



# Resultados Enero-Junio 2020

30 de julio de 2020



# COVID-19

## COMPROMISO

- **Garantizar la seguridad y el bienestar de nuestros trabajadores y sus familias.**  
Protocolos de protección que incluyen medidas de saneamiento, distancia de seguridad, uso obligatorio de mascarillas, trabajos de limpieza y desinfección, teletrabajo y mayor comunicación.
- **Cumplir con nuestra responsabilidad garantizando el suministro a clientes**  
Actividad productiva y logística para garantizar el suministro mundial a todos nuestros clientes. Oferta global geográfica. Flexibilidad y diversidad de producto.
- **Limitar la propagación de COVID-19 y sus efectos.**  
Material de protección proporcionado a las personas que están luchando en la primera línea, donaciones de alimentos a las familias más desfavorecidas en esta crisis. Campañas de concienciación.



# 1S20 y 2T20

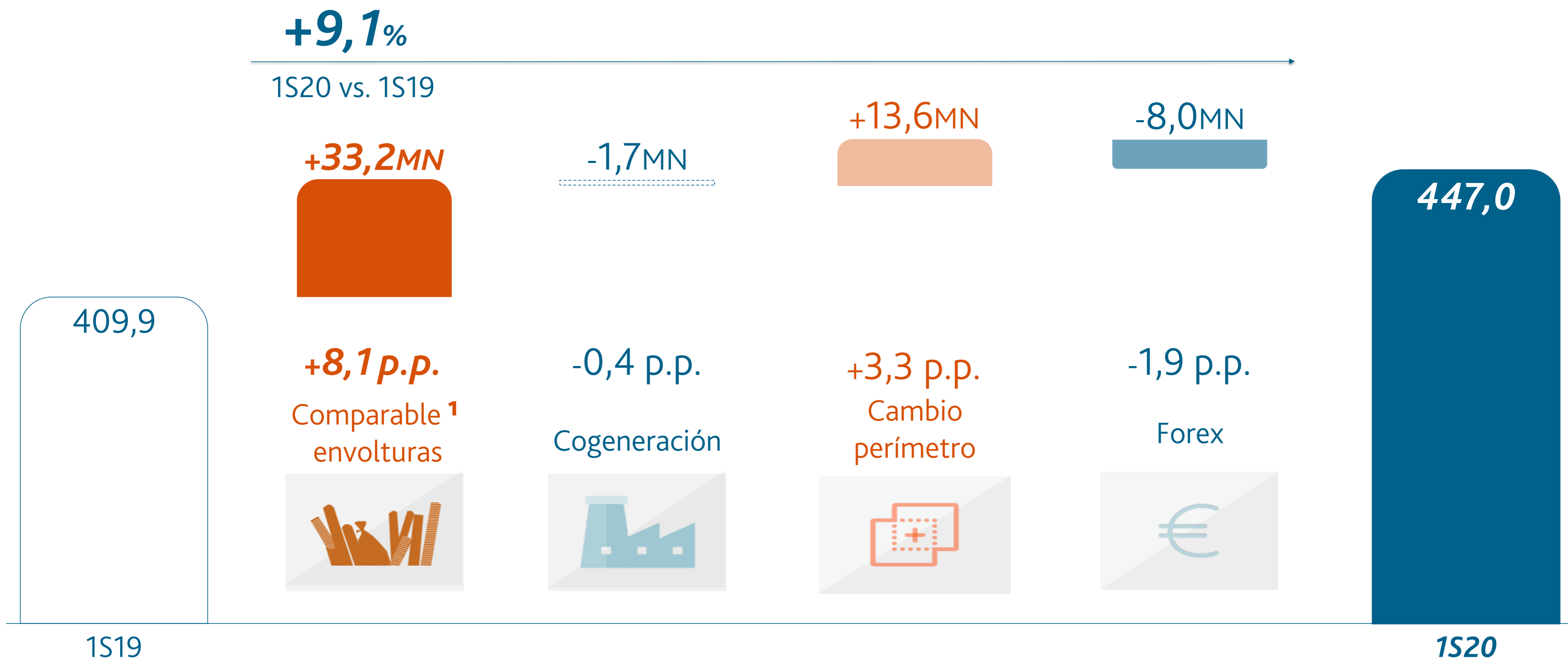
## Crecimiento en las principales magnitudes financieras

Millones €	1S20	Var %	<u>% Var Comparable<sup>1</sup></u>	2T20	Var %	<u>% Var Comparable<sup>1</sup></u>
Ingresos	447,0	+9,1%	<b>+7,7%</b>	224,9	+7,8%	<b>+8,1%</b>
EBITDA	110,3	+18,7%	<b>+19,7%</b>	58,3	+23,9%	<b>+26,7%</b>
Margen EBITDA	24,7%	+2,0 p.p.	<b>+2,6 p.p.</b>	25,9%	+3,4 p.p.	<b>+4,1 p.p.</b>
Rdo. explotación	73,6	+28,2%		40,3	+37,3%	
Rdo. antes de impuestos	75,9	+32,1%		39,9	+38,2%	
Impuestos	-18,6	+57,6%		-9,9	+67,4%	
Rdo Neto	57,3	+25,5%		30,0	+30,7%	

<sup>1</sup> Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2020, los cambios en el perímetro de consolidación y los impactos no recurrentes del negocio.

Mayores ingresos gracias al crecimiento en volúmenes, mix de precios y la contribución de Nitta Casings.

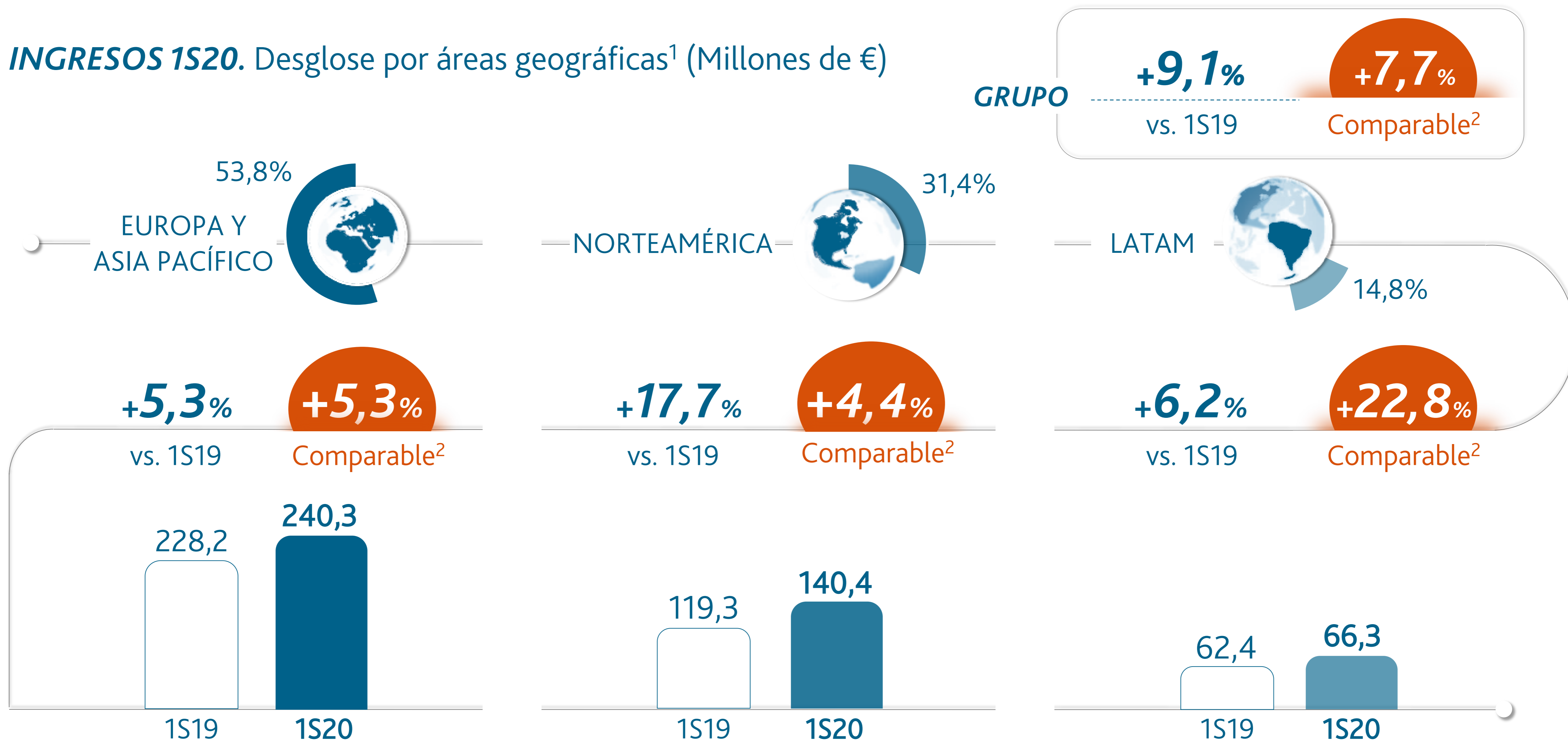
**INGRESOS 1S20.** Contribución al crecimiento (Millones €)



<sup>1</sup> Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2020, los cambios en el perímetro de consolidación y los impactos no recurrentes del negocio.

# Crecimiento en todas las áreas de reporte

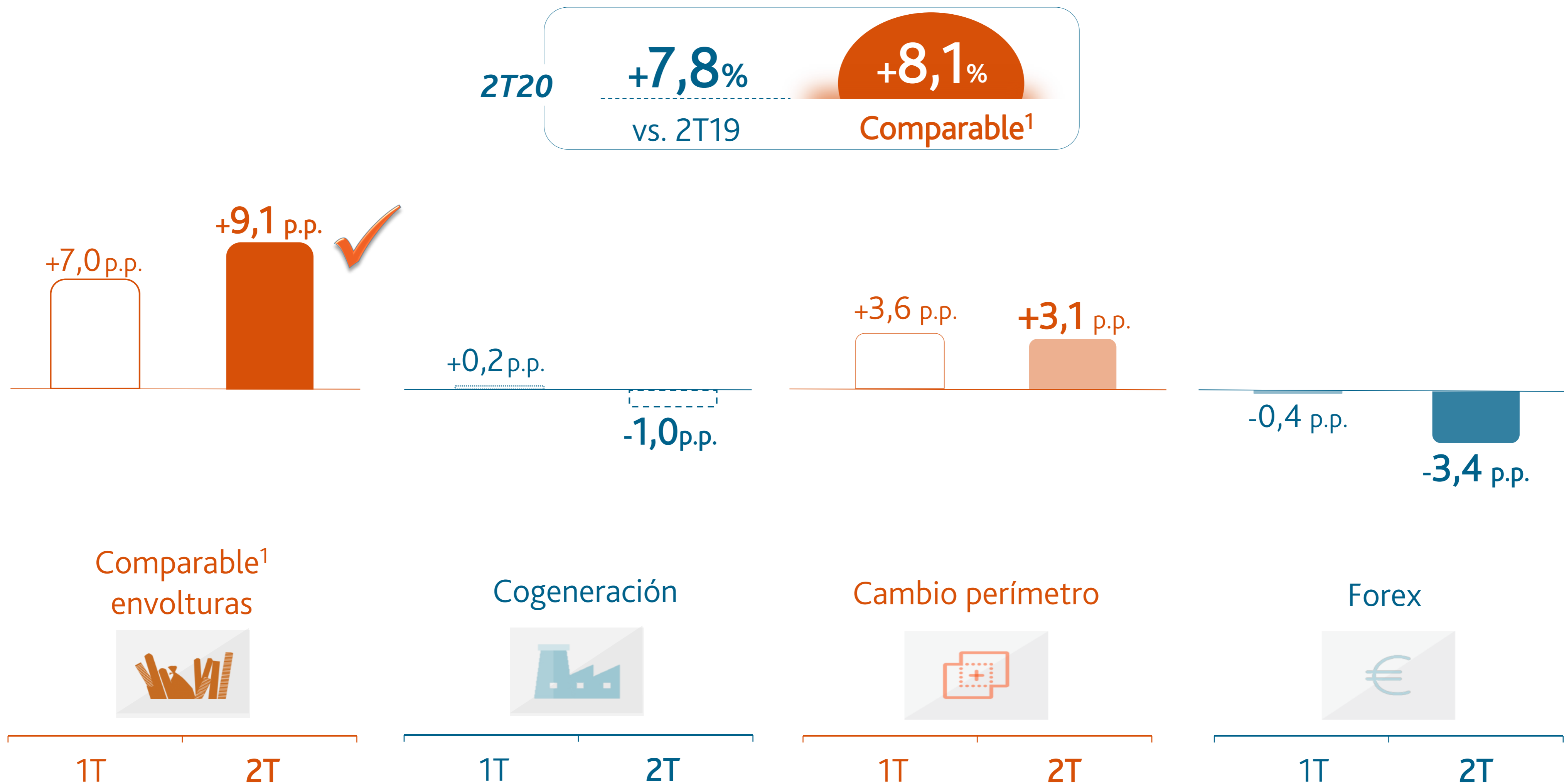
## INGRESOS 1S20. Desglose por áreas geográficas<sup>1</sup> (Millones de €)



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

# Aceleración en el ritmo de crecimiento orgánico en el segundo trimestre...

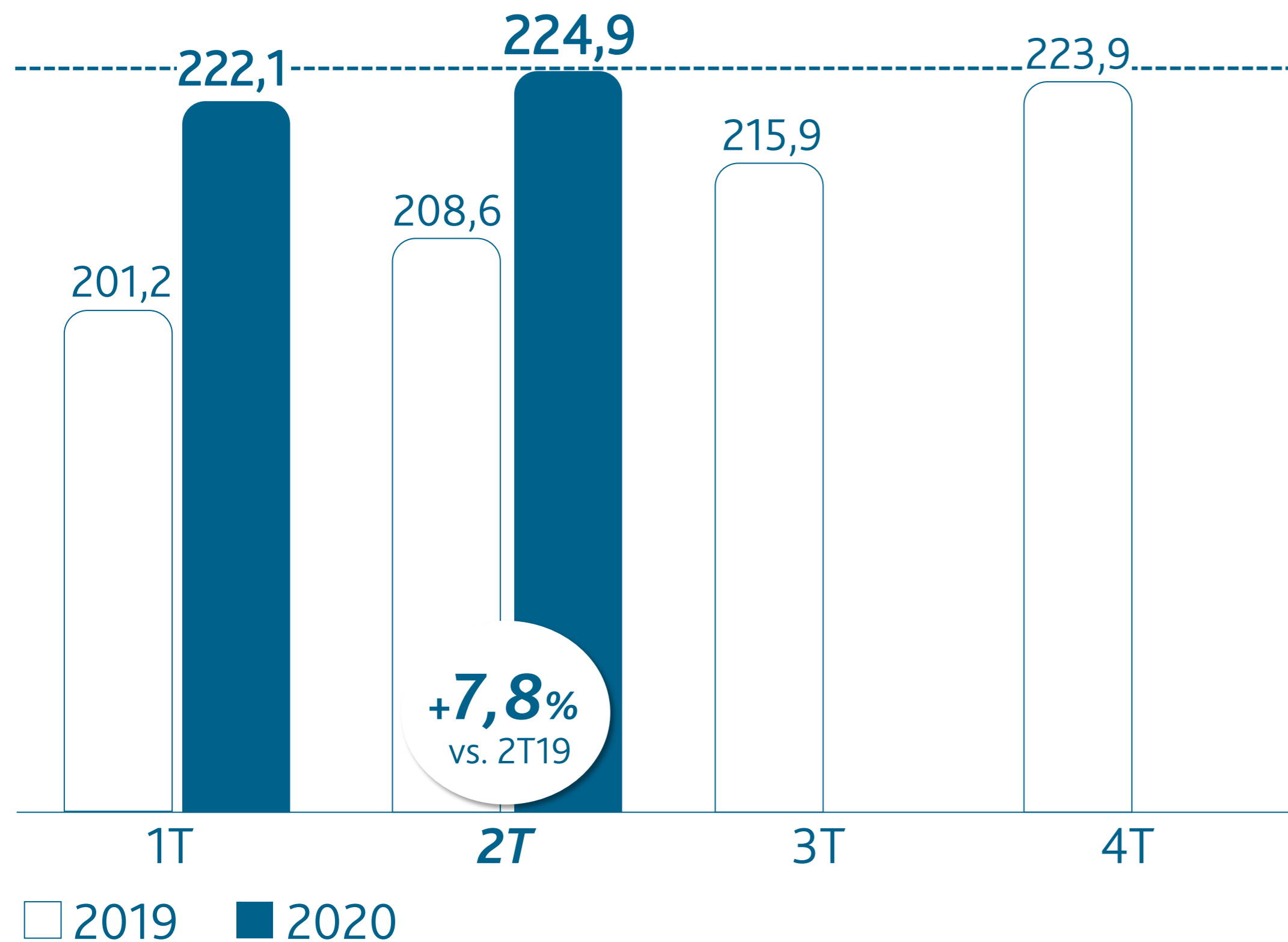
## INGRESOS. Contribución trimestral al crecimiento



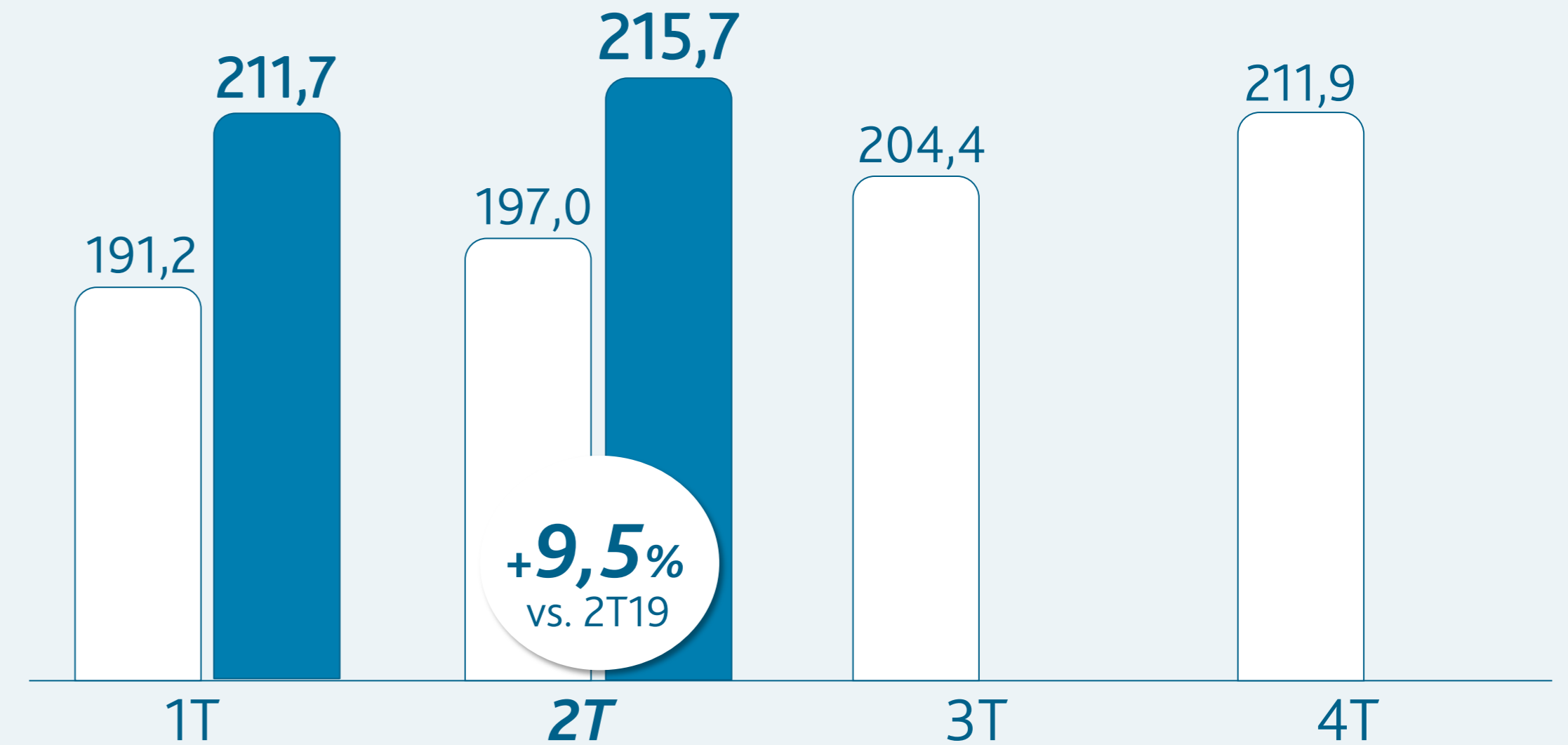
<sup>1</sup> Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación y los resultados no recurrentes del negocio.

...llevando a un nuevo máximo histórico trimestral de ingresos.

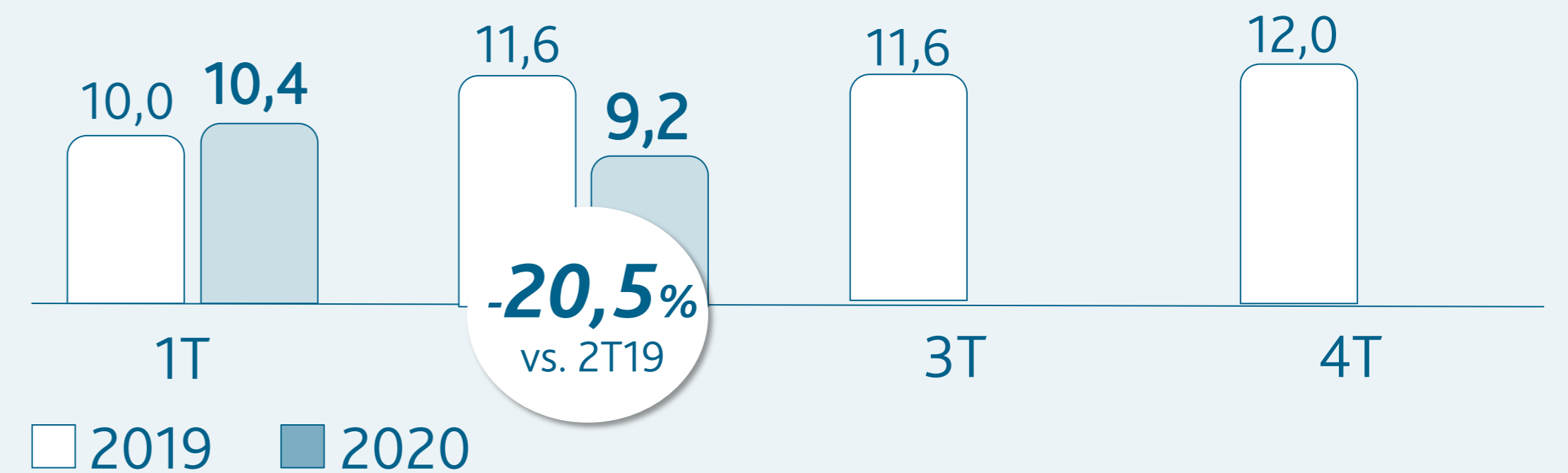
### INGRESOS. Grupo Viscofan (Millones €)



### VENTAS de Envolturas (Millones €)

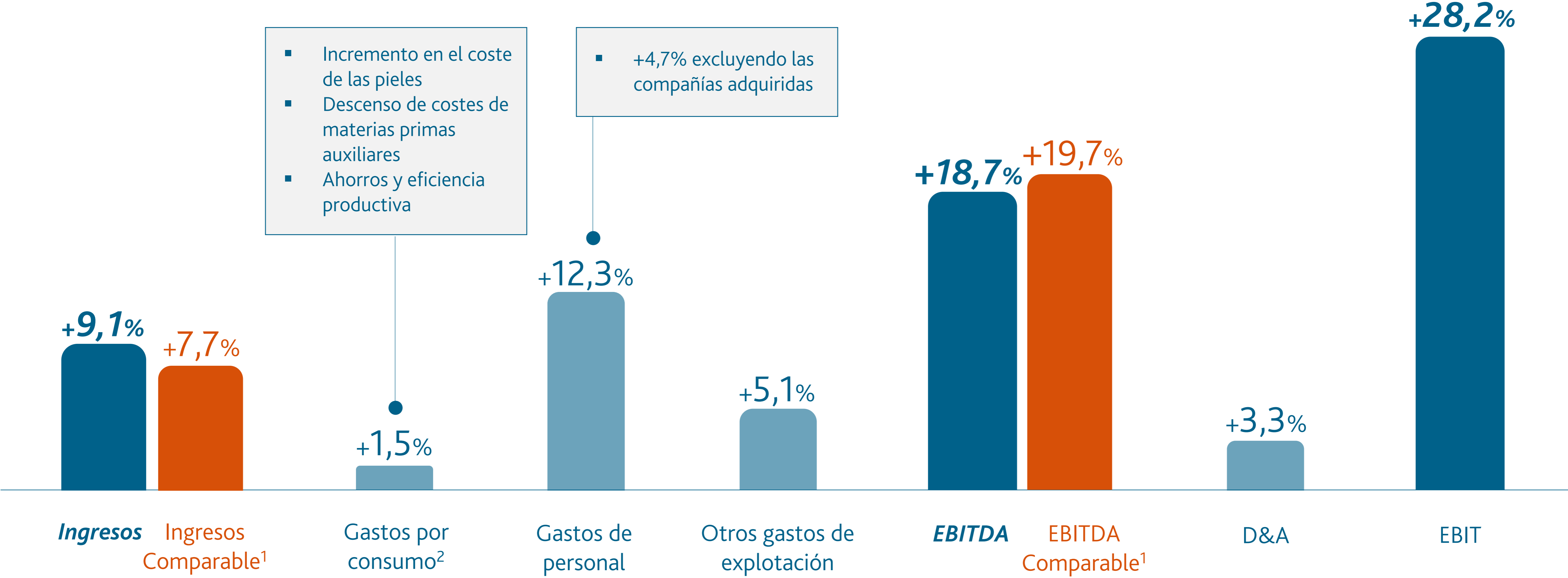


### INGRESOS de Cogeneración (Millones €)



Mayores ingresos, alta capacidad productiva, eficiencias y ahorros procedentes de la nueva tecnología se trasladan a los resultados operativos...

**PyG 1S20.** % Variación interanual



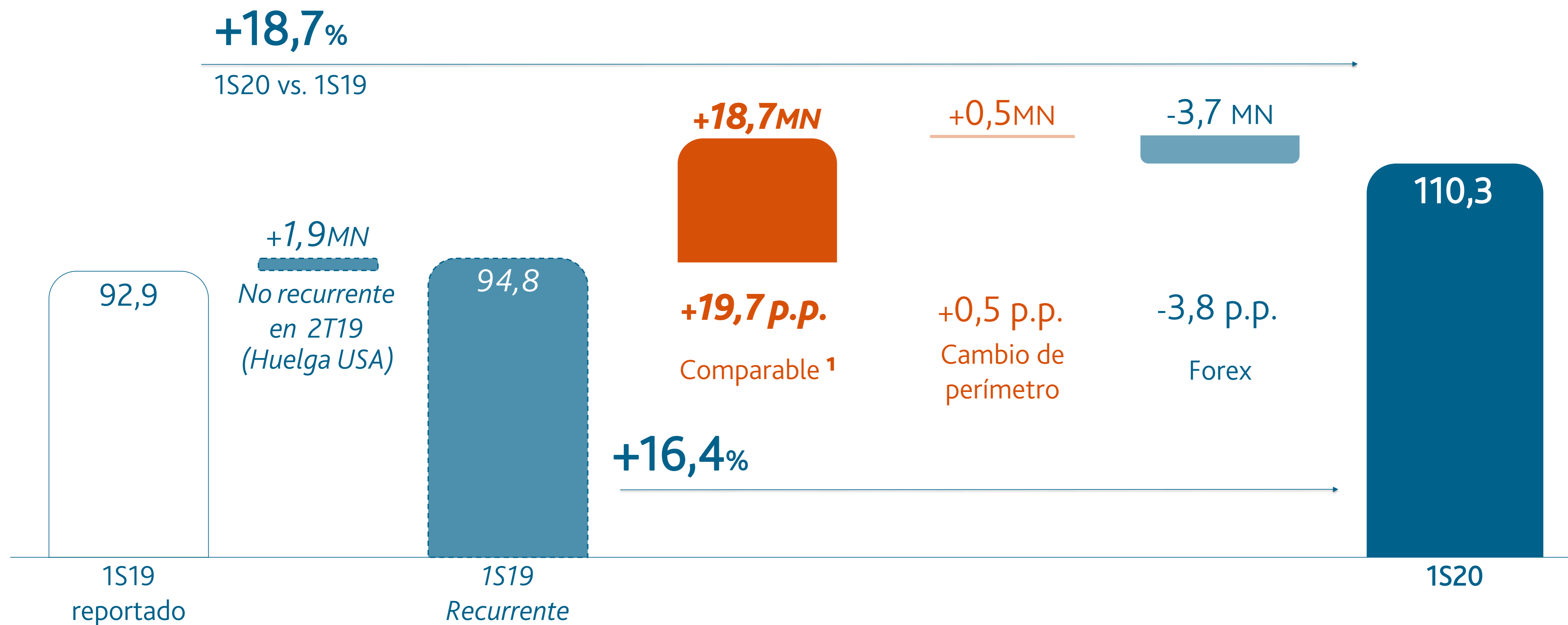
<sup>1</sup> Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2020, los cambios en el perímetro de consolidación y los impactos no recurrentes del negocio.

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



# Crecimiento de doble dígito en el EBITDA reportado y comparable.

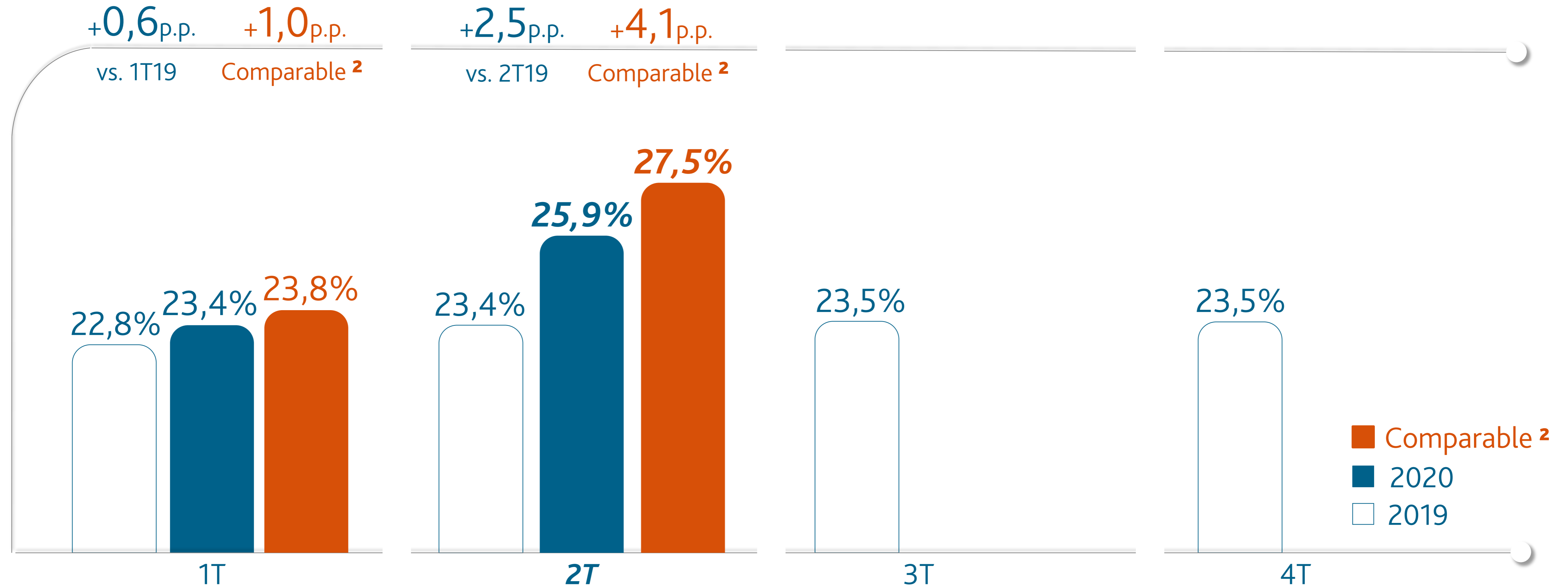
## EBITDA 1S20. Contribución al crecimiento (Millones €)



<sup>1</sup> Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2020, los cambios en el perímetro de consolidación y los impactos no recurrentes del negocio

# Mejorando la rentabilidad de las operaciones.

## MARGEN EBITDA trimestral recurrente<sup>1</sup> (En %)

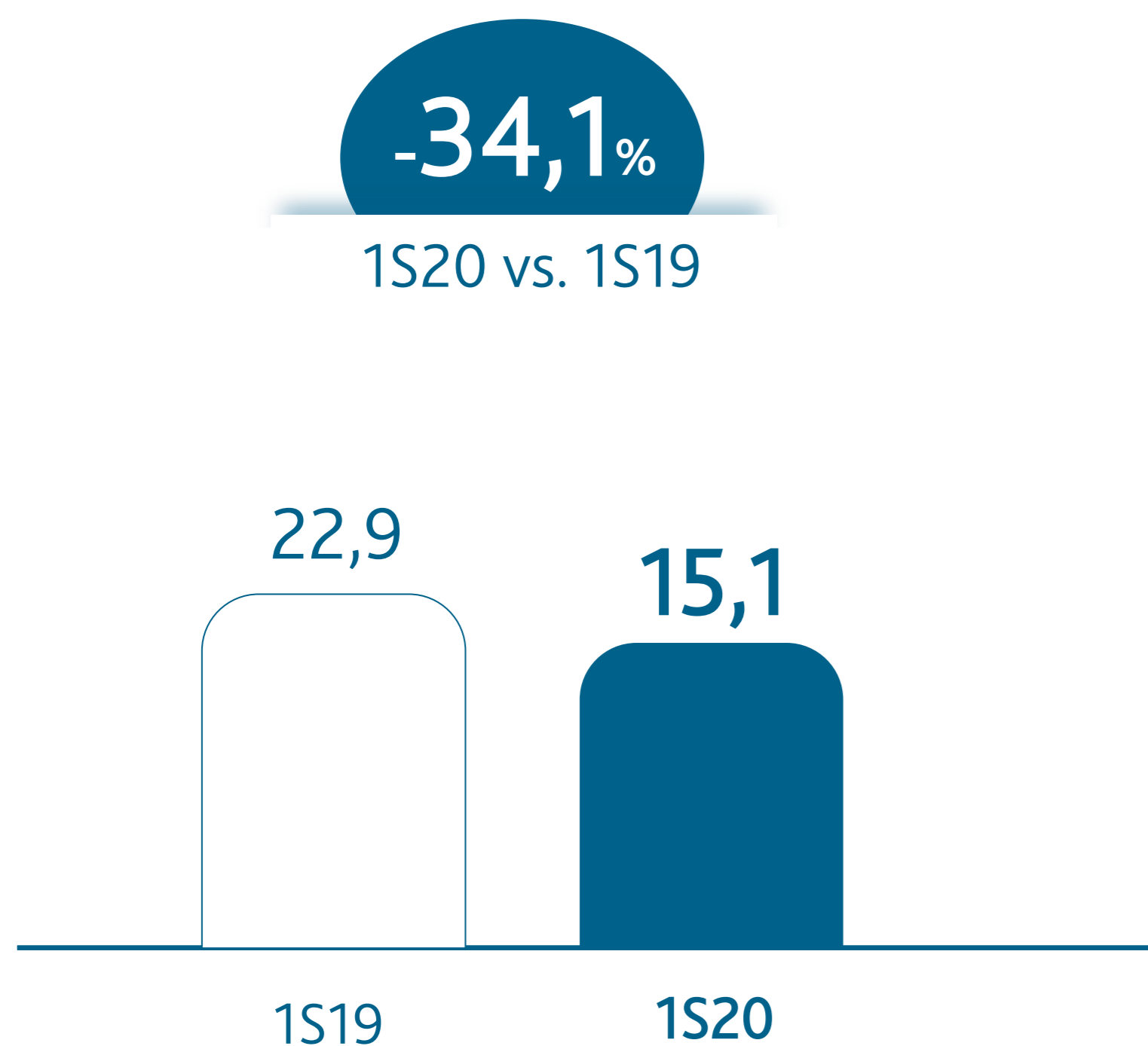


<sup>1</sup> Resultados recurrentes: Excluyen en 2019 impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo por importe de +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings Canada Inc. (en 4T19), el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. (en 4T19) y la huelga en EE.UU. (en 2T19 y 3T19).

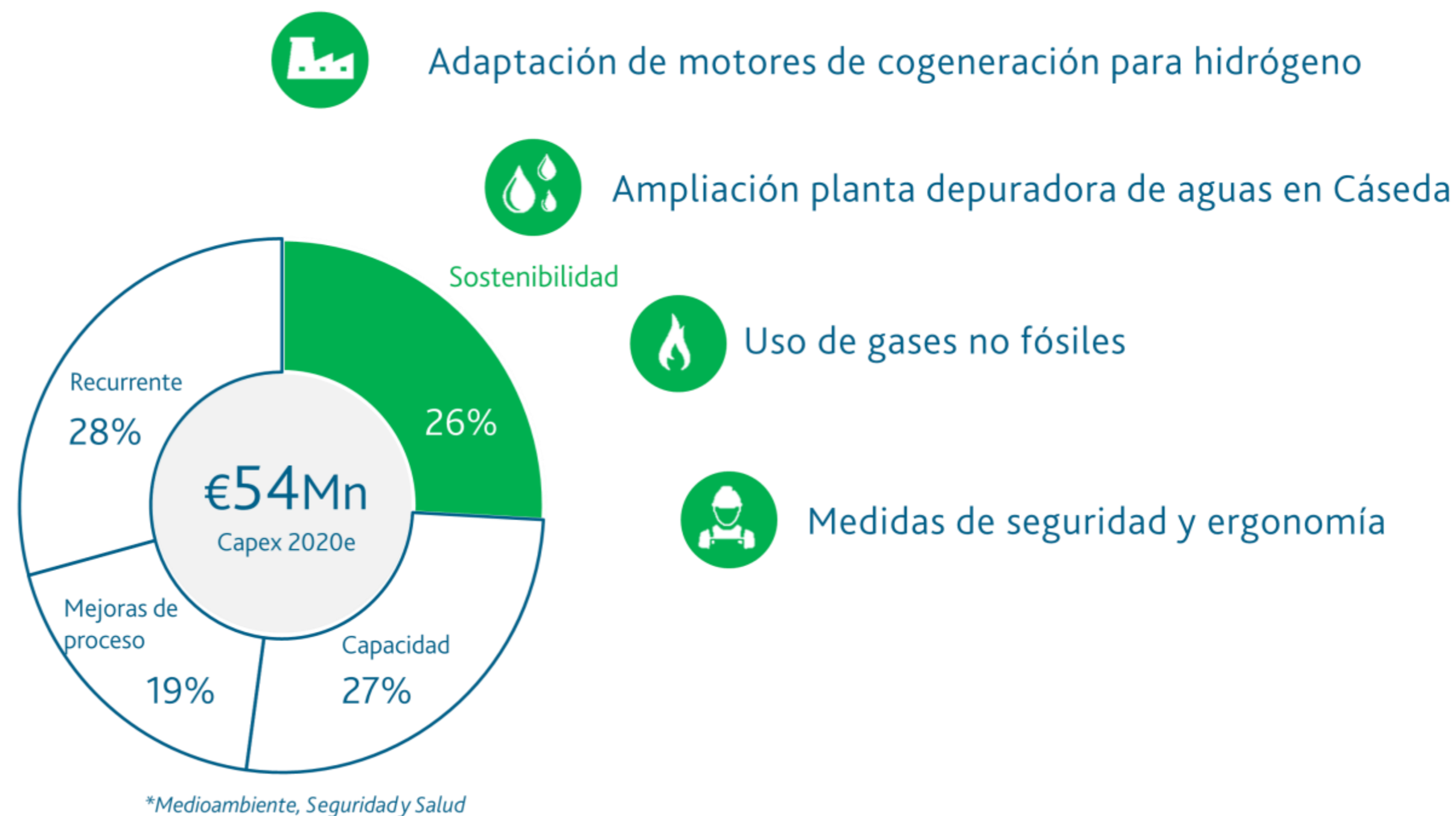
<sup>2</sup> Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2020, los cambios en el perímetro de consolidación y los impactos no recurrentes del negocio.

# Posible ralentización en los principales proyectos de inversión previstos para el año en función de la evolución de COVID-19.

CAPEX (Millones €)



DESGLOSE CAPEX esperado 2020 (Millones €)

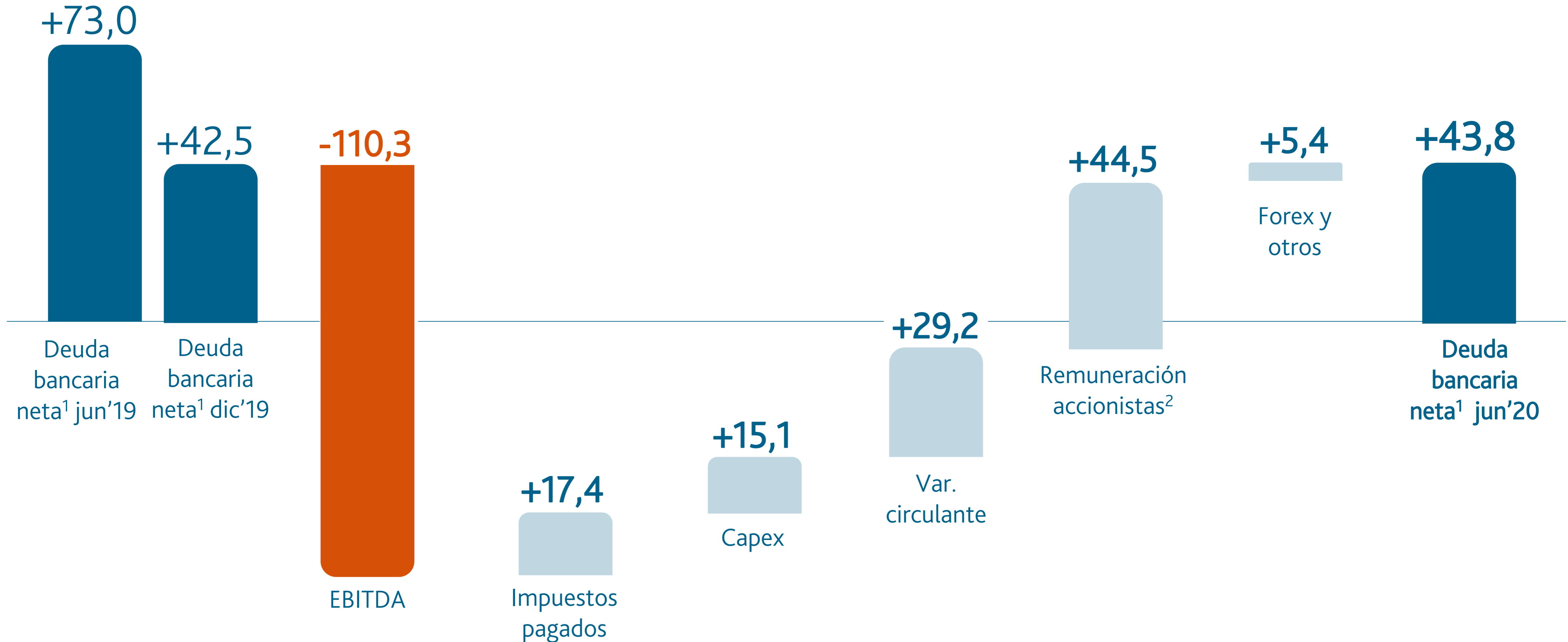


Incluye €6 Mio de inversiones en la planta de colágeno en USA



Sólida generación de caja que permite seguir fortaleciendo el balance mientras crece la remuneración a los accionistas.

**DEUDA BANCARIA NETA<sup>1</sup>** Evolución (Millones €)



<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> Se corresponde con el dividendo complementario del ejercicio 2019 de €0,96 por acción pagado en junio 2020.

# Conclusiones

- Covid-19: El compromiso de las más de 4.900 personas que trabajan en Viscofan, un modelo productivo sólido, un posicionamiento geográfico y de producto globales nos permiten **mantener una actividad esencial** como es la producción de envolturas para alimentación.
- **Crecimiento en las principales magnitudes financieras** de la cuenta de pérdidas y ganancias en el primer semestre del ejercicio.
- Fuerte generación de caja **acompañada de un balance sólido** una vez que las iniciativas de transformación ya se han implementado.
- Los resultados del primer semestre de 2020 **refuerzan nuestras perspectivas de crecimiento para el conjunto del año** anunciadas en febrero.



# Anexo. *Medidas Alternativas del Rendimiento*

Las Medidas Alternativas del Rendimiento incluidas en este reporte son las siguientes:

- El EBITDA, o Resultado operativo antes de amortizaciones se calcula excluyendo los gastos por amortizaciones del Resultado operativo. El EBITDA es una medida comúnmente reportada y extendida entre los analistas, inversores y otros grupos de interés dentro de la industria de envolturas. El Grupo Viscofan utiliza esta medida para seguir la evolución del negocio y establecer objetivos operacionales y estratégicos en las compañías del Grupo. No obstante, no es un indicador definido en las NIIF y puede, por tanto, no ser comparable con otros indicadores similares empleados por otras empresas en sus reportes.
- Gastos por Consumo: Se calcula como el importe neto de los aprovisionamientos y la variación de productos terminados y en curso. La dirección hace seguimiento de los gastos por consumo como uno de los principales componentes de coste para Viscofan. El peso de los ingresos netos de este componente de coste sobre los ingresos o margen bruto también se analiza para estudiar la evolución del margen operativo. No obstante, no es un indicador definido en las NIIF y los gastos por consumo no deben considerarse un sustituto de las distintas partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias que lo componen. Además puede no ser comparable con otros indicadores similares empleados por otras empresas en sus reportes.
- Deuda bancaria neta: Se calcula como las deudas con entidades de crédito no corrientes más las deudas con entidades de crédito corrientes neteado de efectivo y otros medios líquidos equivalentes. La dirección considera que la deuda bancaria neta es relevante para los accionistas y otros grupos de interés porque proporciona un análisis de la solvencia del Grupo. No obstante, la Deuda bancaria neta no debe ser tenida en cuenta como sustituto de la Deuda bancaria bruta del balance consolidado, ni de otras partidas de pasivos y activos que puedan afectar a la solvencia del Grupo.
- Ingreso y EBITDA comparable: Esta medida excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio con respecto al periodo comparable anterior, los cambios en el perímetro de consolidación, y los resultados no recurrentes del negocio para presentar una comparación homogénea de la evolución del Grupo Viscofan. No obstante, los ingresos y EBITDA comparable no son indicadores definidos en las NIIF y pueden, por tanto, no ser comparables con otros indicadores similares empleados por otras empresas en sus reportes, ni deben considerarse un sustituto de los indicadores de evolución de negocio definidos en las NIIF.

# Anexo. 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.