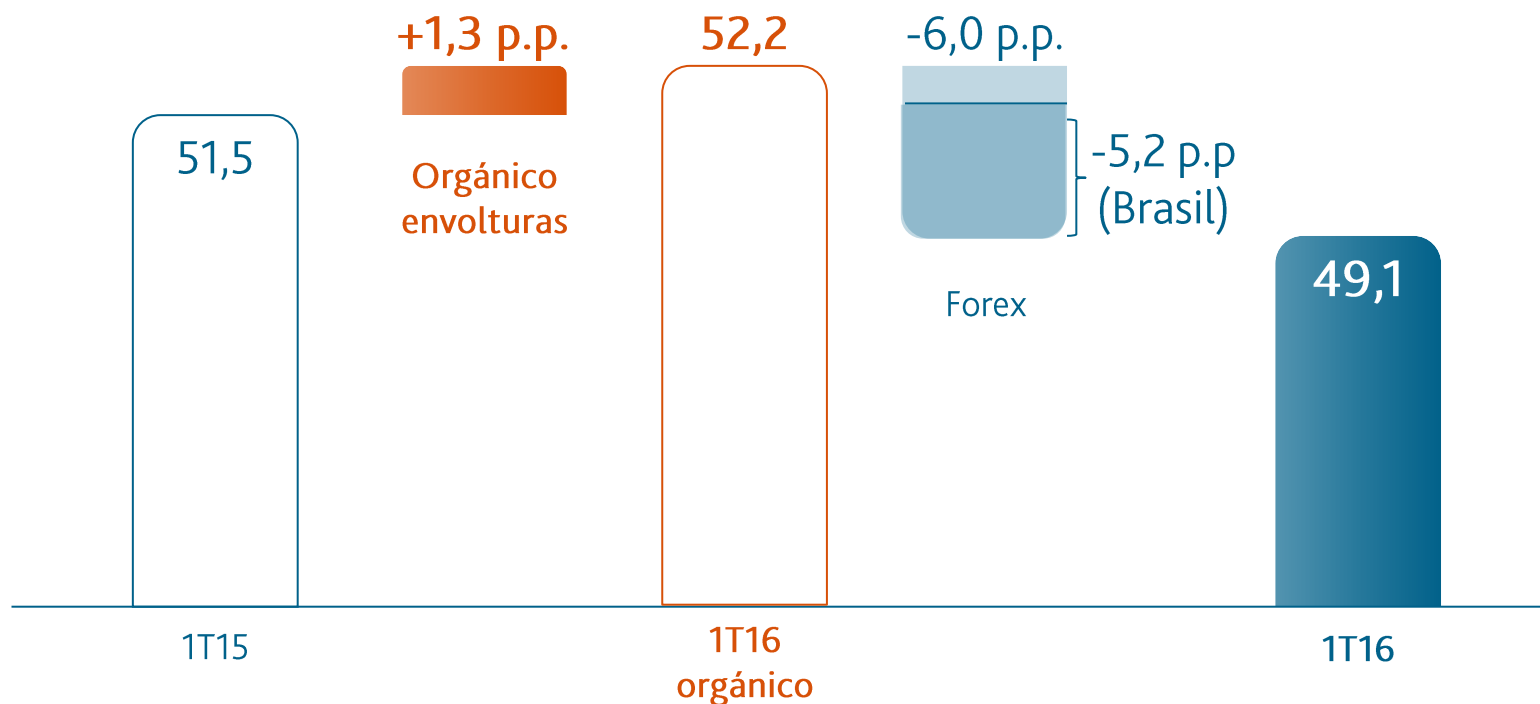


Mejora del resultado orgánico en un contexto de debilidad de divisas (especialmente el BRL/€).

EBITDA recurrente ¹ (MME) y contribución al crecimiento (p.p.)

-4,7%

1T16 vs. 1T15



¹ La cifra excluye el impacto no recurrente registrado en 2015 por la externalización de las pensiones en EEUU.

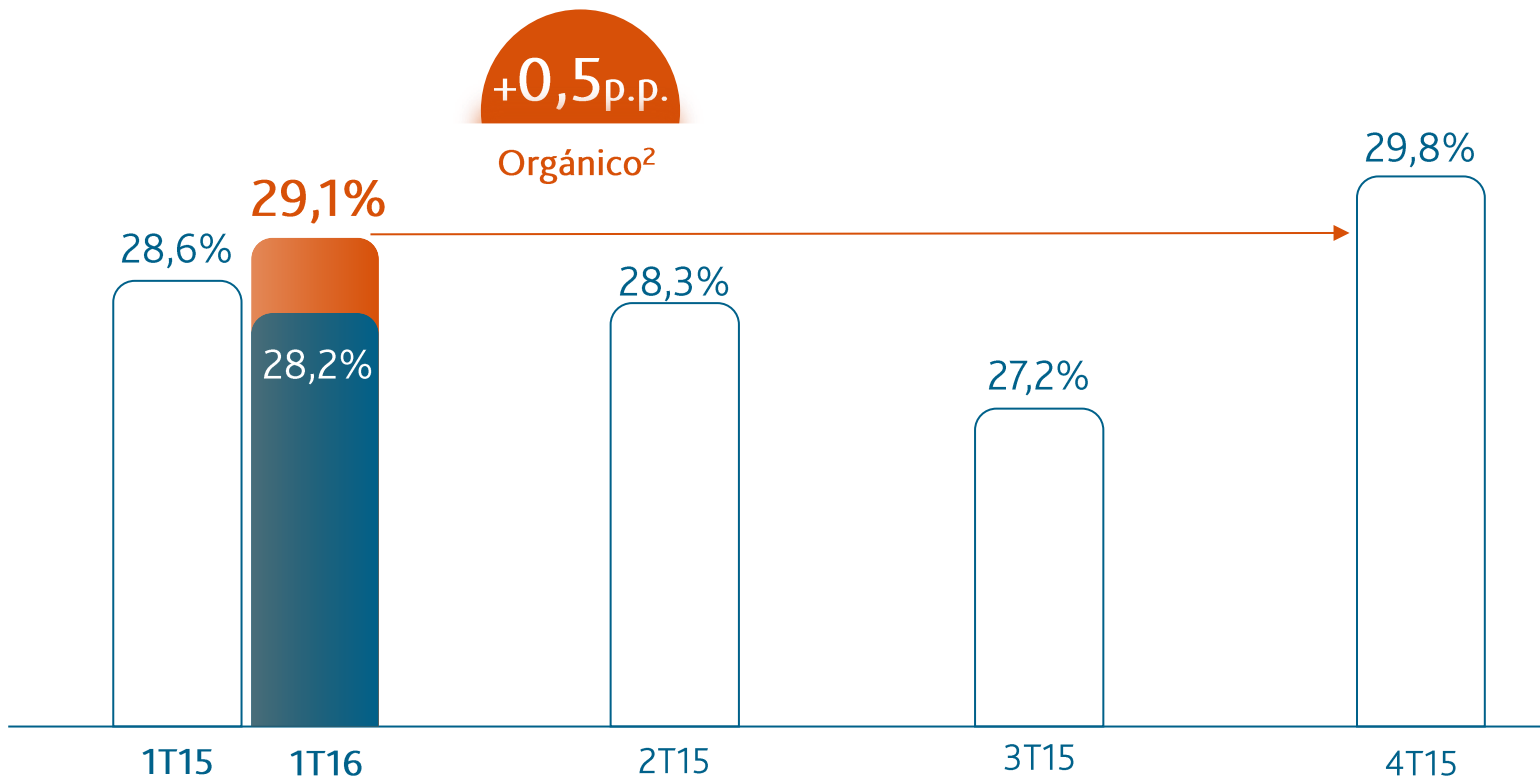


1T16 ^{Resultados}

Fortaleza del margen orgánico basada en mejoras productivas y ahorro de costes incluso con un menor apalancamiento operativo de los volúmenes.

Margen EBITDA recurrente¹ trimestral (%)

□ 2015 ■ 1T16 ■ 1T16 orgánico²

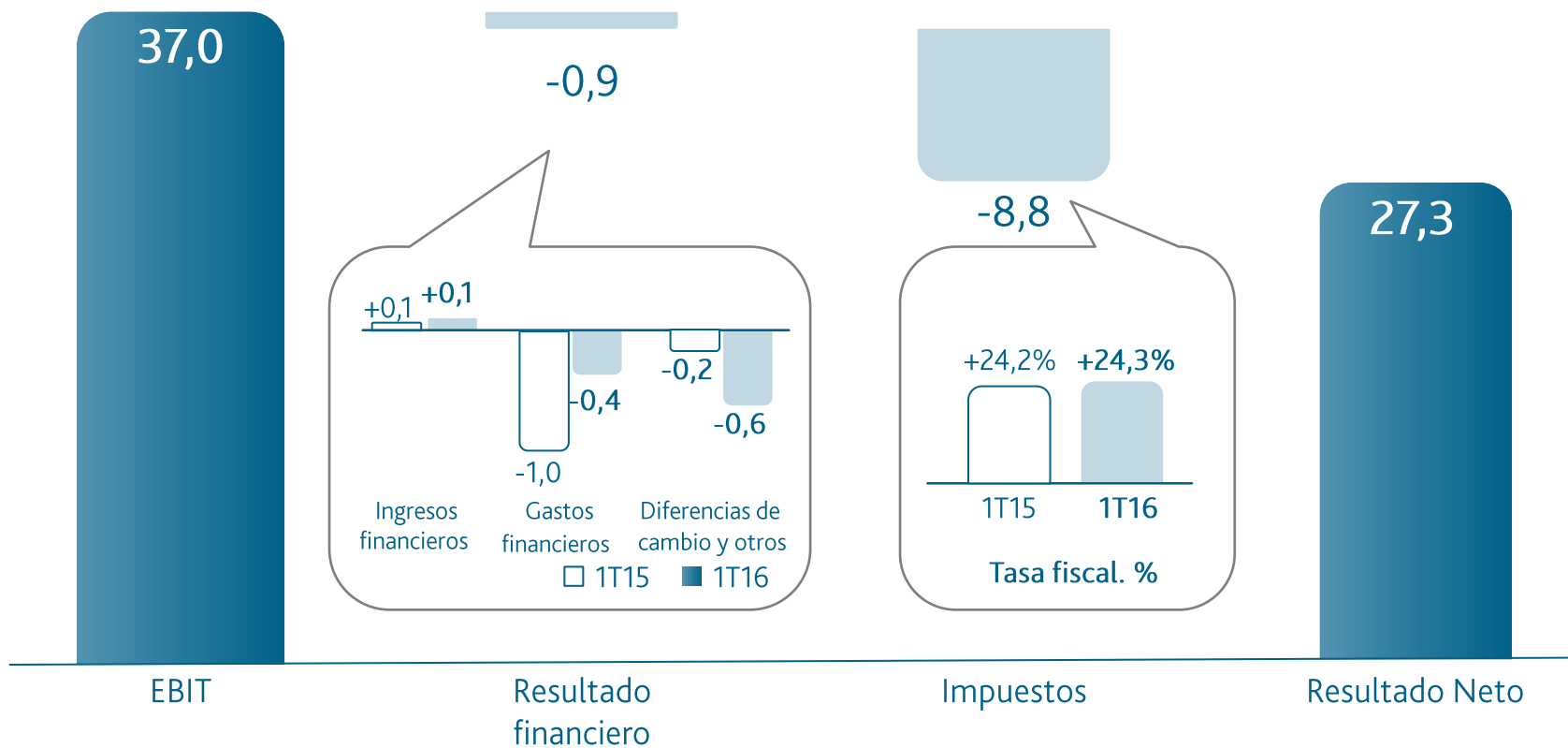


¹ La cifra excluye el impacto no recurrente registrado en 2015 por la externalización de las pensiones en EEUU.

² En términos comparativos, el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio.

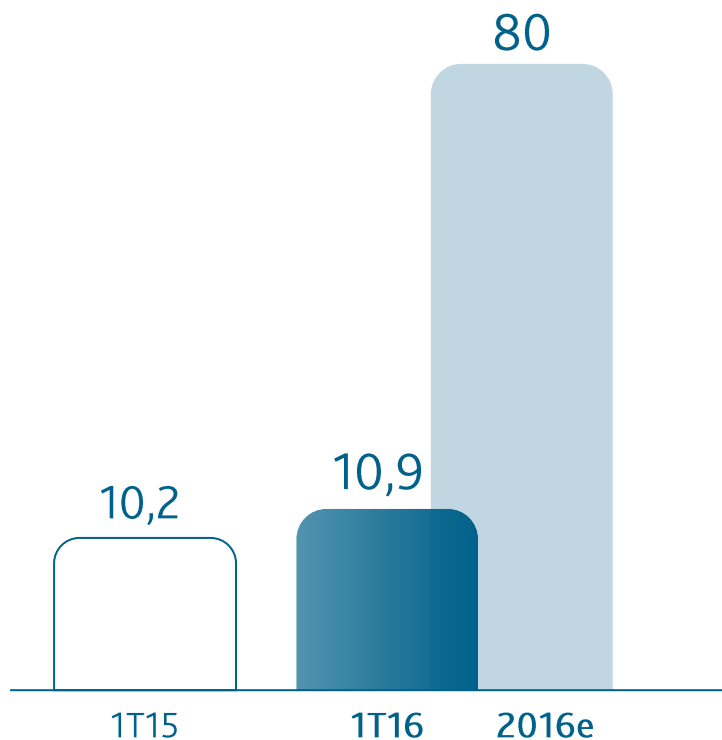
Menores costes financieros y estabilidad en la tasa fiscal contribuyen al comportamiento del Resultado Neto...

Puente EBIT – Resultado Neto. (MM €)

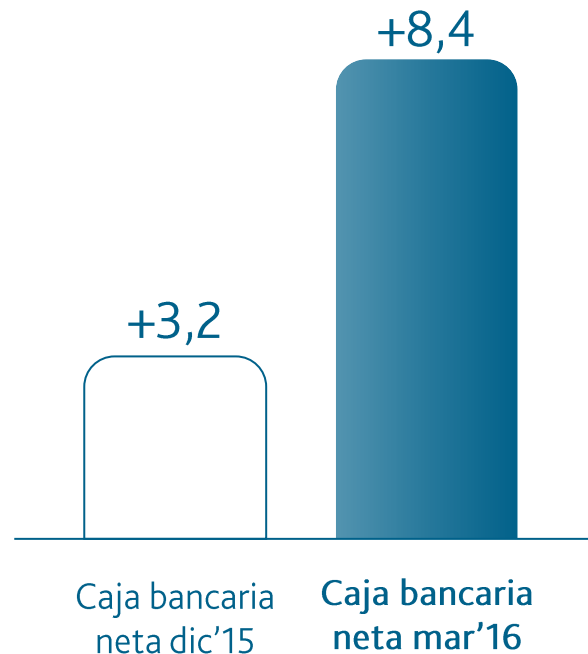


... y permite seguir invirtiendo orgánicamente en los nuevos proyectos con un balance más sólido.

CAPEX (MM €)



Evolución posición financiera¹ (MM €)



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

Conclusiones

- ✓ Crecimiento de ingresos en **Norteamérica, Europa y Asia** frente al descenso en **Latinoamérica**.
- ✓ **Mejora interna de la rentabilidad operativa** que permitirá un mayor crecimiento de los resultados en la segunda mitad del año.
- ✓ **Plan de inversiones** ejecutándose en línea con lo previsto (80 millones de € en el ejercicio).
- ✓ El mercado mantiene **sólidas perspectivas de crecimiento a medio y largo plazo**, en un entorno de mayor incertidumbre a corto plazo.
- ✓ Un **nuevo plan estratégico “MORE TO BE”** diseñado para alcanzar un mayor liderazgo en el mercado, con un triple enfoque: **liderazgo en servicio, en tecnología y en coste**.
- ✓ Viscofan espera volver a **crecer en ingresos, EBITDA y resultado neto para 2016**, y acelerar inversiones para estar preparado ante las nuevas 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.