

Resultados 2T24

31 de julio

Viscofan *Reshaping food and wellbeing.
For many, for long.*



Anexo. Disclaimer

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.

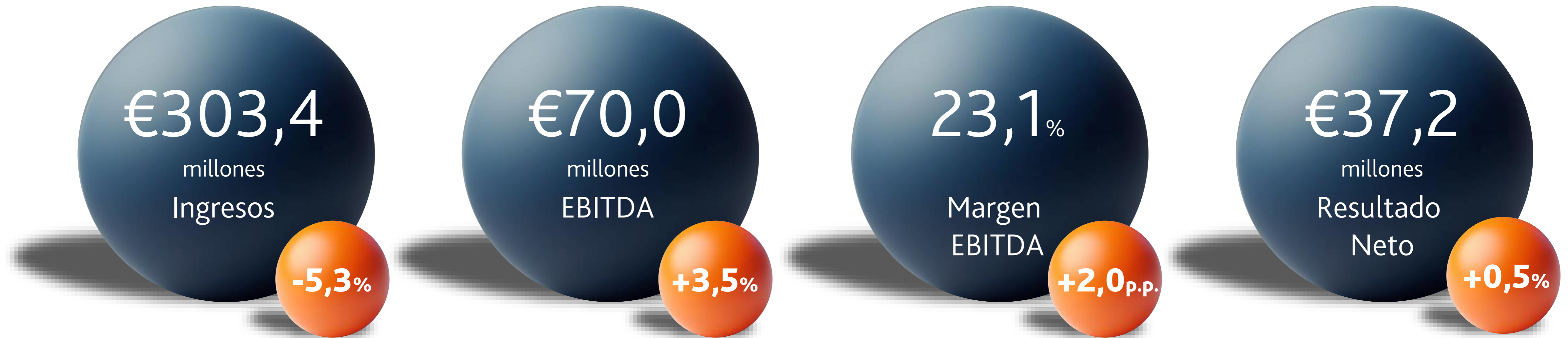
Dichas intenciones, expectativas o previsiones no constituyen garantías de cumplimiento e implican riesgos, incertidumbres así como otros factores de relevancia que podrían determinar que los desarrollos y resultados concretos difieran sustancialmente de los expuestos en estas intenciones, expectativas 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.

Resultados 2T24

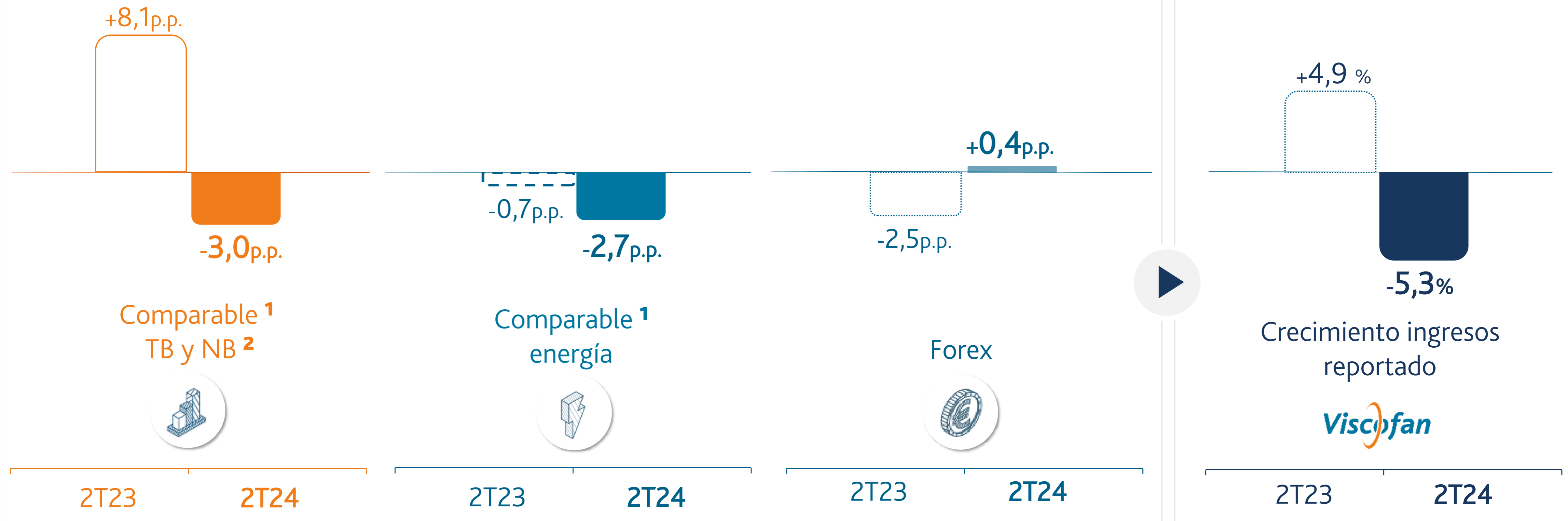
Principales hitos



Evolución trimestral aún afectada por comparativa anual y menores ventas de energía

● Ingresos segundo trimestre

Contribución al crecimiento (p.p.)



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2024.

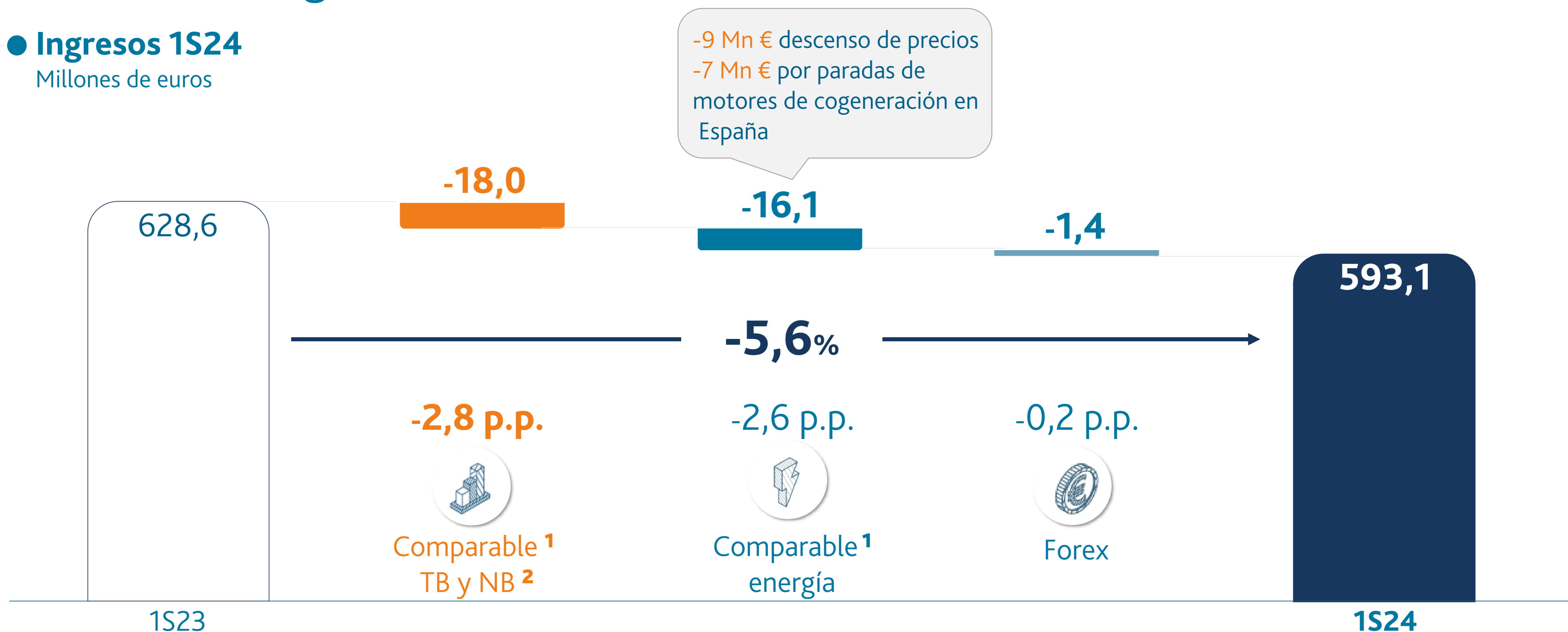
² TB: Traditional Business, NB: New Business.

Descenso en los ingresos en el semestre

Menores ventas de electricidad frente a lo esperado por mayores paradas en motores de cogeneración

● Ingresos 1S24

Millones de euros



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2024.

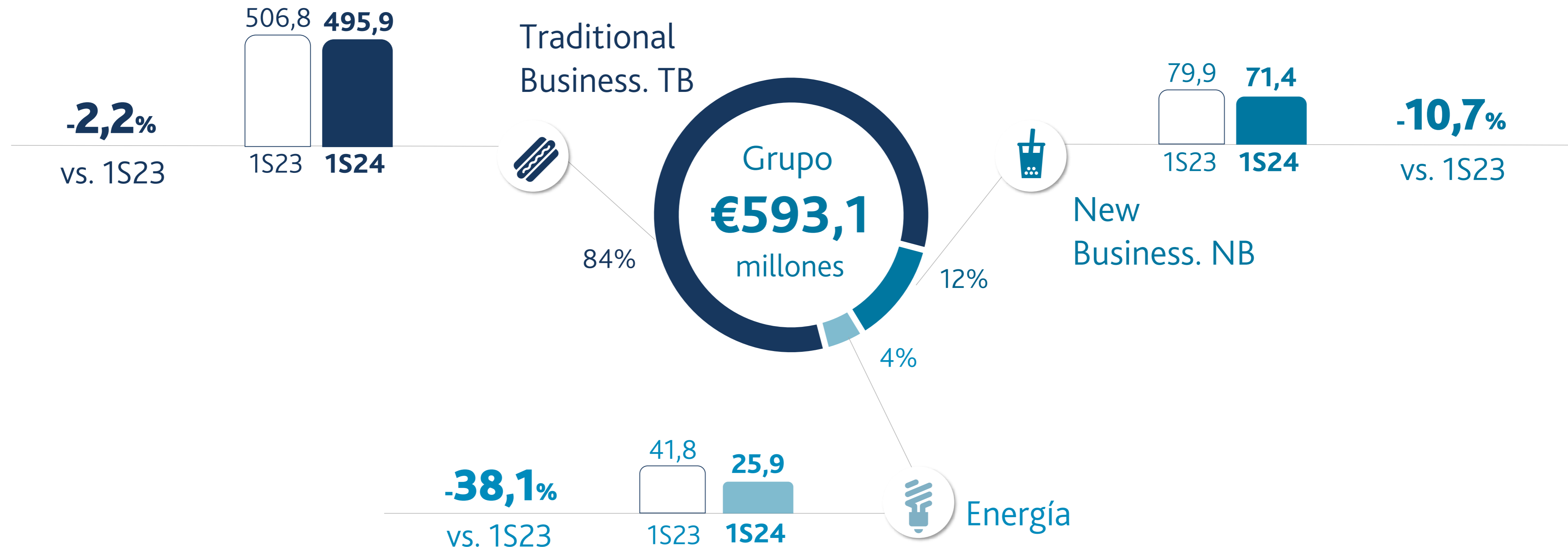
² TB: Traditional Business, NB: New Business.

Disciplina comercial en entorno de ajuste de mercado

Recuperación de volúmenes en negocio tradicional a excepción de la celulósica junto con debilidad en energía y nuevos negocios

● Ingresos 1S24

Desglose por división de negocio

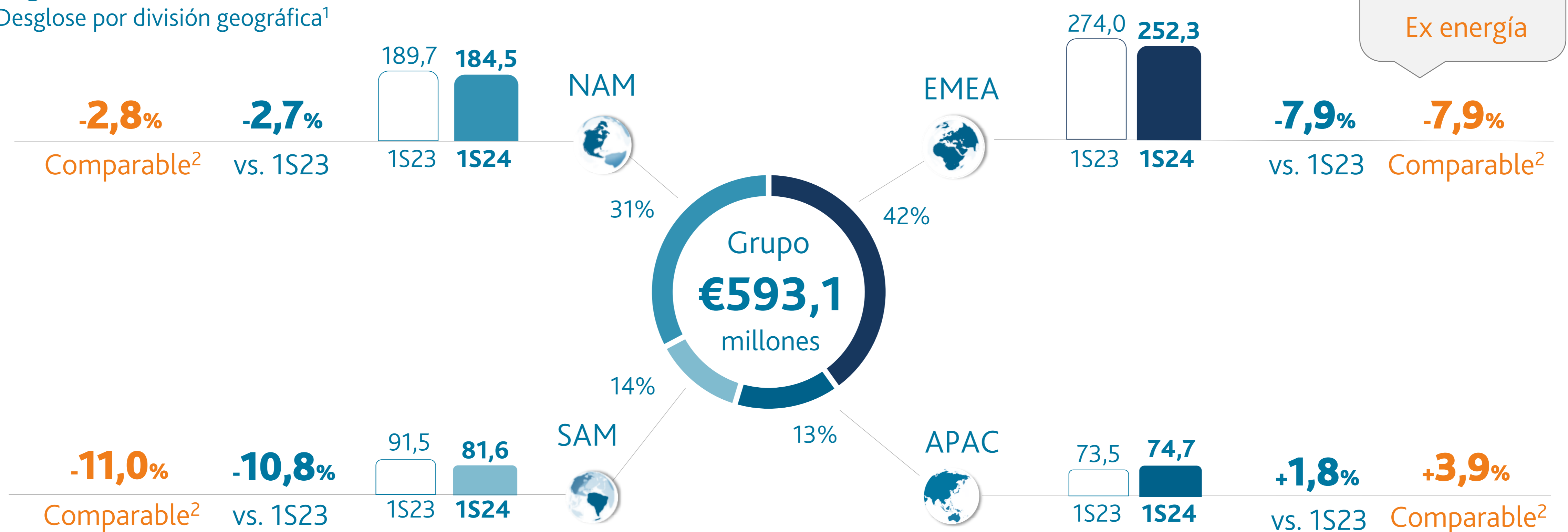


Concluyendo el proceso de ajuste global de mercado

Fuerte descenso en SAM que aún no ha sido contrarrestado con la esperada recuperación en el resto de regiones

● Ingresos 1S24

Desglose por división geográfica¹



¹ Ingresos por origen de ventas: EMEA (sociedades europeas), Norteamérica NAM (Canadá, Costa Rica, México y Estados Unidos), APAC (Australia, China, Japón, Nueva Zelanda, Tailandia), Sudamérica SAM (Brasil y Uruguay).

² Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2024.

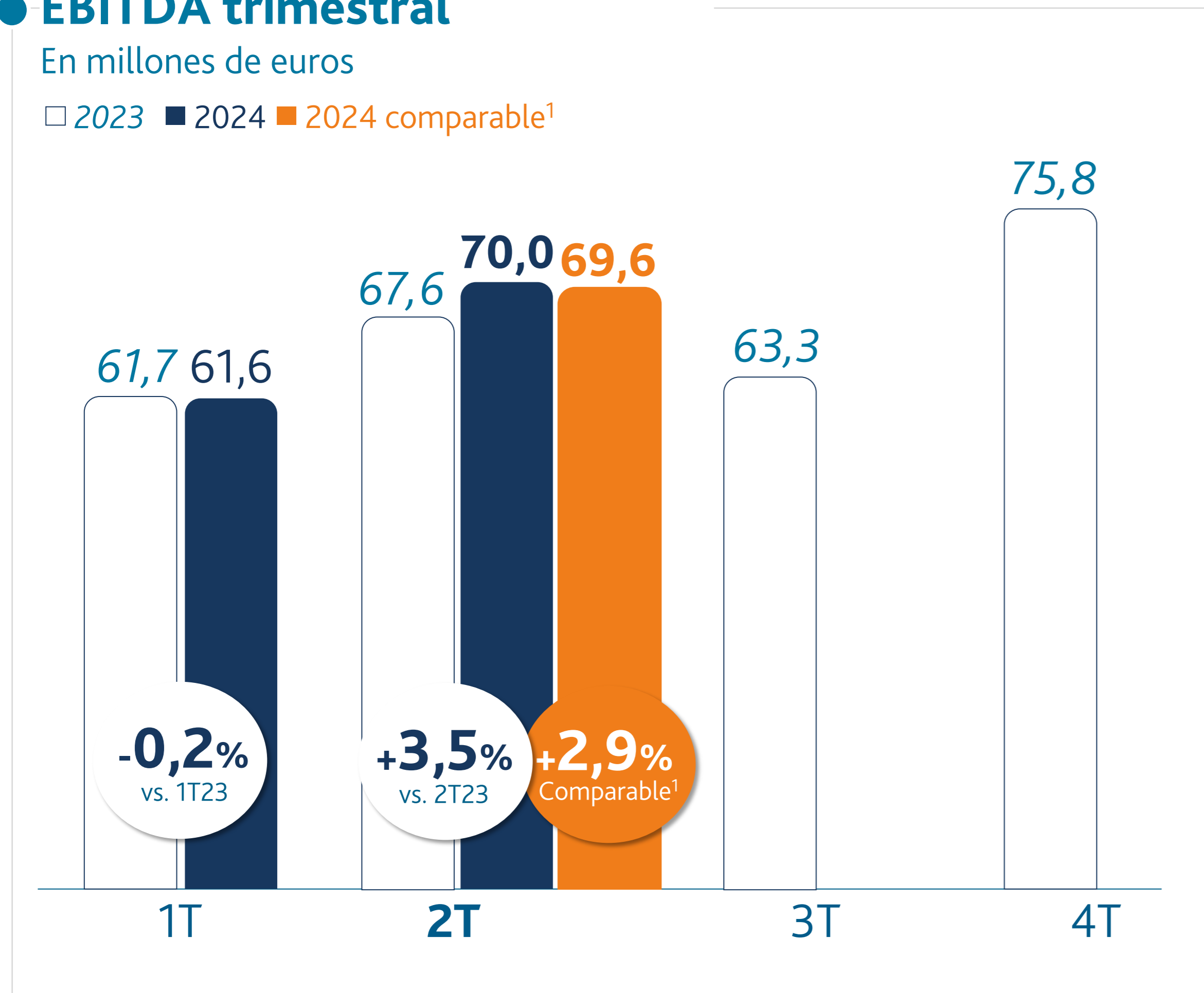
Eficiencias productivas y disciplina comercial

Se traducen en crecimiento en el EBITDA y mejora en la rentabilidad trimestral

EBITDA trimestral

En millones de euros

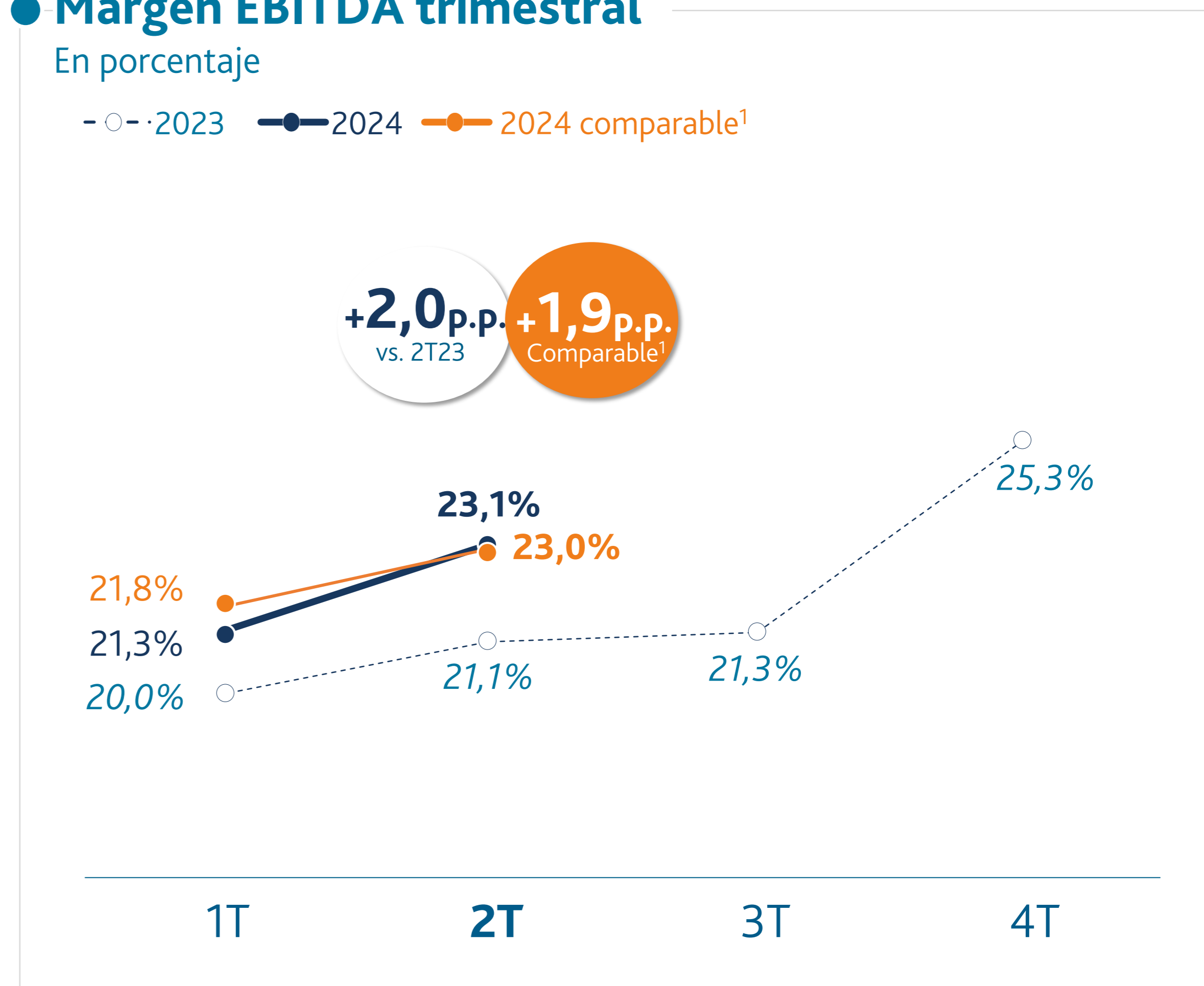
□ 2023 ■ 2024 ■ 2024 comparable¹



Margen EBITDA trimestral

En porcentaje

- ○ - 2023 - ● - 2024 - ● - 2024 comparable¹



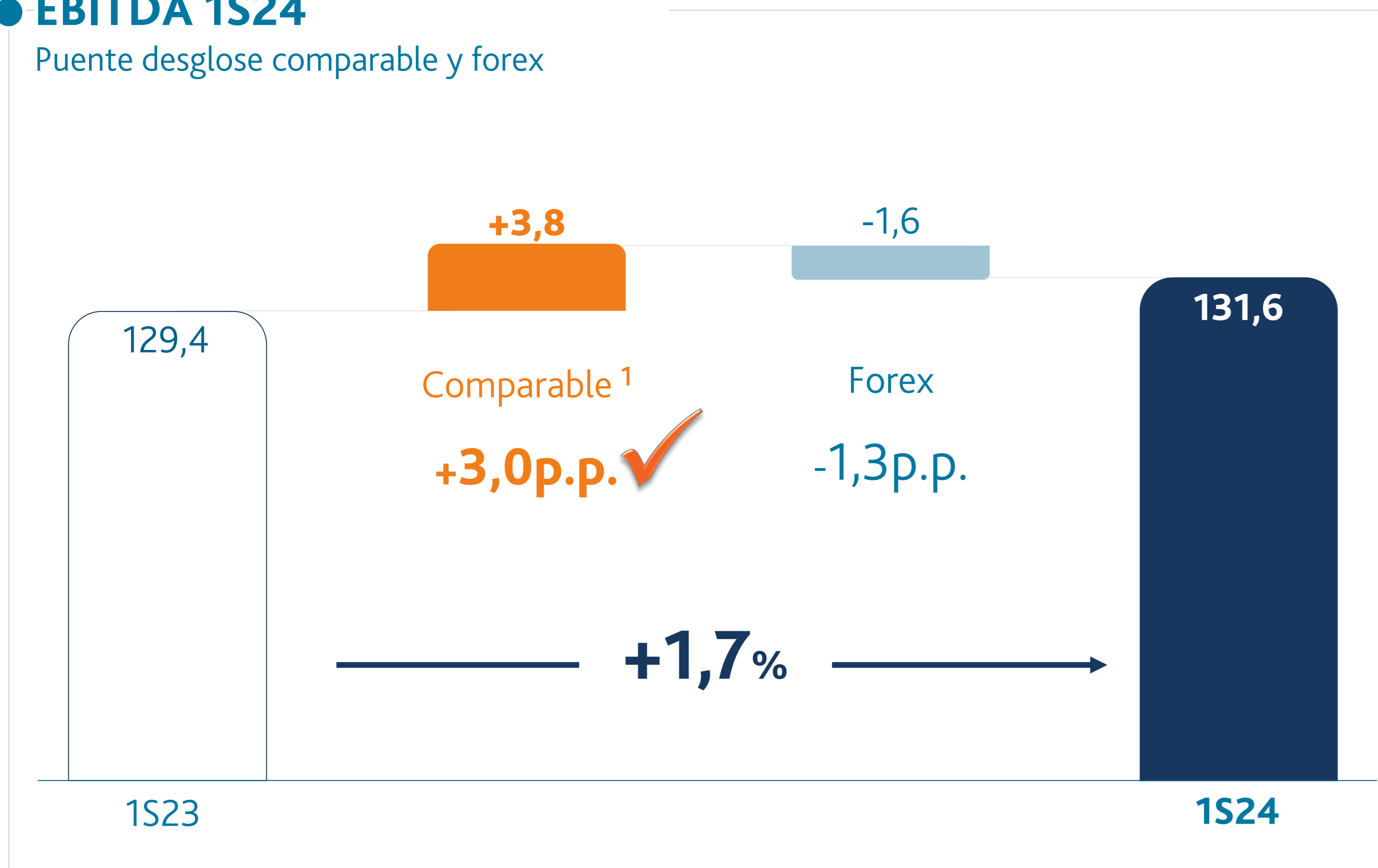
¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2024.

Aprovechamiento de ahorros para impulsar resultados

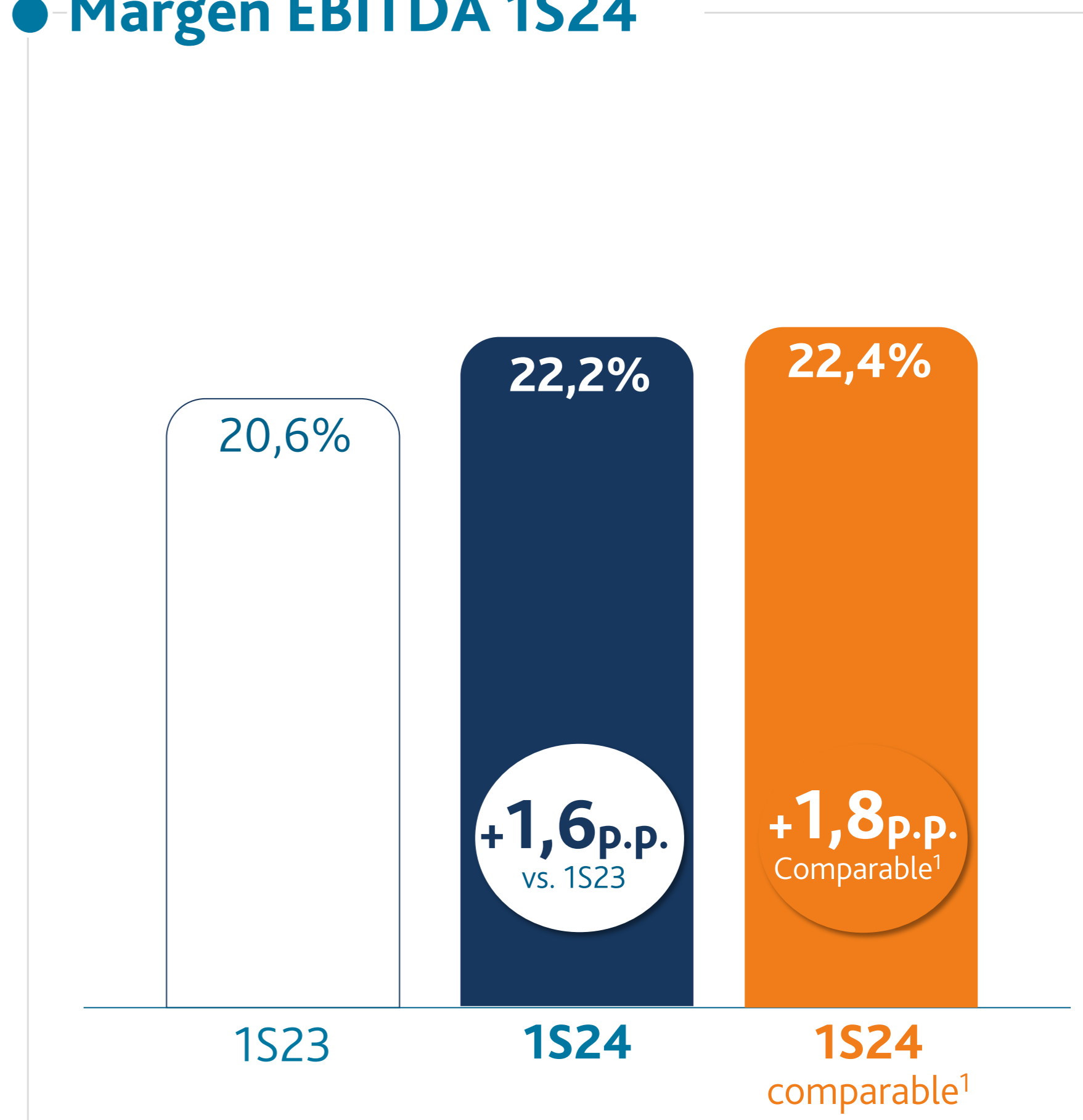
Significativa mejora de los márgenes operativos y eficiencias

● EBITDA 1S24

Puente desglose comparable y forex



● Margen EBITDA 1S24



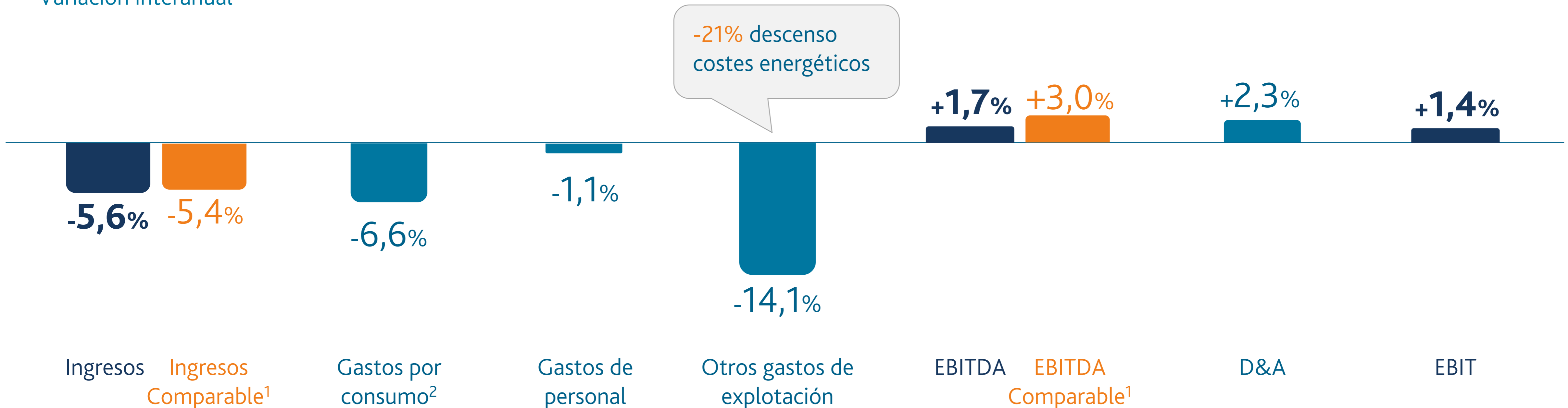
¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2024.

Crecimiento en resultados incluso en este contexto

Mejoras de productividad procedentes de nuevas tecnologías, eficiencia productiva y ahorro energético impulsan resultados a pesar de contar aún con un contexto débil en los ingresos.

● PyG 1S24

Variación interanual



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2024.

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

Máximo histórico en el Resultado neto semestral

Crecimiento en resultado operativo junto con diferencias de cambio positivas y mayor tasa fiscal

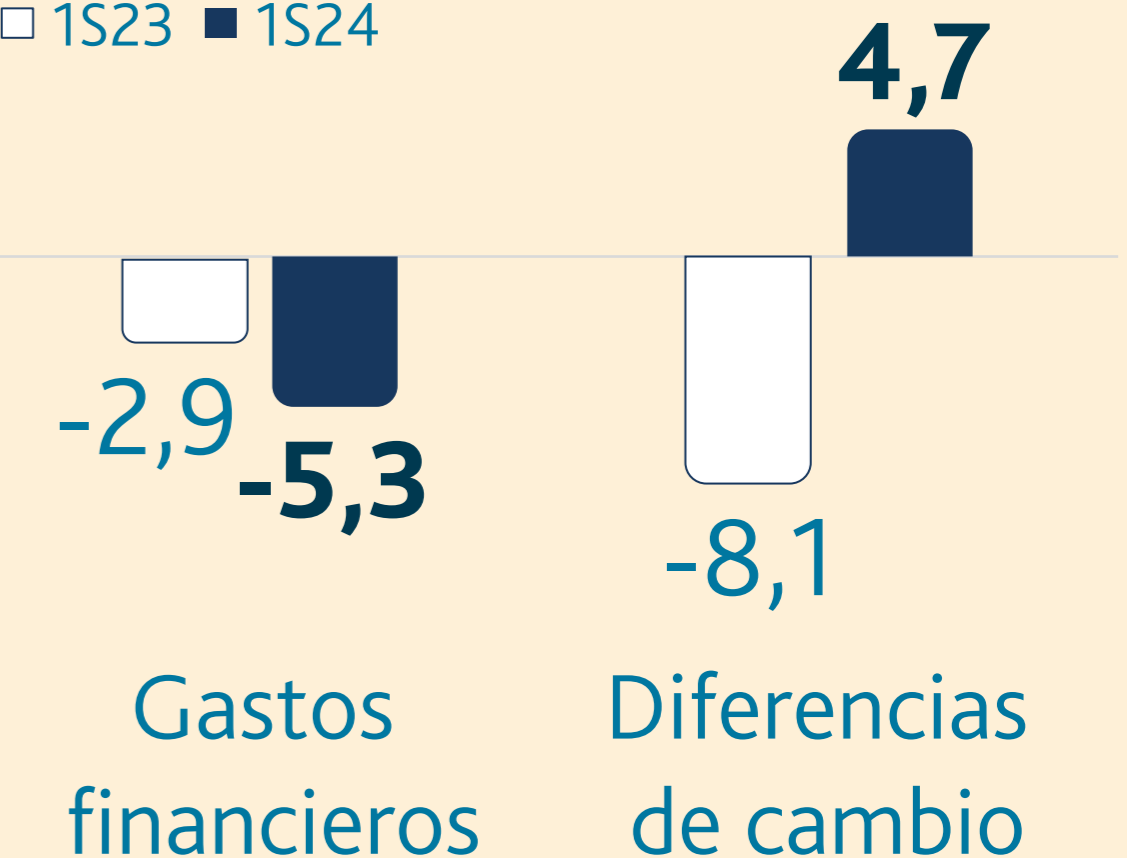
● Evolución EBIT-Resultado Neto

En millones de euros

En millones de €	1S24	1S23	Var. %
EBIT reportado	89,4	88,1	+1,4%
Resultado financiero	0,6	-10,7	C.S.
Impuestos	-21,1	-14,5	45,6%
Resultado Neto	68,8	62,9	9,5%

Principales componentes resultado financiero

□ 1S23 ■ 1S24



Fortaleza del flujo de caja operativo

Destinado principalmente a la remuneración extraordinaria de los accionistas

● Evolución Deuda Bancaria Neta¹

En millones de euros



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

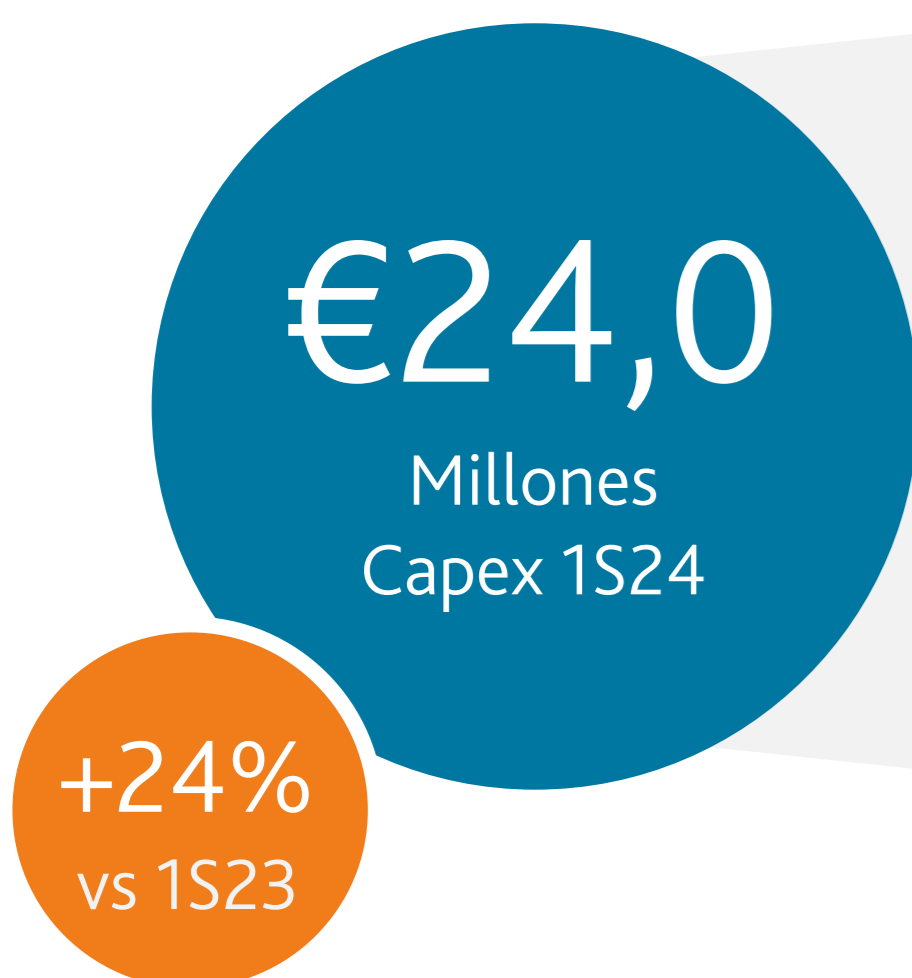
² Dividendo: €0,596 por acción de dividendo complementario ordinario, y €1,00 por acción de dividendo complementario extraordinario satisfechos en junio de 2024 en el marco del sistema de dividendo opcional en efectivo o en acciones "Viscofan Retribución Flexible".

En plazo en nuestros proyectos de transformación

La excelencia operativa permite enfocar los esfuerzos de inversión en la instalación de la nueva planta de converting en Tailandia

● Capex 1S24 y 2024e

En millones de euros



- Nueva planta de converting en Tailandia**
Trabajos en línea para la puesta en marcha de la producción a finales de 2024
- Equipos energéticos**
Estrategia de descarbonización y eficiencia en el consumo
- Inversiones recurrentes en planta**
Eficiencia, digitalización, mantenimiento, medioambiente

Conclusiones

- **Máximo histórico en resultados operativos y resultado neto** en un contexto donde la comparativa se ve aún afectada por el proceso de reducción de inventarios a partir de 2S23.
- **Fase final del proceso de ajuste de mercado** destacando el positivo comportamiento de los volúmenes de colágeno y fibrosa frente al retraso en celulósica.
- **Menores ingresos de lo esperado en ventas de electricidad** por descenso en los precios del pool y paradas obligadas en los motores de cogeneración que reducen los ahorros netos esperados por energía en este año.
- El grupo se encuentra en excelente posición operativa para aprovechar el incremento de volúmenes esperado **con mejoras de márgenes operativos en 2S24.**
- En plazo para comenzar la producción en la **nueva planta de converting en Tailandia en 4T24.**
- **Significativo incremento de los flujos de caja** que se han destinado principalmente a la remuneración flexible al accionista.

Anexo. PyG

Millones €	2T24	2T23	Var %	Comparable ¹ % Var
Ingresos	303,4	320,2	-5,3%	-5,7%
EBITDA	70,0	67,6	+3,5%	+2,9%
Margen EBITDA	23,1%	21,1%	+2,0p.p.	+1,9p.p.
Resultado de explotación	49,0	47,0	+4,3%	
Resultado antes de impuestos	48,7	42,2	+10,4%	
Impuestos	-11,5	-7,1	+62,3%	
Resultado neto	37,2	37,1	+0,5%	

¹ Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2024.

Anexo. PyG

Millones €	1S24	1S23	Var %	Comparable ¹ % Var
Ingresos	593,1	628,6	-5,6%	-5,4%
EBITDA	131,6	129,4	+1,7%	+3,0%
Margen EBITDA	22,2%	20,6%	+1,6p.p.	+1,8p.p.
Resultado de explotación	89,4	88,1	+1,4%	
Resultado antes de impuestos	90,0	77,4	+16,3%	
Impuestos	-21,1	-14,5	+45,6%	
Resultado neto	68,8	62,9	+9,5%	

¹ Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2024.

Anexo. Medidas alternativas de 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 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.