



Resultados Enero – Diciembre 2019

28 de febrero de 2020



1 Progreso MORE TO BE

2 Resultados 2019

3 Iniciativas y resultados esperados 2020

1 Progreso MORE TO BE

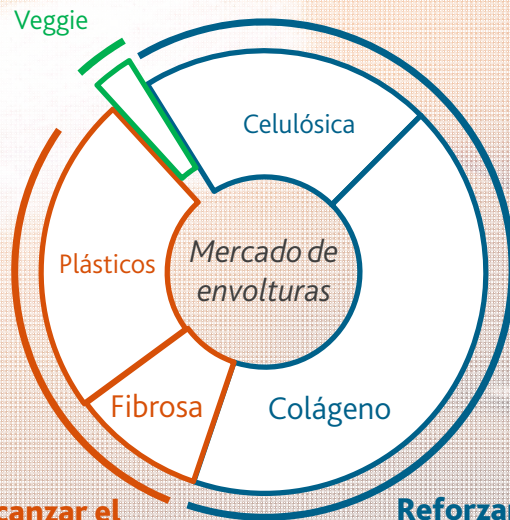
2 Resultados 2019

3 Iniciativas y resultados esperados 2020

Una transformación para construir un nuevo liderazgo

MORE TO BE

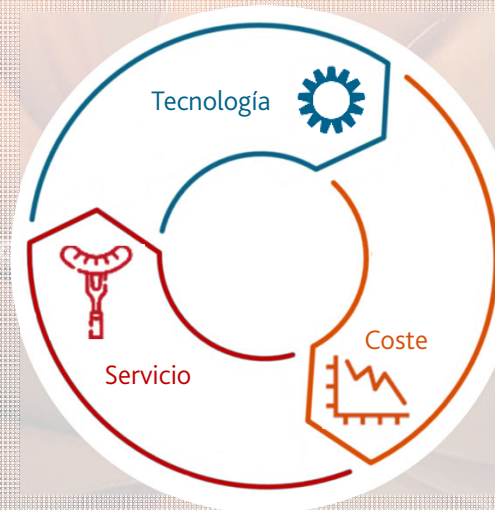
Visión: The Casing Company



Alcanzar el liderazgo en Plásticos y Fibrosa

Reforzar el liderazgo en Celulósica y Colágeno

Liderazgo en los tres ejes estratégicos



Hitos 2019

- ▶ Récord de facturación
- ▶ Récord de cuota de mercado
- ▶ Impulsando otros negocios
- ▶ Adquisición de Nitta Casings

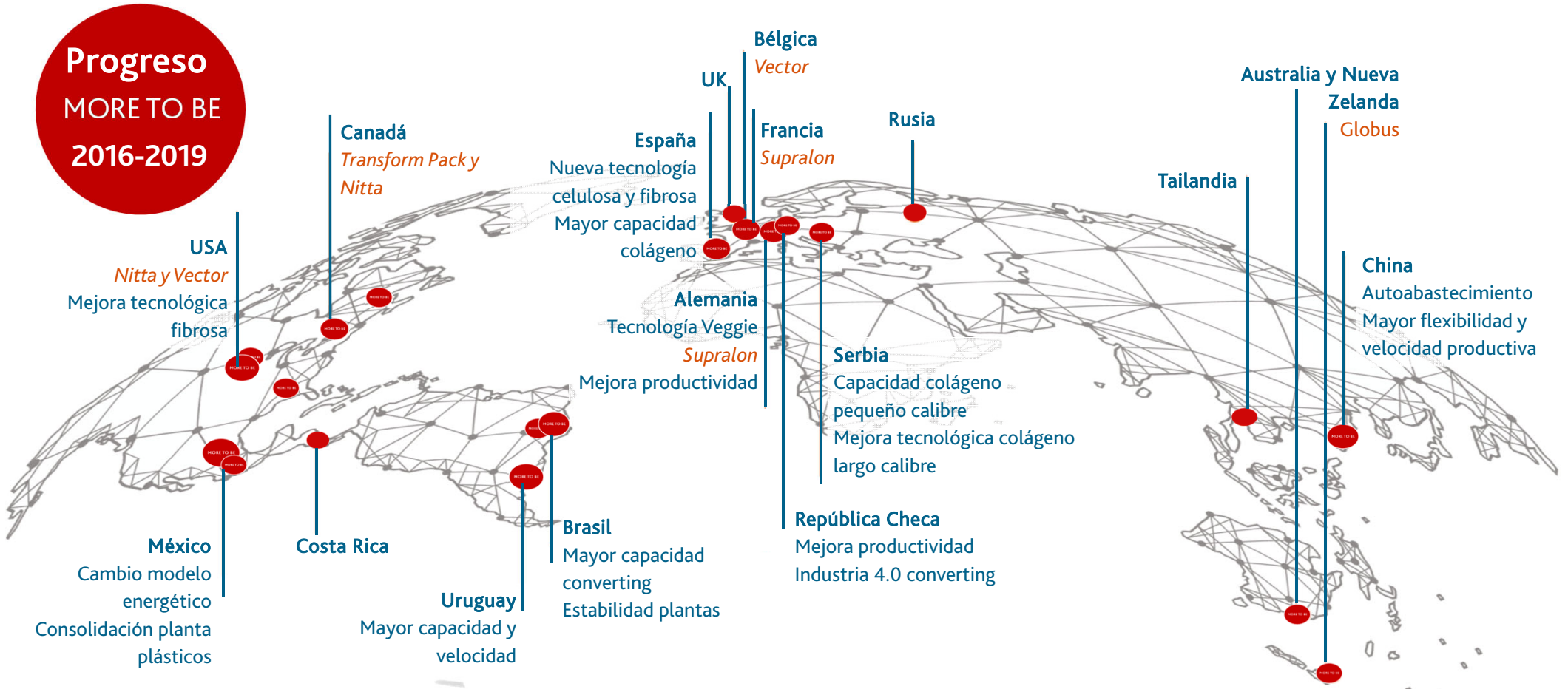
MORE TO BE 2019

Principales hitos alcanzados



MORE TO BE 2016-2019

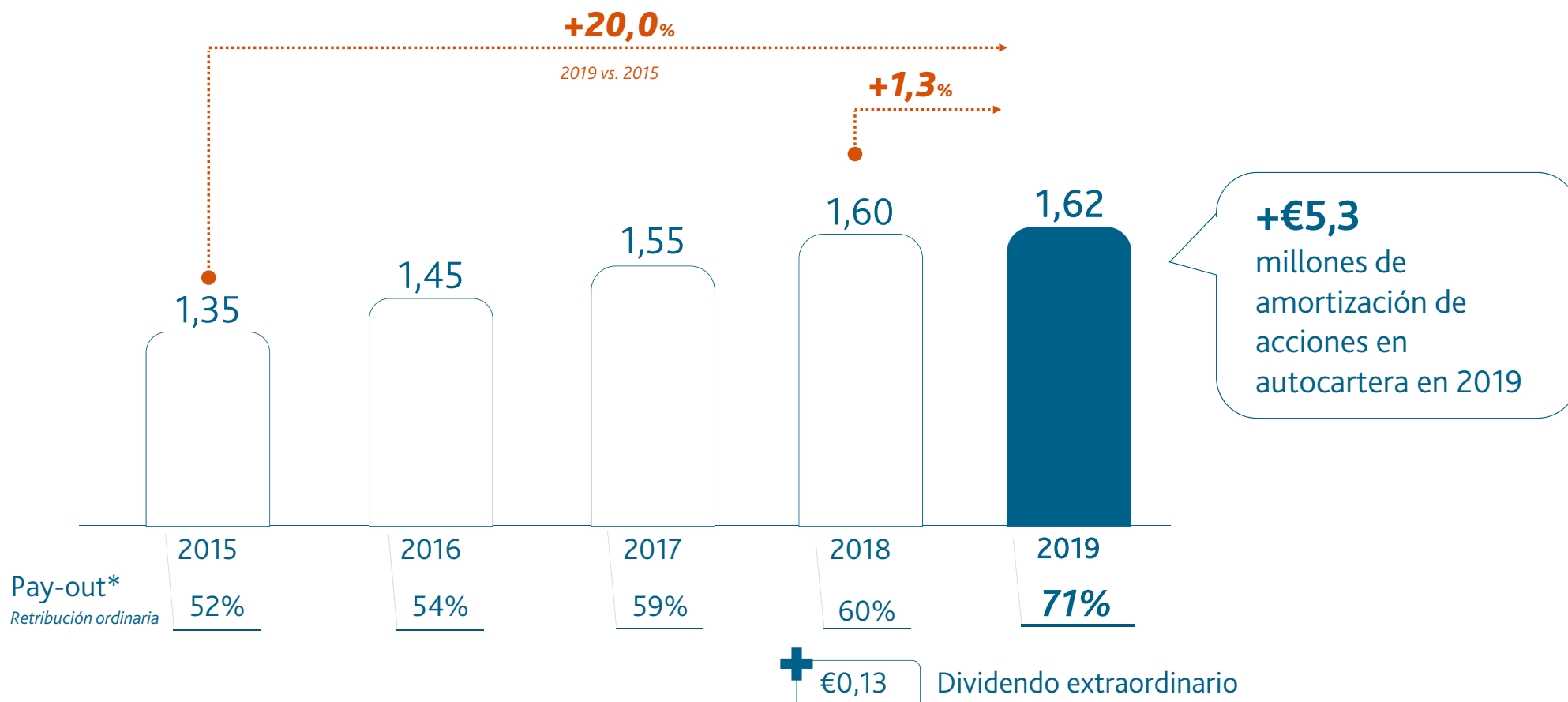
Un parque industrial renovado, más eficiente y global.



MORE TO BE

Aumentando la remuneración al accionista

DIVIDENDO ORDINARIO (€ por acción)






1 Progreso MORETO BE

2 Resultados 2019

3 Iniciativas y resultados esperados 2020

2019

Principales resultados financieros

Millones €	Recurrente ¹		% Var Comparable ²	Guidance
	2019	Var %		
Ingresos	849,7	+8,1%	+5,9%	 Sobrecumplimiento
EBITDA	198,0	+4,4%	+0,5%	 Cumplimiento
Margen EBITDA	23,3%	-0,8 p.p.	-1,2 p.p.	
Rdo. de explotación	127,4	+0,1 %		
Rdo. antes de impuestos	127,2	-0,9 %		
Impuestos	-25,7	+29,6 %		
Resultado Neto	101,5	-6,4%		 Cumplimiento

¹ Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings (Canada) Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

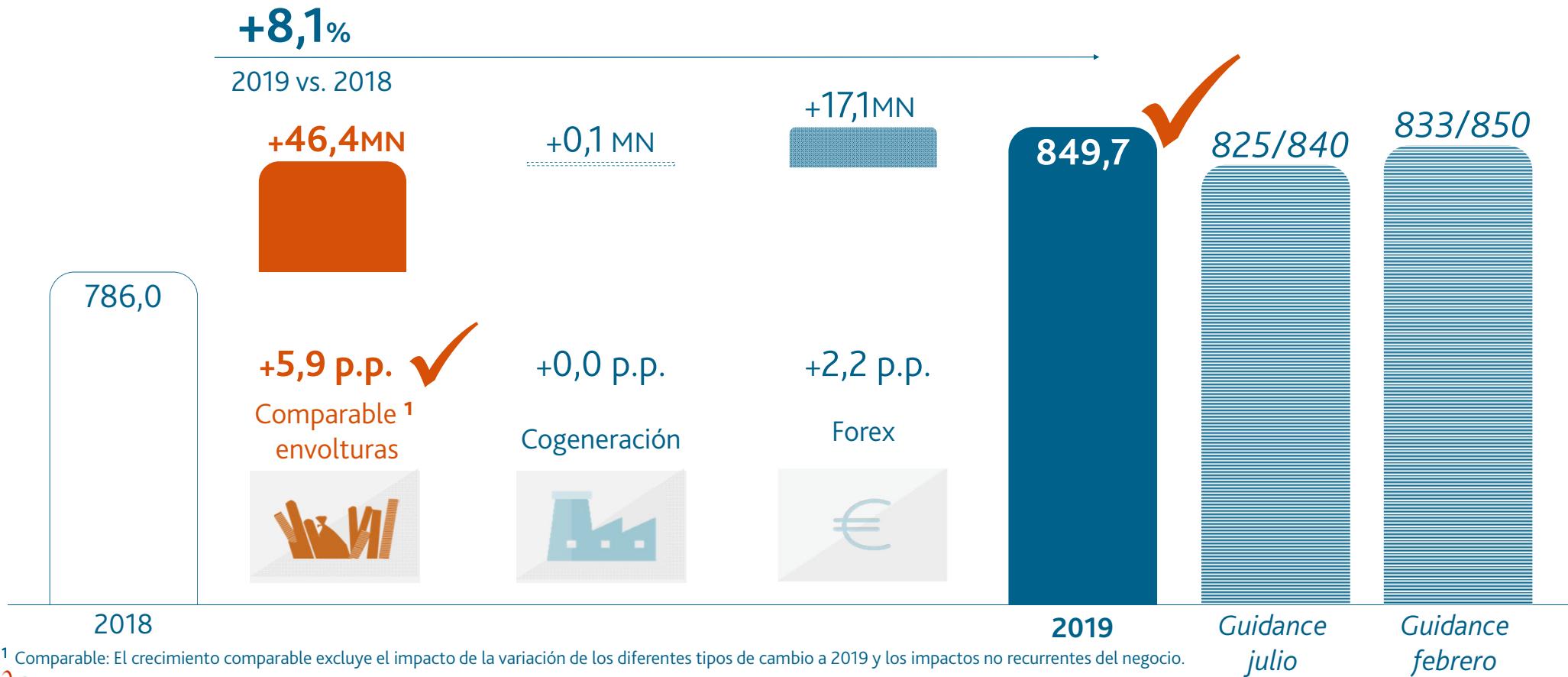
² Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

Impactos no recurrentes

En millones de €	2019	2018
Combinación de negocios <i>neto de gastos asociados</i>	+€8,7Mn <i>Nitta Casings</i>	+€3,7Mn <i>Globus</i>
Deterioro Fondo de Comercio	-€3,5Mn	—
Huelga USA	-€2,3Mn	—
Litigio Mivisa	—	+€15,4Mn
Aportación EBITDA	+€ 2,9Mn	+€19,1Mn
Aportación Resultado Neto	+€ 4,1Mn	+€15,3Mn

Récord histórico de ventas gracias al incremento de volúmenes en todas las tecnologías, la mejora en el precio medio, Globus y el fortalecimiento de la divisa.

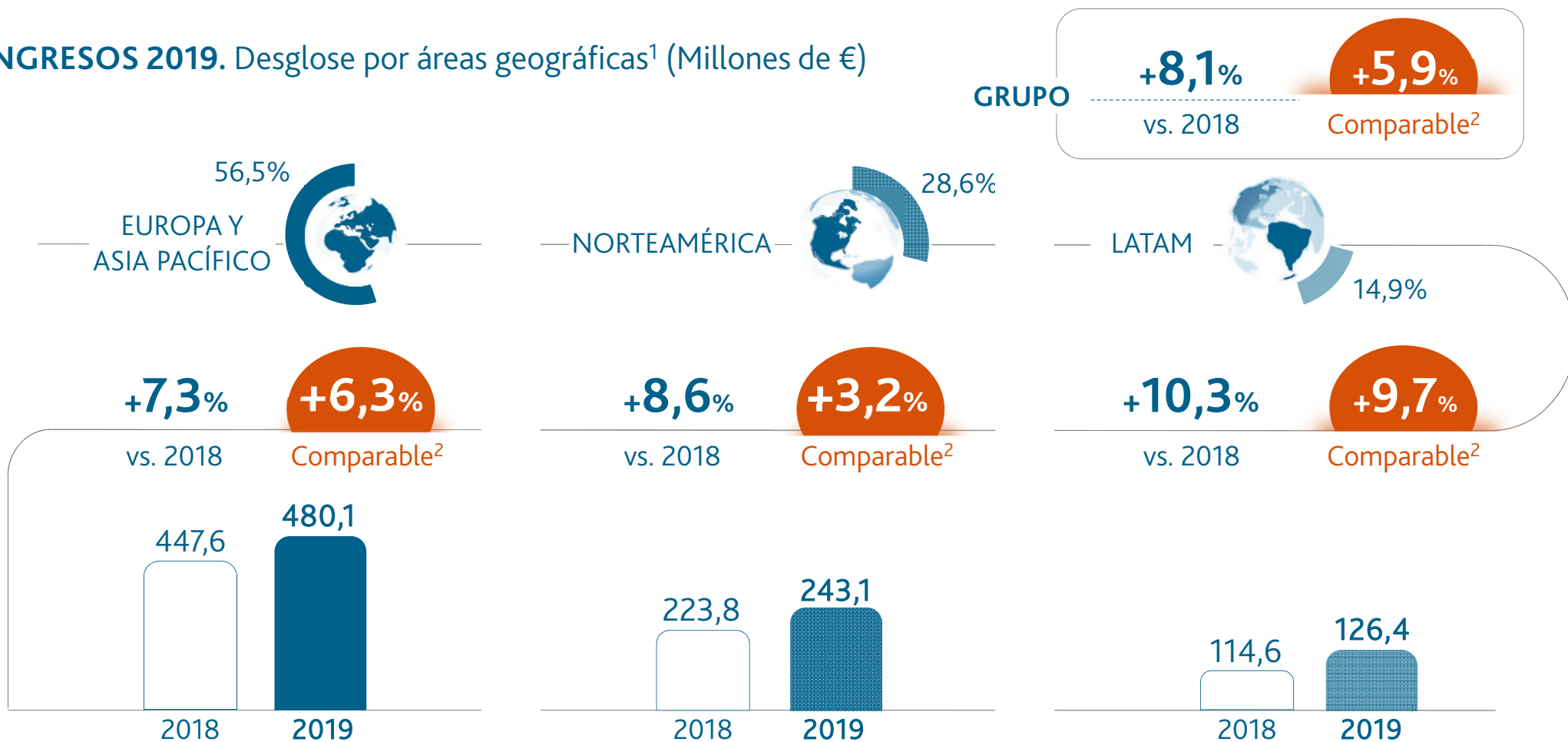
INGRESOS 2019. Contribución al crecimiento (Millones €)



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

Crecimiento en todas las áreas de reporte con un sólido mix de crecimiento en volúmenes y precio medio.

INGRESOS 2019. Desglose por áreas geográficas¹ (Millones de €)

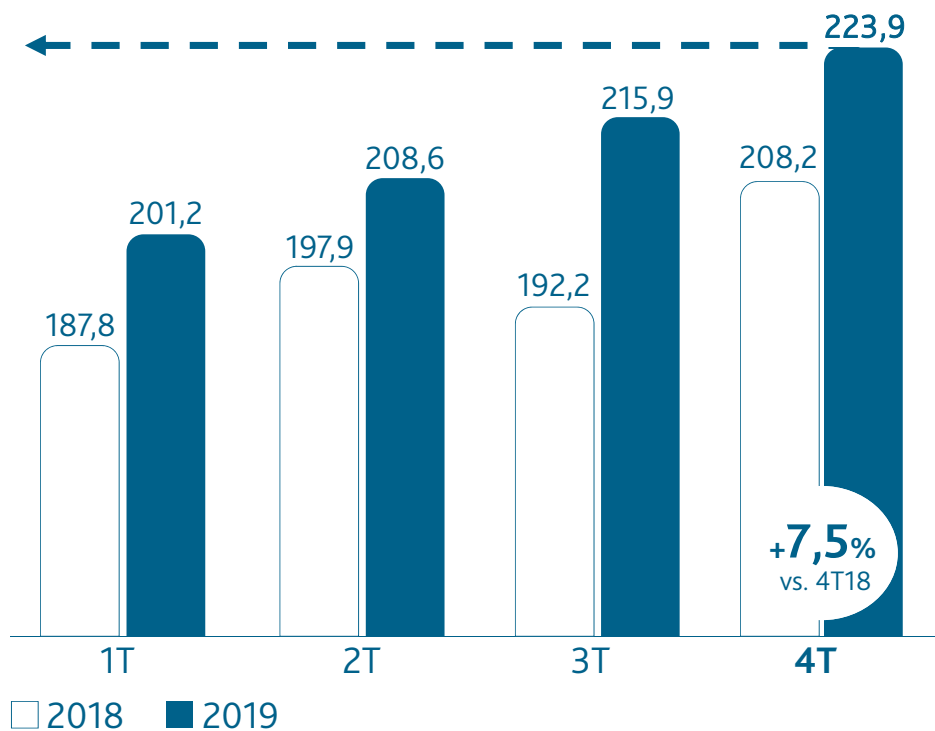


¹ Ingresos por origen de ventas.

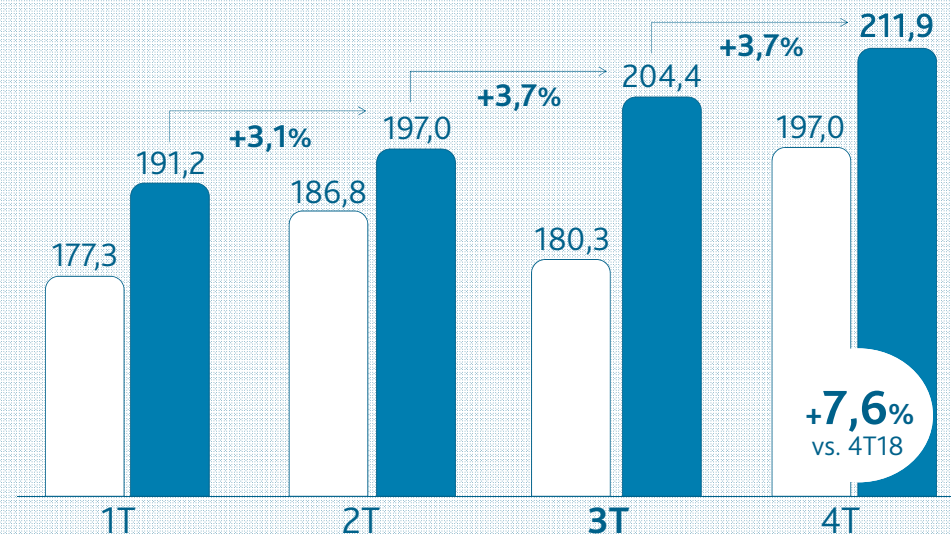
² Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

Aceleración de ingresos en la segunda mitad del año...

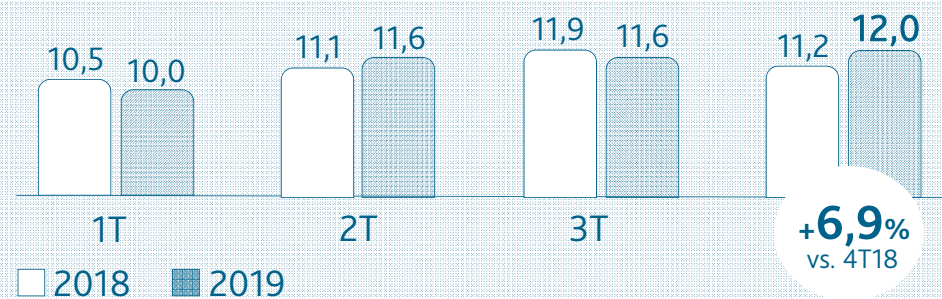
INGRESOS. Grupo Viscofan (Millones €)



VENTAS de Envolturas (Millones €)

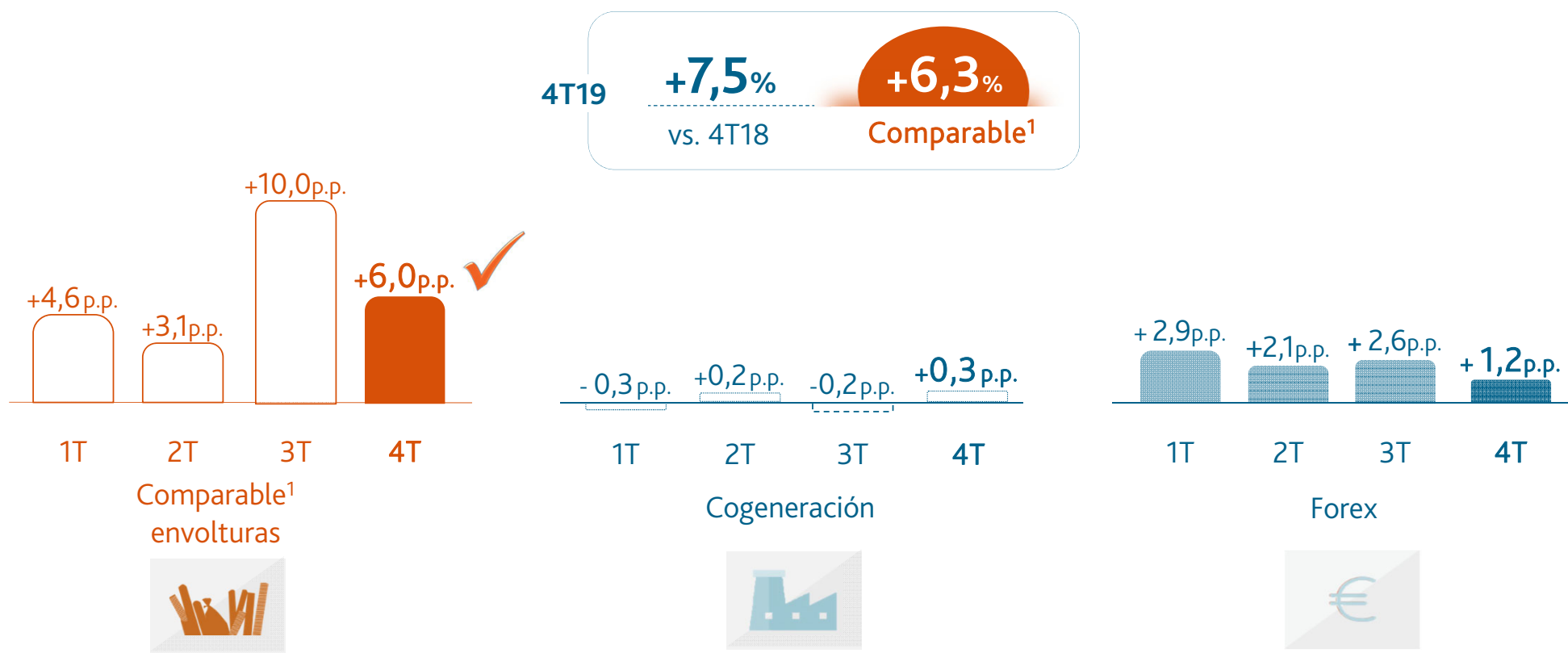


INGRESOS de Cogeneración (Millones €)



...impulsado por mayores volúmenes y precios.

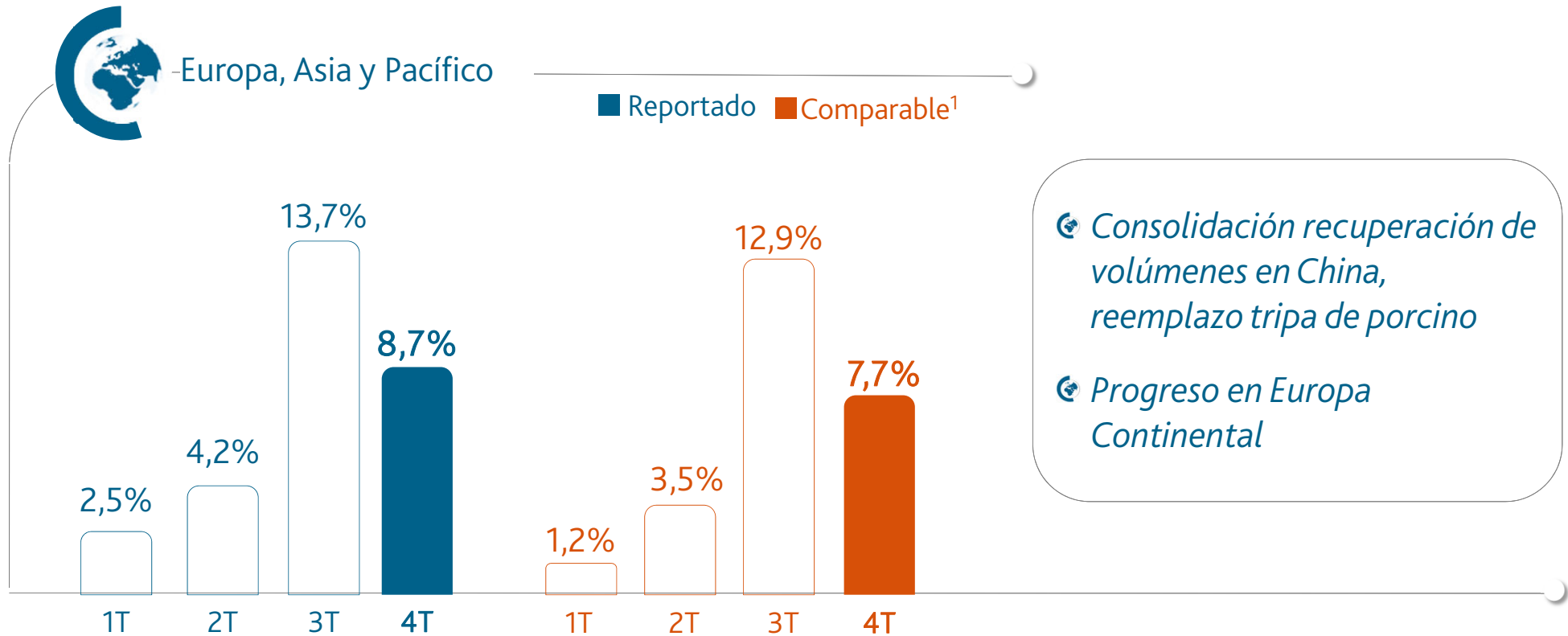
INGRESOS. Contribución trimestral al crecimiento



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

Crecimiento en Europa y Asia

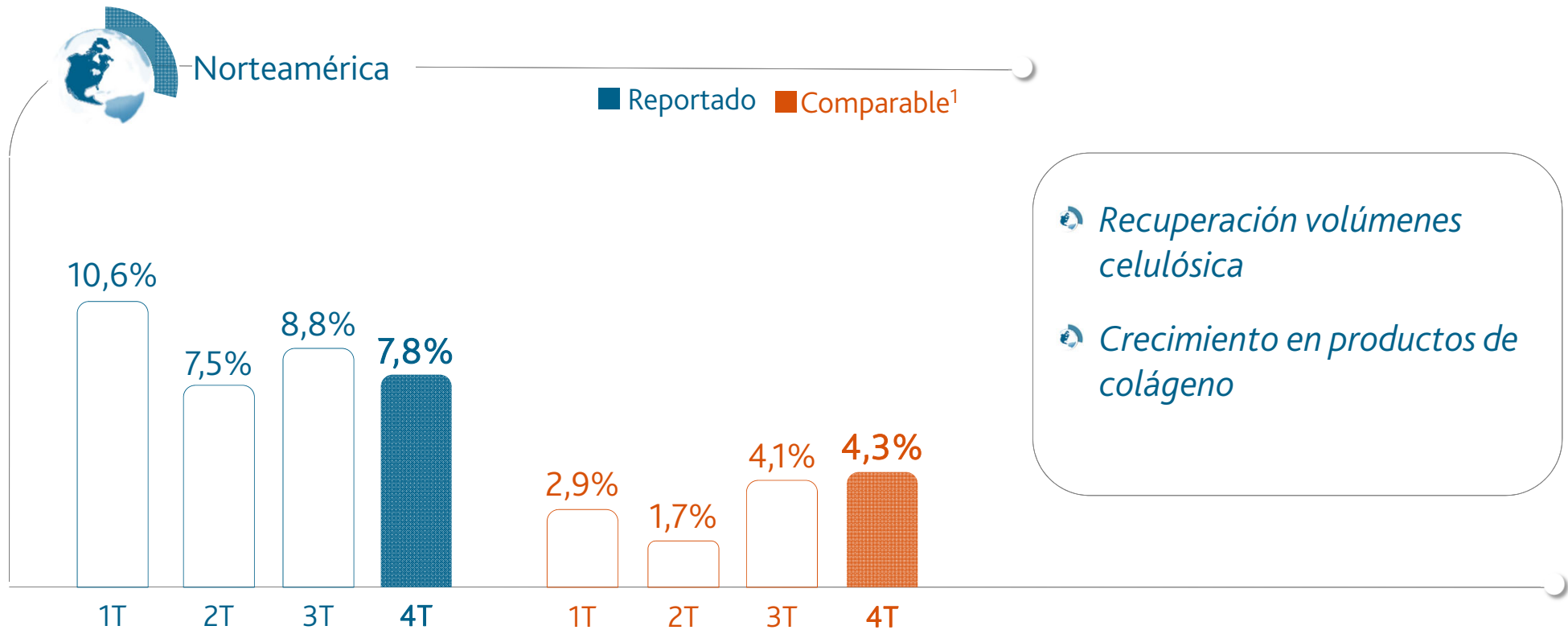
INGRESOS. Variación trimestral



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

Crecimiento en Norteamérica

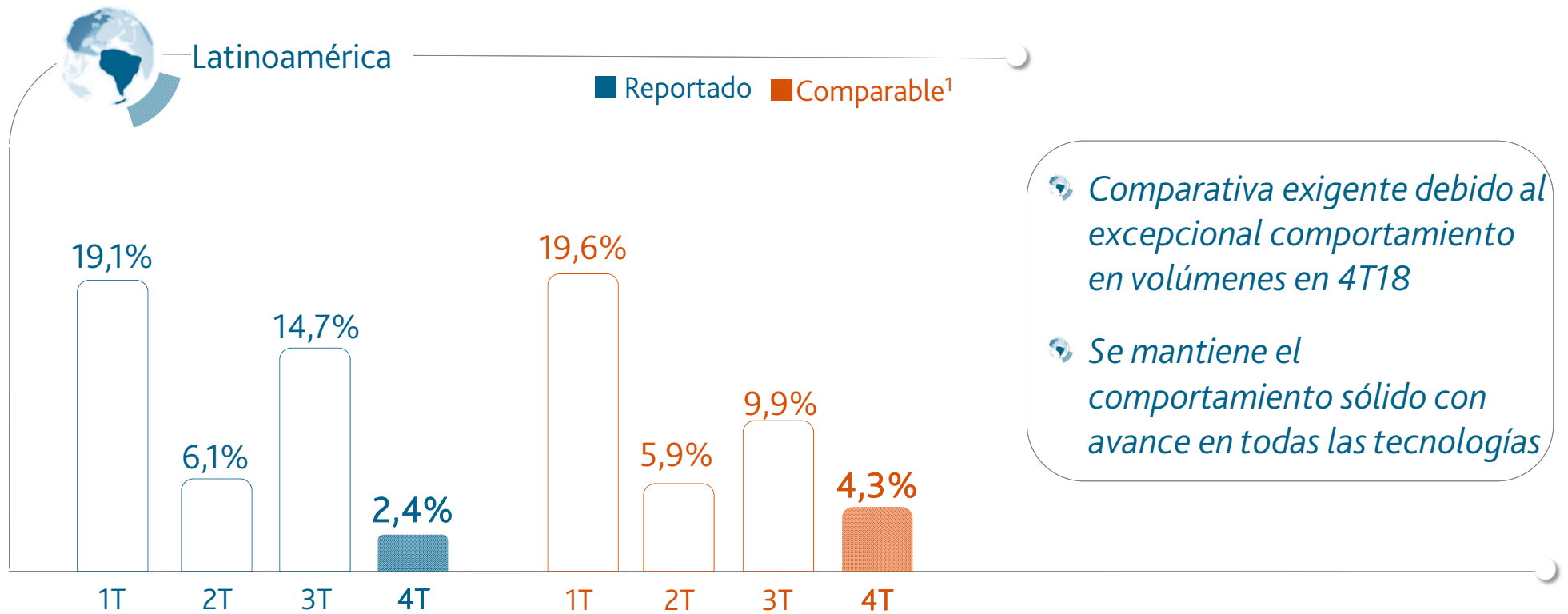
INGRESOS. Variación trimestral



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

Crecimiento en Latinoamérica

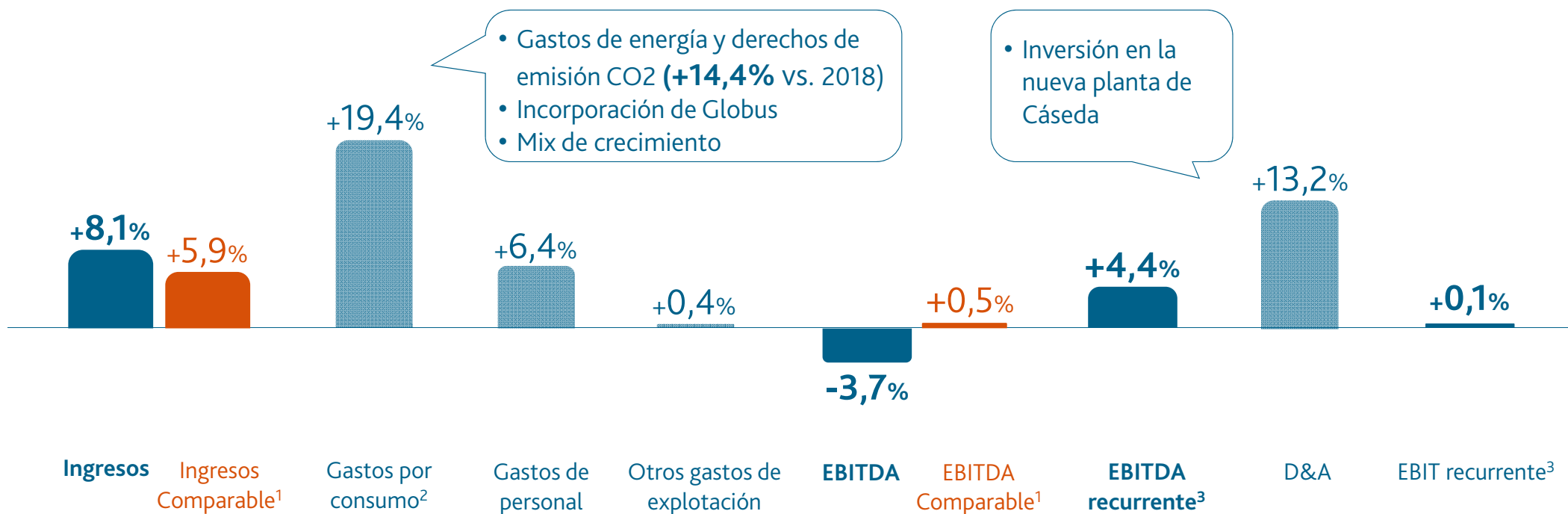
INGRESOS. Variación trimestral



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

Crecimiento de ingresos que contrarrestan mayores costes de energía e inflación salarial.

PyG 2019. % Variación interanual



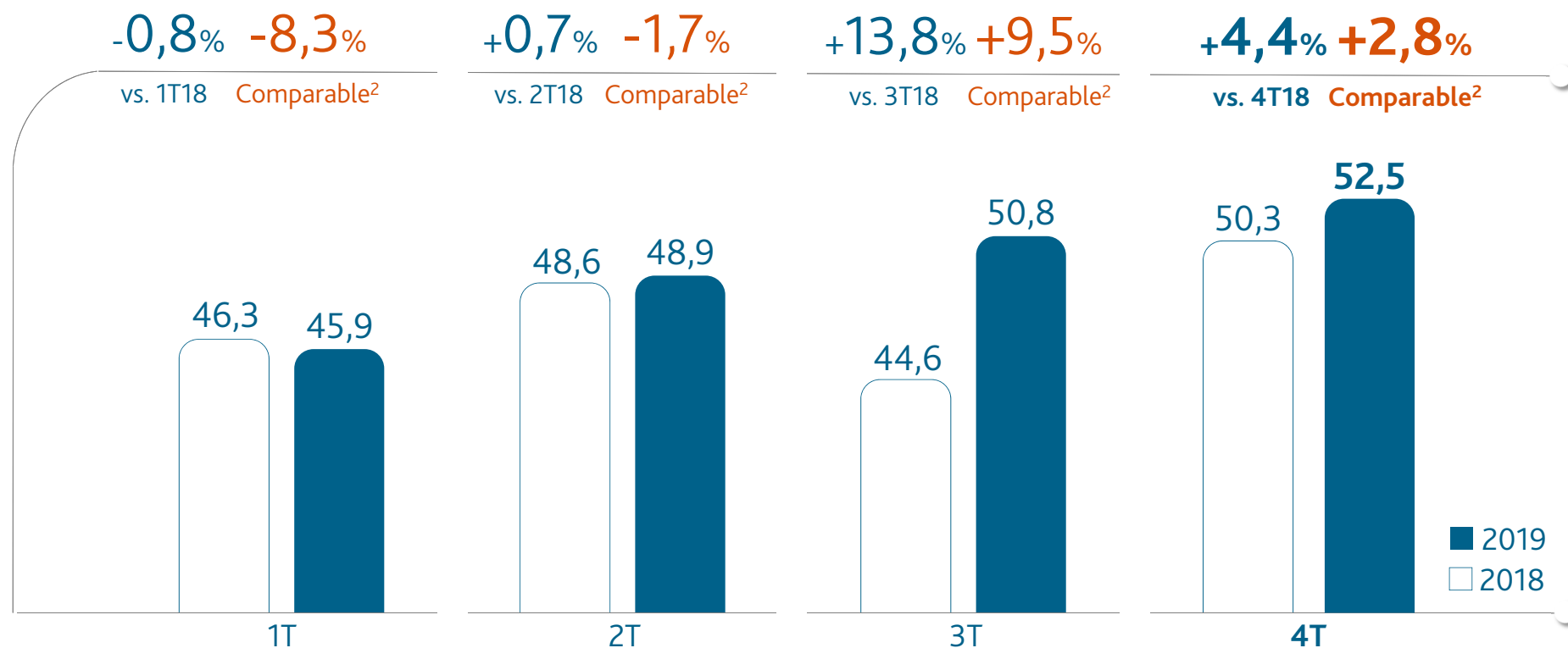
¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

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

³ Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings Canada Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

Recuperación de rentabilidad en la segunda mitad del año...

EBITDA recurrente¹ trimestral. (Millones €)



¹ Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings Canada Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

... permitiendo contrarrestar el menor crecimiento en la primera mitad del ejercicio.

EBITDA recurrente¹ 2019. Contribución al crecimiento (Millones €)

+4,4%

2019 vs. 2018

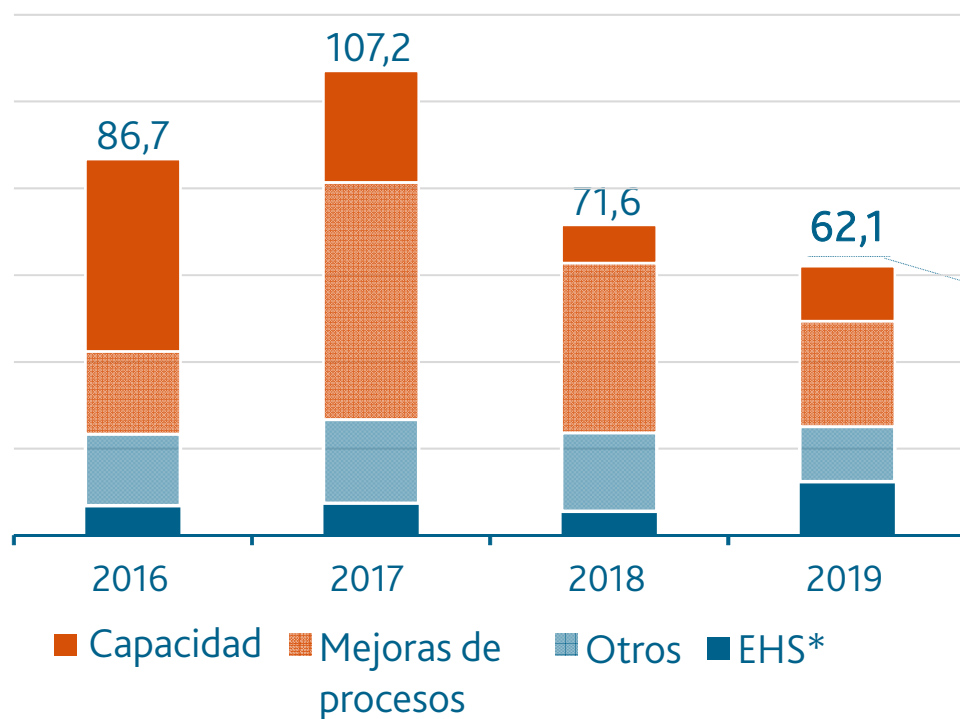


¹ Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings Canada Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

² Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

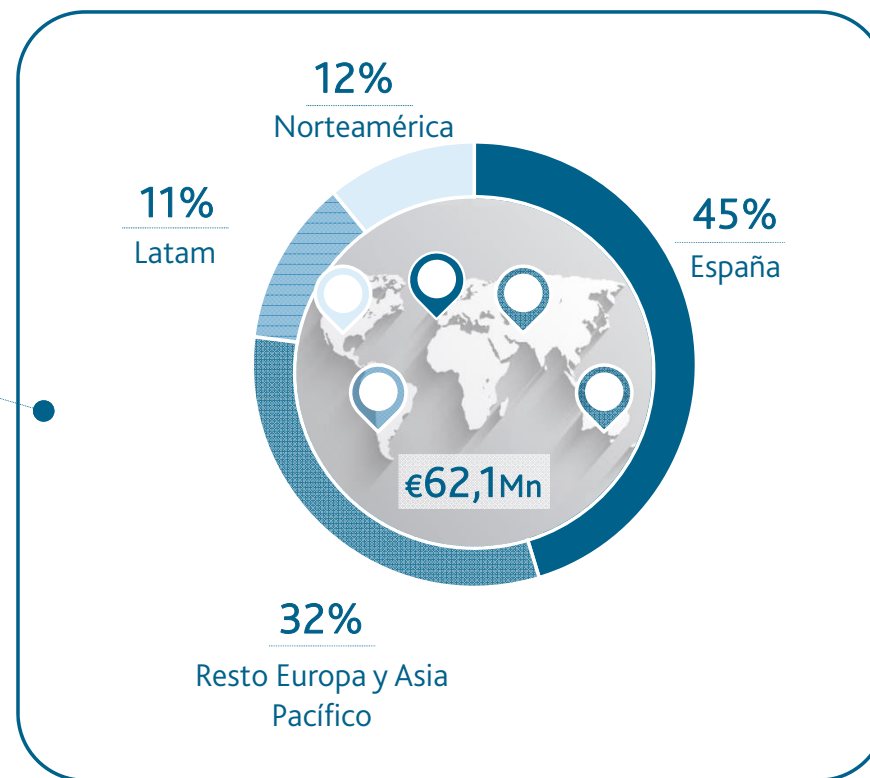
Principales proyectos de transformación ya completados.

CAPEX 2016-2019. Desglose por tipo (Millones €)



*Medioambiente, Seguridad y Salud

CAPEX 2019. Desglose por región (Millones €)



La fortaleza de los resultados, la menores necesidades de inversión y la reducción del circulante se trasladan a un menor endeudamiento.

DEUDA BANCARIA¹ Y FINANCIERA² NETA Evolución (Millones €)



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

² **Deuda financiera neta** = Deuda bancaria neta + otros pasivos financieros no corrientes y corrientes+ Impacto Arrendamientos NIIF16 – otros activos financieros no corrientes y corrientes

³ **Remuneración directa:** Se corresponde con el dividendo complementario de 2018 de €0,95 por acción pagado en junio 2019 y con el dividendo a cuenta del ejercicio 2019 de €0,65 por acción pagado en diciembre de 2019.

1 Progreso MORETO BE

2 Resultados 2019

3 Iniciativas y resultados esperados 2020

La adquisición de Nitta Casings es un impulso del posicionamiento en envolturas de colágeno y el liderazgo en esta tecnología.



Complementando portfolio productivo

Envolturas de colágeno, coextrusión y biomateriales



Adquisición por €12,8 Mn EV

Cifras 2020e: Ingresos €33 Mn, EBITDA €1 Mn, Capex €6 Mn



Liderazgo envolturas colágeno USA

Viscofan + Nitta Casings

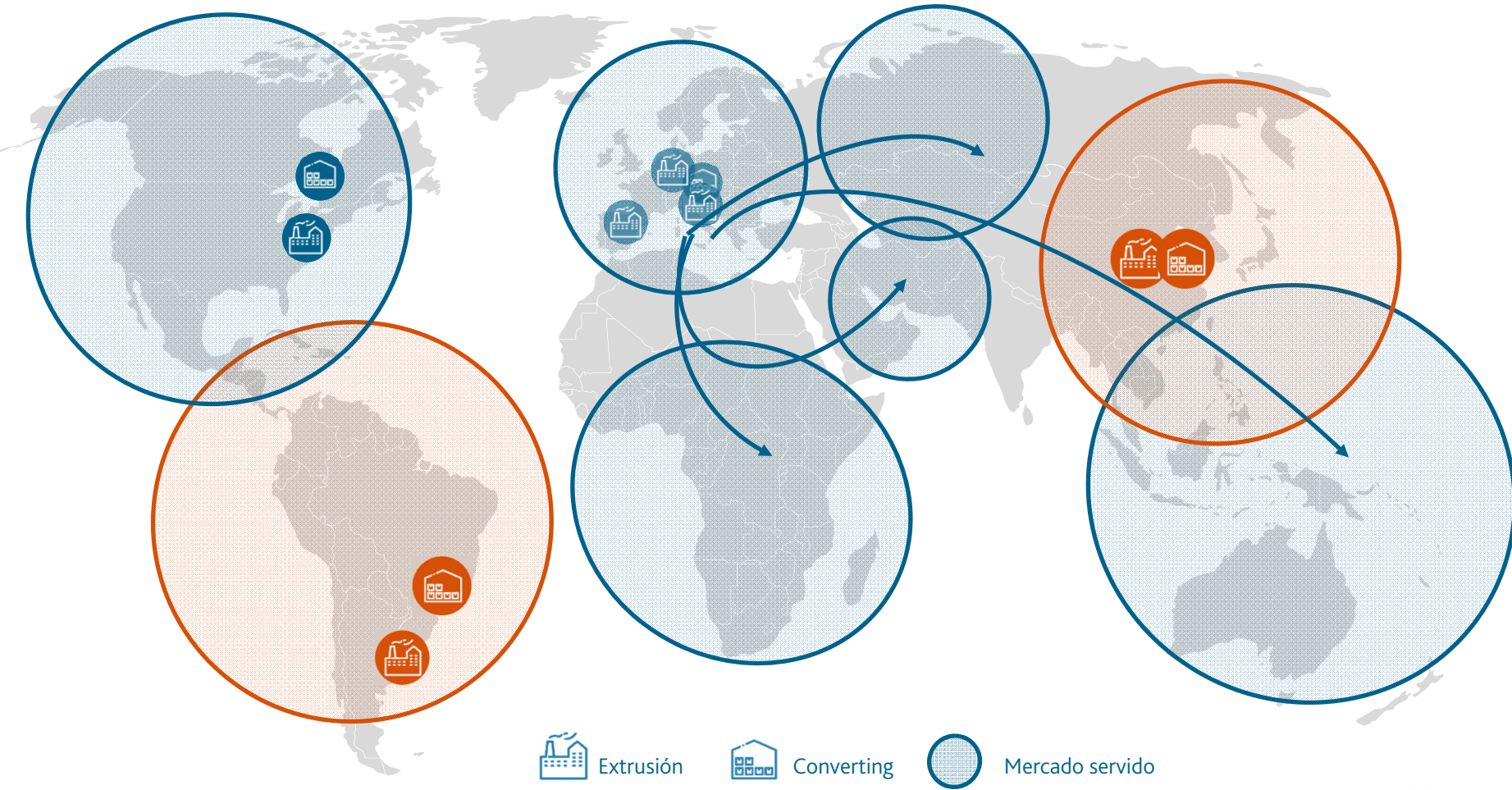


Búsqueda ahorros €3/4 Mn en 2021

Mayor velocidad y menor waste productivo, ahorros coste materias primas y otros gastos de explotación

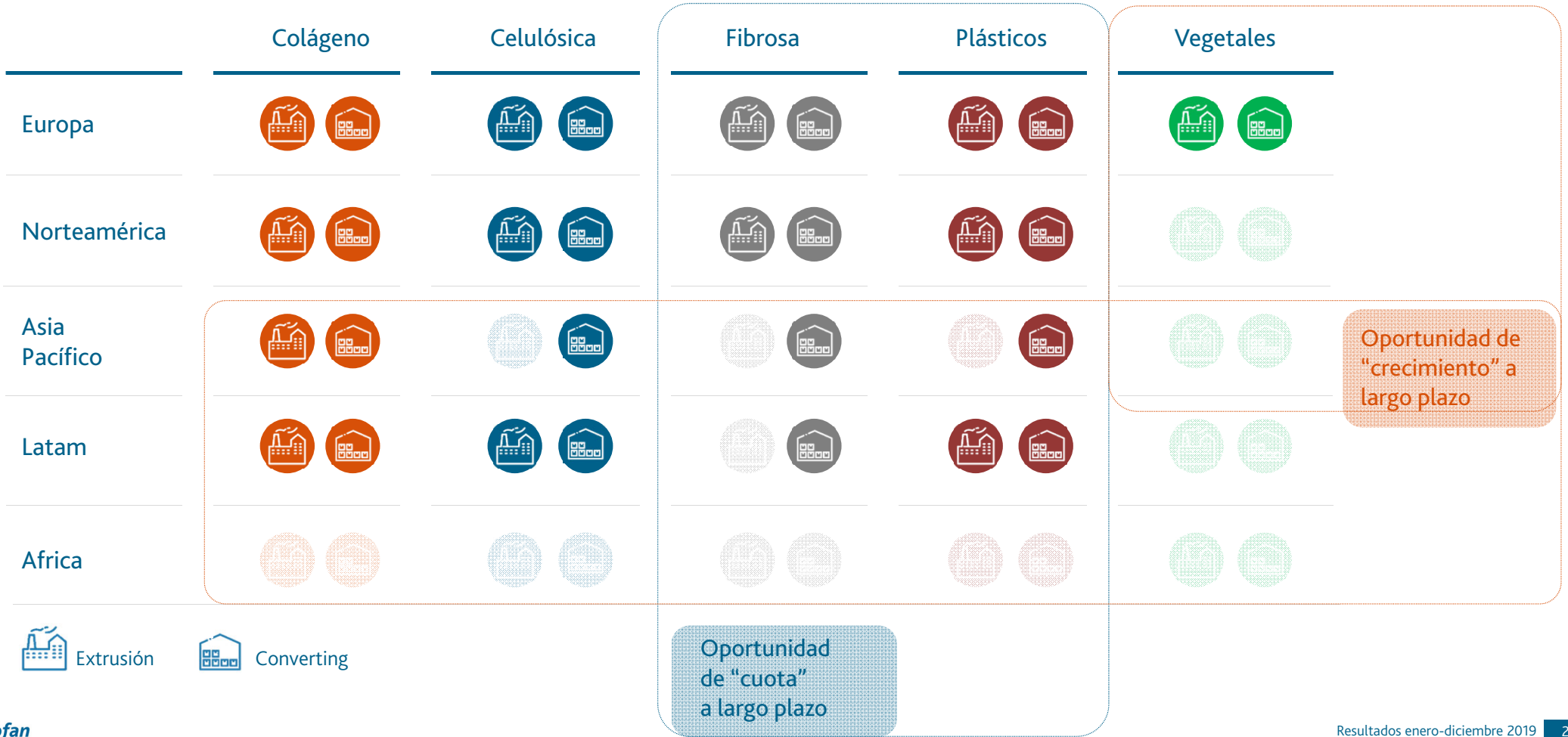
 **Nitta Casings**
Viscofan GROUP

Presencia global en envolturas de colágeno que permite dar un servicio cercano a todos los mercados



Hemos construido la presencia comercial y productiva más completa del mercado.

PRESENCIA PRODUCTIVA VISCOFAN. Capacidad disponible



Áreas Emergentes. Foco en el crecimiento orgánico



Mayor proteína animal

FAO: Crecimiento consumo de carne estimado del 1/2% anual 2020-2025



Búsqueda mayor oferta de producto

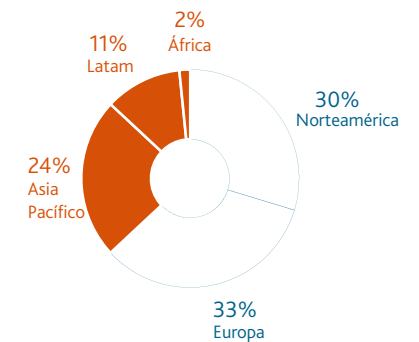
Globalización hábitos alimentarios



Búsqueda industrialización

Incertidumbre e inflación en el suministro tripas animales

Mercado de envolturas en €



Áreas Emergentes. Foco en el crecimiento

Respuesta de Viscofan



Mayor proteína animal

FAO: Crecimiento consumo de carne estimado del 1/2% anual 2020-2025

Posicionamiento geográfico global

Fábricas y amplia experiencia comercial en Asia y Latam



Búsqueda mayor oferta de producto

Globalización hábitos alimentarios

Único con las principales tecnologías

El mayor portfolio de productos de la industria, más de 13.000 referencias vendidas en 2019



Búsqueda industrialización

Incertidumbre e inflación en el suministro tripas animales

Producto para sustituir la tripa de cerdo

Envoltura Natur lanzada al mercado en Mayo 2019.

Áreas Desarrolladas. Foco en el crecimiento de productos de valor añadido



Consumidor busca "convenience"

Más variedad, sabores, seguridad alimentaria, salud



Búsqueda de producto de valor añadido

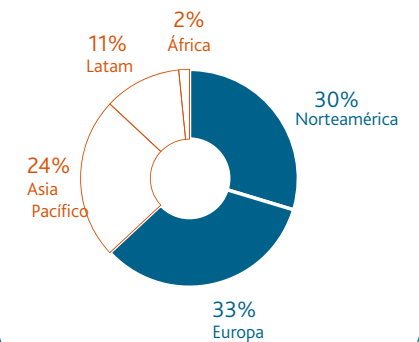
ahorrando en costes, fases de producción y ofreciendo mayor variedad de producto



Mayor proteína vegetal

Más vegetarianos, veganos y flexitarianos

Mercado de envolturas en €



Áreas Desarrolladas. Foco en el crecimiento de productos de valor añadido

Respuesta de Viscofan



Mayor "convenience"

Más variedad, sabores, seguridad alimentaria, salud

Mayor variedad de producto

Nuevas envolturas de transferencia de sabores, aromas



Búsqueda de valor añadido

ahorrando en costes, fases de producción y ofreciendo mayor variedad de producto

Único con las principales tecnologías

El mayor portfolio de productos de la industria, más de 13.000 referencias vendidas en 2019



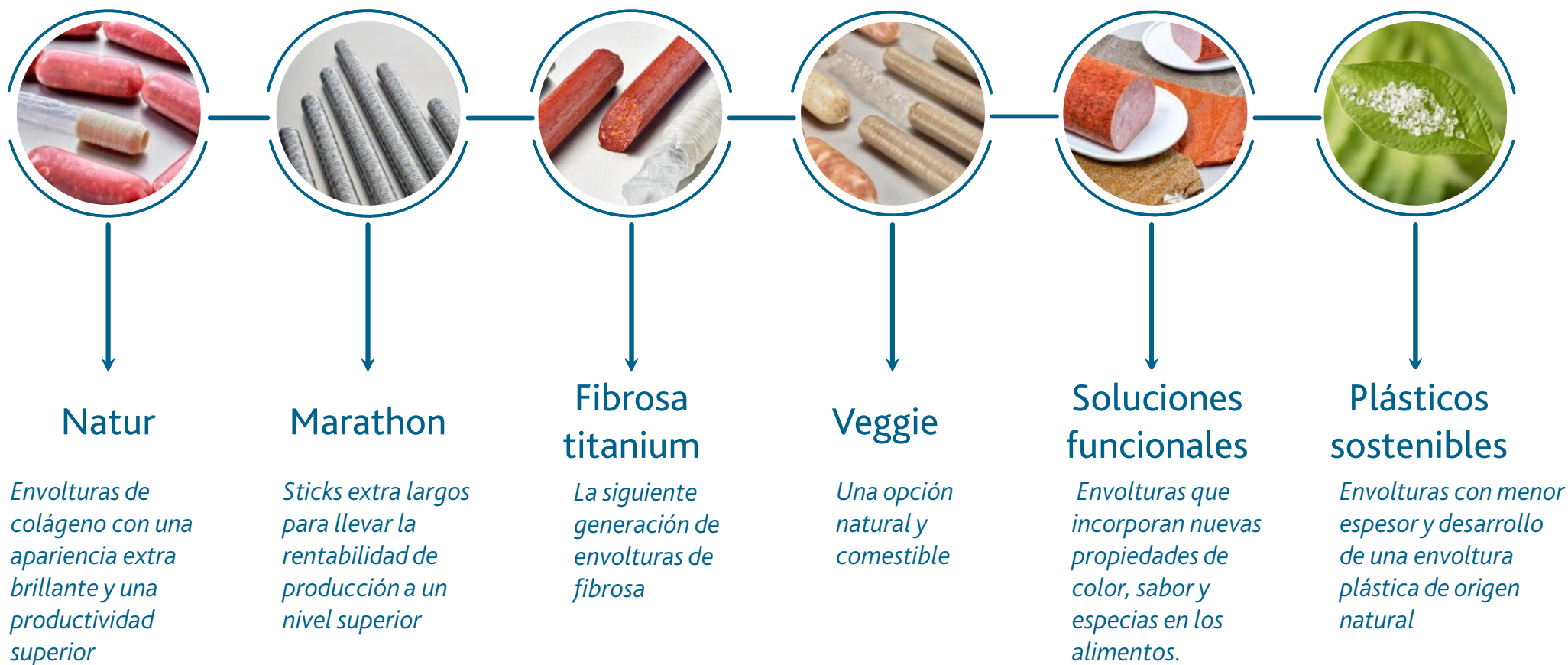
Mayor proteína vegetal

Más vegetarianos, veganos y flexitarianos

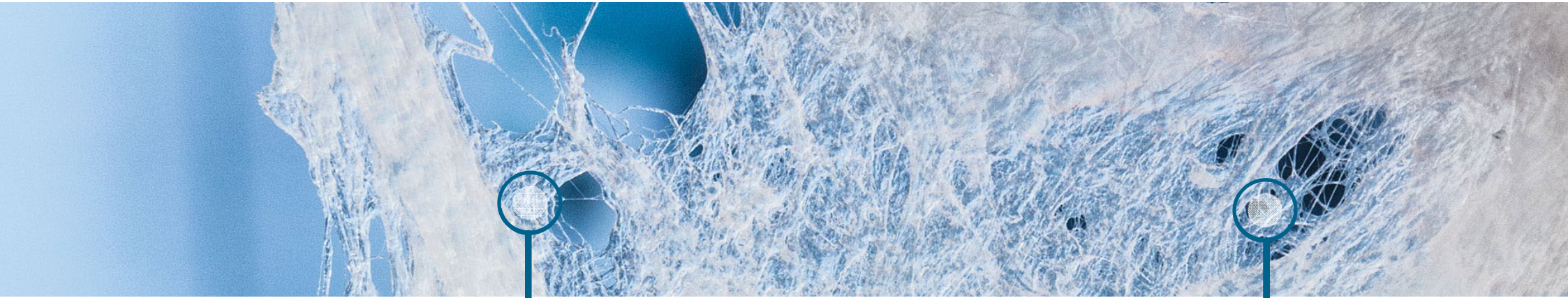
Nueva tecnología Veggie

Crecimiento en ventas y gran aceptación en el mercado

Diversificación y nuevos productos



Ampliando fronteras con nuevos usos del colágeno

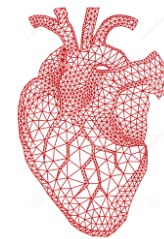


VISCOFAN
COLLInstant[®]
PREMIUM COLLAGEN HYDROLYSATE



- ✓ Hidrolizado de colágeno soluble. Suplemento nutricional para mejorar la salud de la piel, huesos o articulaciones
- ✓ Planta de hidrolizados de colágeno instalada en Weinheim
- ✓ Impulso comercial mediante distribuidores.

Cardio
mesh



- ✓ Fase de seguridad del dispositivo
- ✓ Búsqueda de 10 pacientes con insuficiencia de miocardio



Cáteda. La planta con la mejor tecnología de celulósica y fibrosa de la industria es una realidad



Celulósica. Produciendo el 50% de la capacidad del Grupo

Ahorros anualizados de €10 millones + Mejoras en la curva de aprendizaje



Fibrosa. Buscando el liderazgo...

...en un mercado de cerca de €300 Mn ofreciendo un mejor producto, tecnología y cercanía al mercado europeo

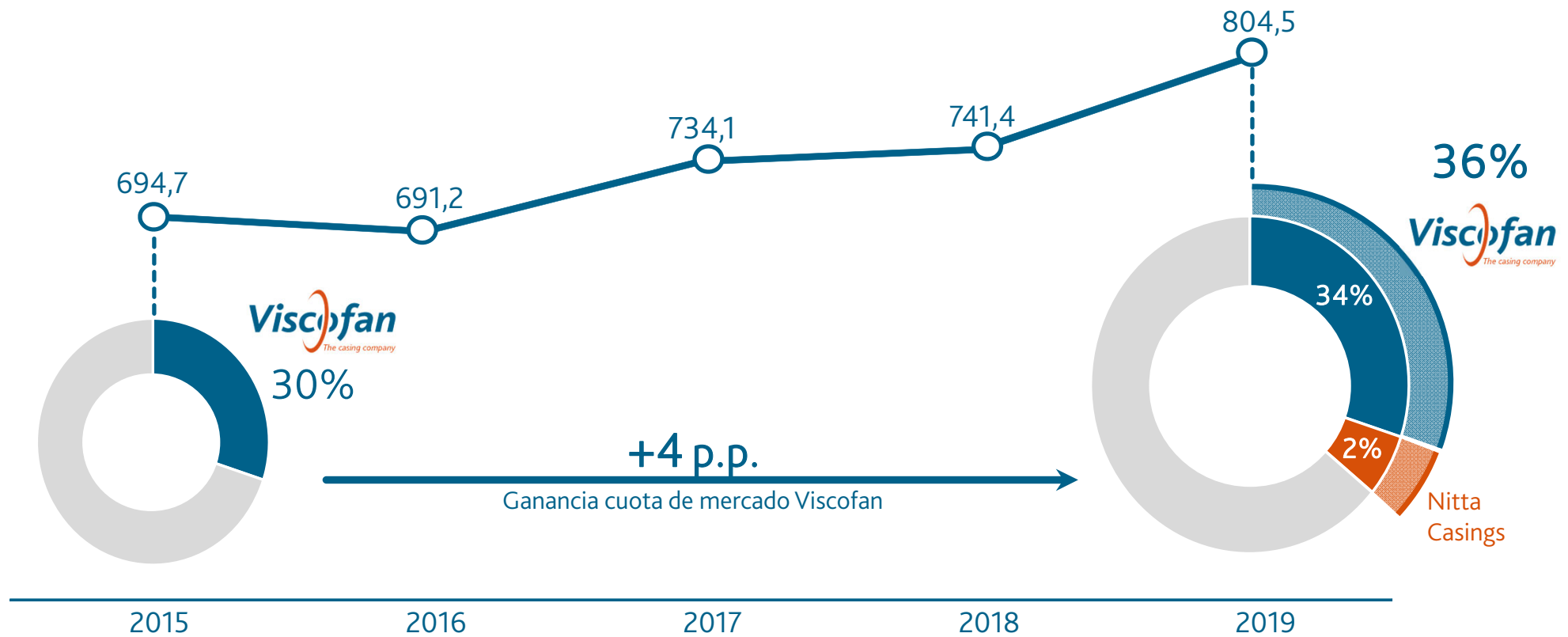


€86 millones de inversión

Realizados entre 2016 y 2019

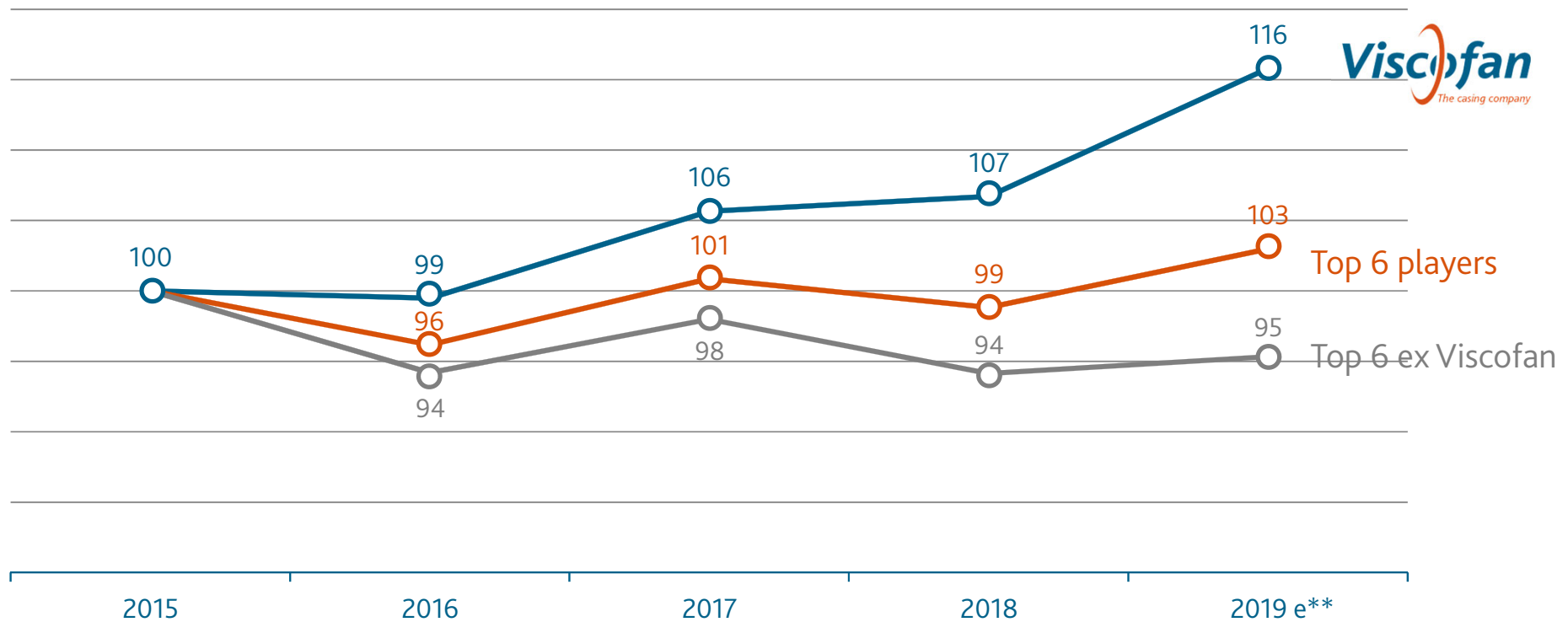
Un líder más sólido...

INGRESOS ENVOLTURAS y CUOTA DE MERCADO (Millones €)



...en un mercado que crece.

VENTAS PLAYERS* ENVOLTURAS (Base 100 año 2015)



Top 6 players

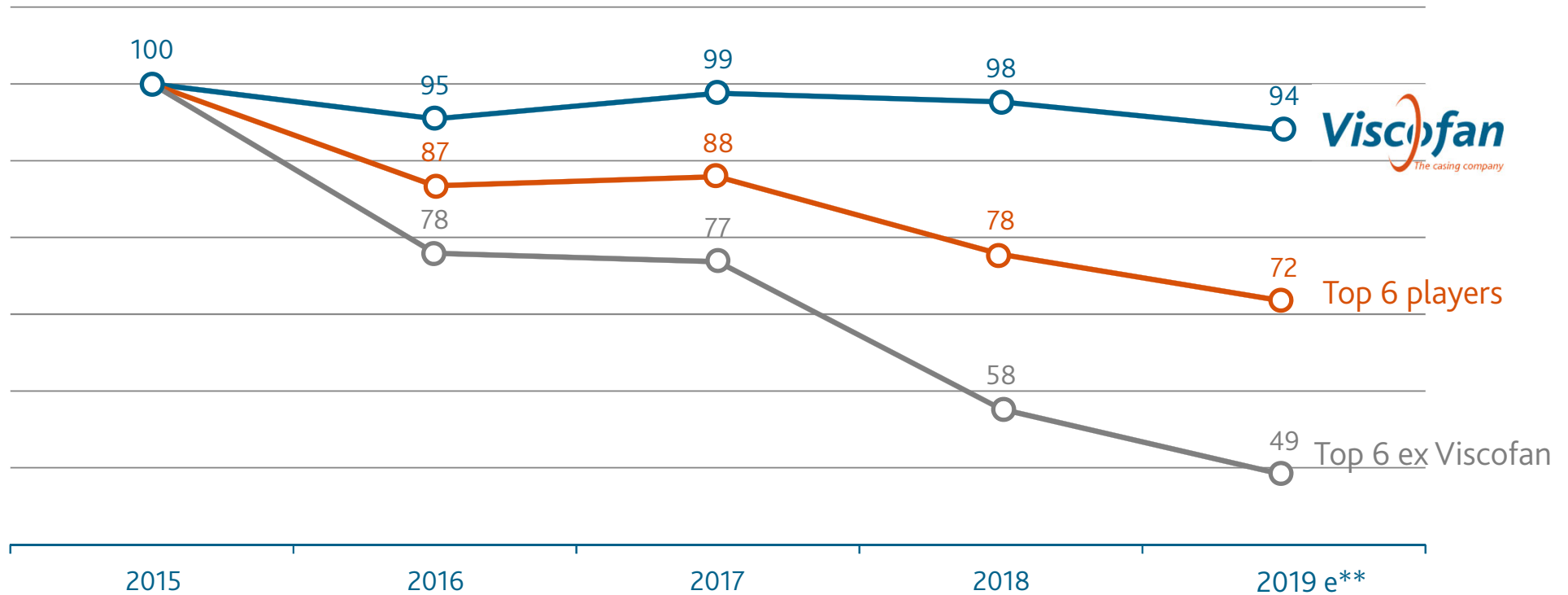
Top 6 ex Viscofan

* Contiene a Viscofan, Viskase, Devro, Kalle, Visko Teepak y Shenguan

** Publicación de resultados y estimaciones internas.

Mejorando el liderazgo también en EBITDA en un entorno adverso.

EBITDA PLAYERS* ENVOLTURAS (Base 100 año 2015)



* Contiene a Viscofan, Viskase, Devro, Kalle, Visko Teepak y Shenguan

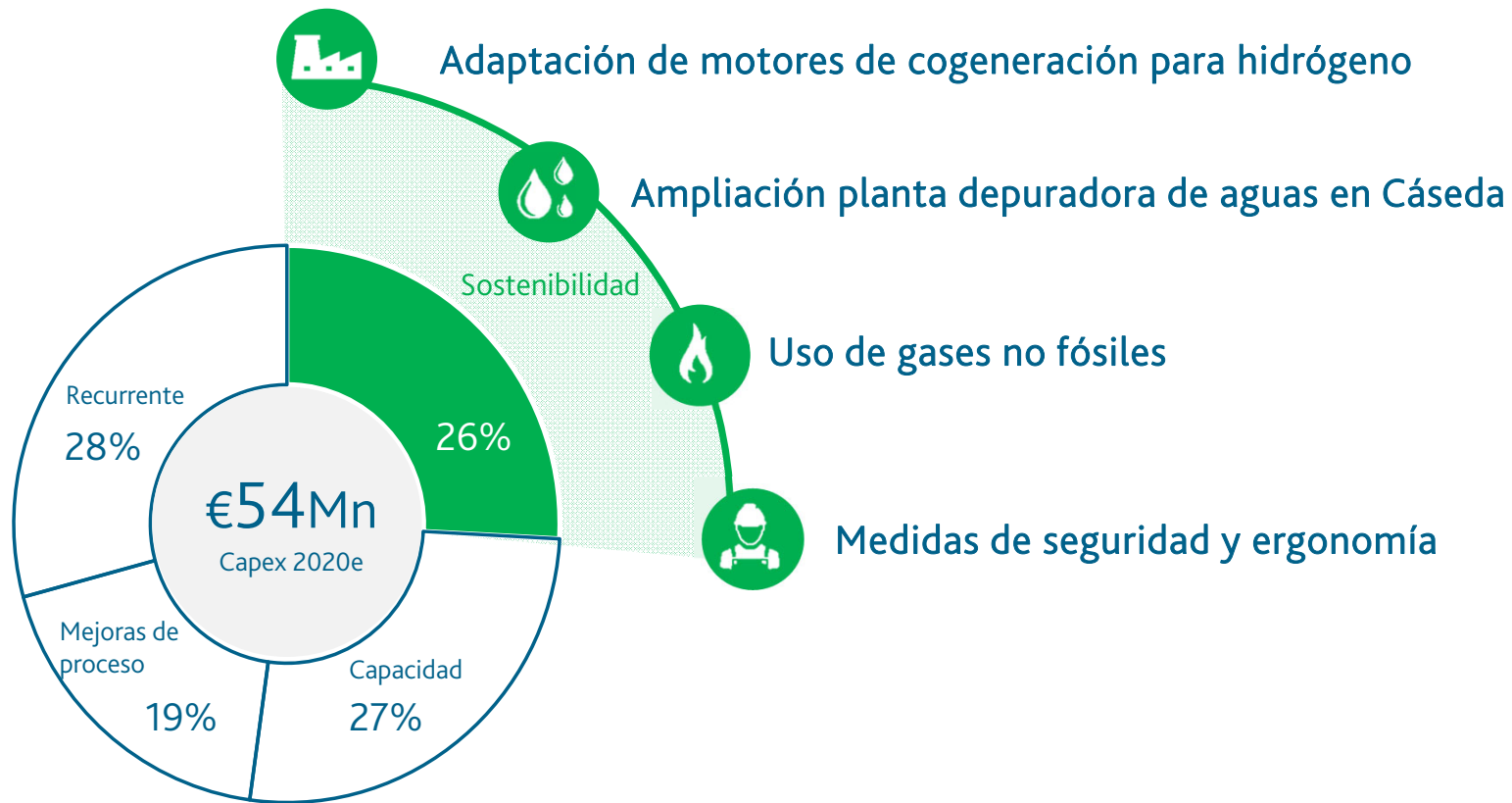
** Publicación de resultados y estimaciones internas.

Reto 2020. Optimización de operaciones y mejora de márgenes



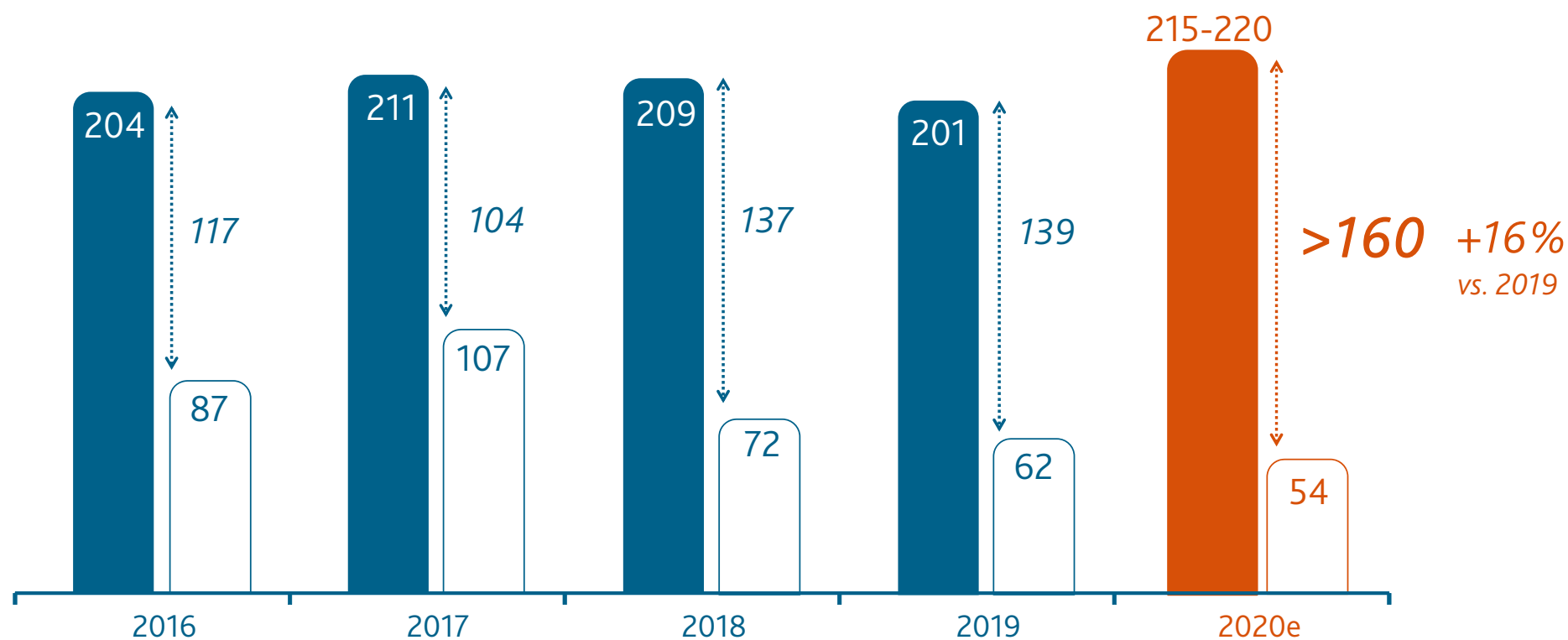
Optimizando nuestras operaciones.

DESGLOSE CAPEX esperado 2020 (millones de €)



Una fase caracterizada por la expansión de flujos de caja

FLUJO DE CAJA OPERATIVO (Millones €)



Flujo de Caja Operativo (Mn €) = ■ EBITDA - □ CAPEX

Guidance 2020

US\$/€: 1,13

En millones de €	Viscofan tradicional	Nitta Casings	Grupo Viscofan
Ingresos	870-888 (+2%/4%)	33	903-921 (+6%/8%)
EBITDA	214-219 (+6%/9%)	1	215-220 (+7%/9%)
Resultado Neto	113-116 (+7%/10%)	-1	112-115 (+6%/9%)
Capex	48 (-23%)	6	54 (-13%)

Conclusiones

- **Nuevo máximo histórico anual de ingresos** liderado por el excepcional comportamiento de la segunda mitad del ejercicio y que nos permite **seguir ganando cuota de mercado**.
- Hemos realizado una **transformación** que nos sitúa en una posición única para el futuro del Grupo mientras seguimos viendo **oportunidades de crecimiento** en el mercado de envolturas y en otros negocios.

- La adquisición de **Nitta Casings refuerza nuestro liderazgo en envolturas de colágeno** y completa nuestro portfolio productivo en Norteamérica.
- **Sólido balance y remuneración al accionista**

- Una posición única en la industria que nos hace esperar **crecimientos de ingresos, EBITDA y resultado neto para 2020**, mientras que las **necesidades de inversión se reducen**.

Anexo. 4T19. Principales resultados financieros

(millones €)	Recurrente ¹			Reportado	
	4T19	Var %	% Var Comparable ²	4T19	Var %
Ingresos	223,9	+7,5%	+6,3%	223,9	+7,5%
EBITDA	52,5	+4,4%	+2,8%	57,7	+5,3%
Margen EBITDA	23,5%	-0,7p.p.	-0,8p.p.	25,8%	-0,5p.p.
Rdo. de explotación	35,3	+3,1%		40,5	+4,5%
Resultado Neto	27,1	-10,3%		32,9	-6,0%

¹ Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings (Canada) Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

² Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

Anexo. 2019. Principales resultados financieros

(millones €)	Recurrente ¹			Reportado	
	2019	Var %	% Var Comparable ²	2019	Var %
Ingresos	849,7	+8,1%	+5,9%	849,7	+8,1%
EBITDA	198,0	+4,4%	+0,5%	201,0	-3,7%
Margen EBITDA	23,3%	-0,8p.p.	-1,2p.p.	23,7%	-2,9p.p.
Rdo. de explotación	127,4	+0,1%		130,3	-11,0%
Resultado Neto	101,5	-6,4%		105,6	-14,7%

¹ Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings (Canada) Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

² Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

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 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.