

# Resultados Anuales dos mil 17

1 de marzo de 2018



Principales  
hitos  
2017

Resultados  
Financieros  
2017

Perspectivas  
2018

# Una intensa actividad operativa

MORETO BE  
Construcción de la nueva planta en Cáseda (España)

MORETO BE  
Ampliación de capacidad de colágeno en Novi Sad (Serbia)

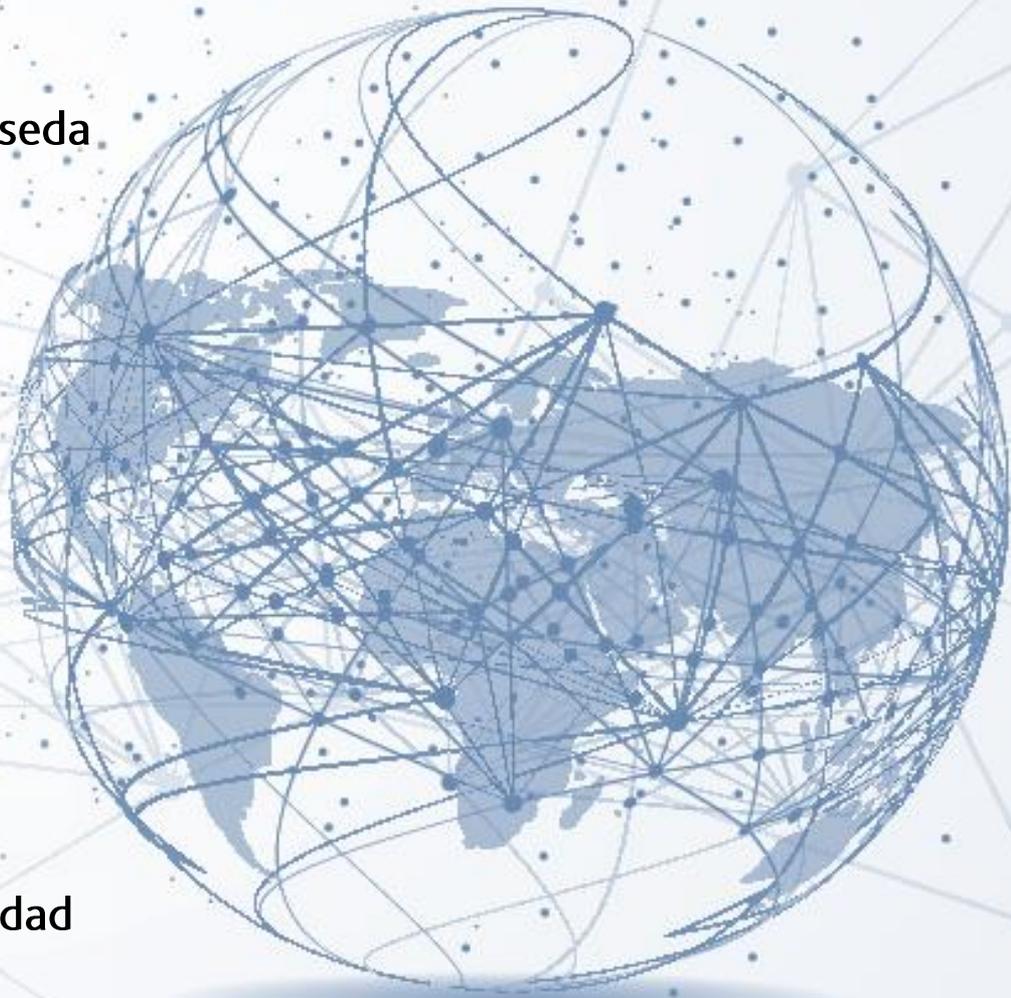
MORETO BE  
Ampliación de capacidad de colágeno en Suzhou (China)

MORETO BE  
Nueva sala blanca para producción médica en Weinheim (Alemania)

MORETO BE  
Nueva planta de hidrolizados en Weinheim (Alemania)

MORETO BE  
Mejoras medioambientales y de seguridad (certificaciones 60% plantas)

MORETO BE  
Adquisición de Supralon en Europa (Alemania, Francia)



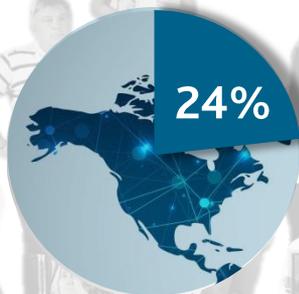
# Refuerzo en nuestro posicionamiento

✓ Amplia cartera de producto



# Apuesta por talento e innovación

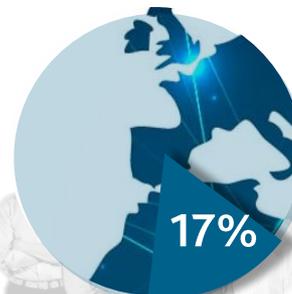
NORTEAMÉRICA



LATAM



ESPAÑA



EUROPA Y ASIA

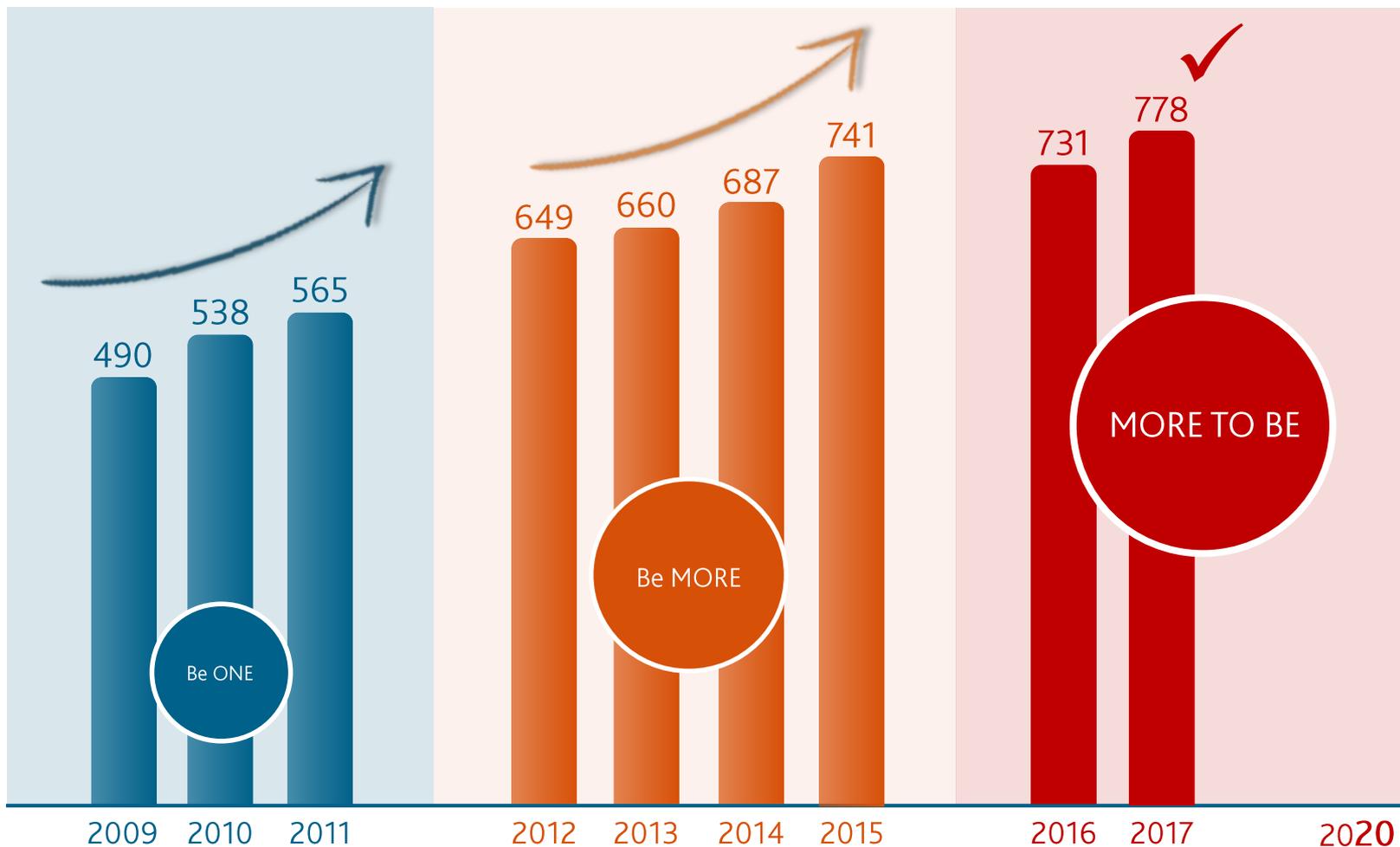


4.554

PLANTILLA  
MEDIA 2017

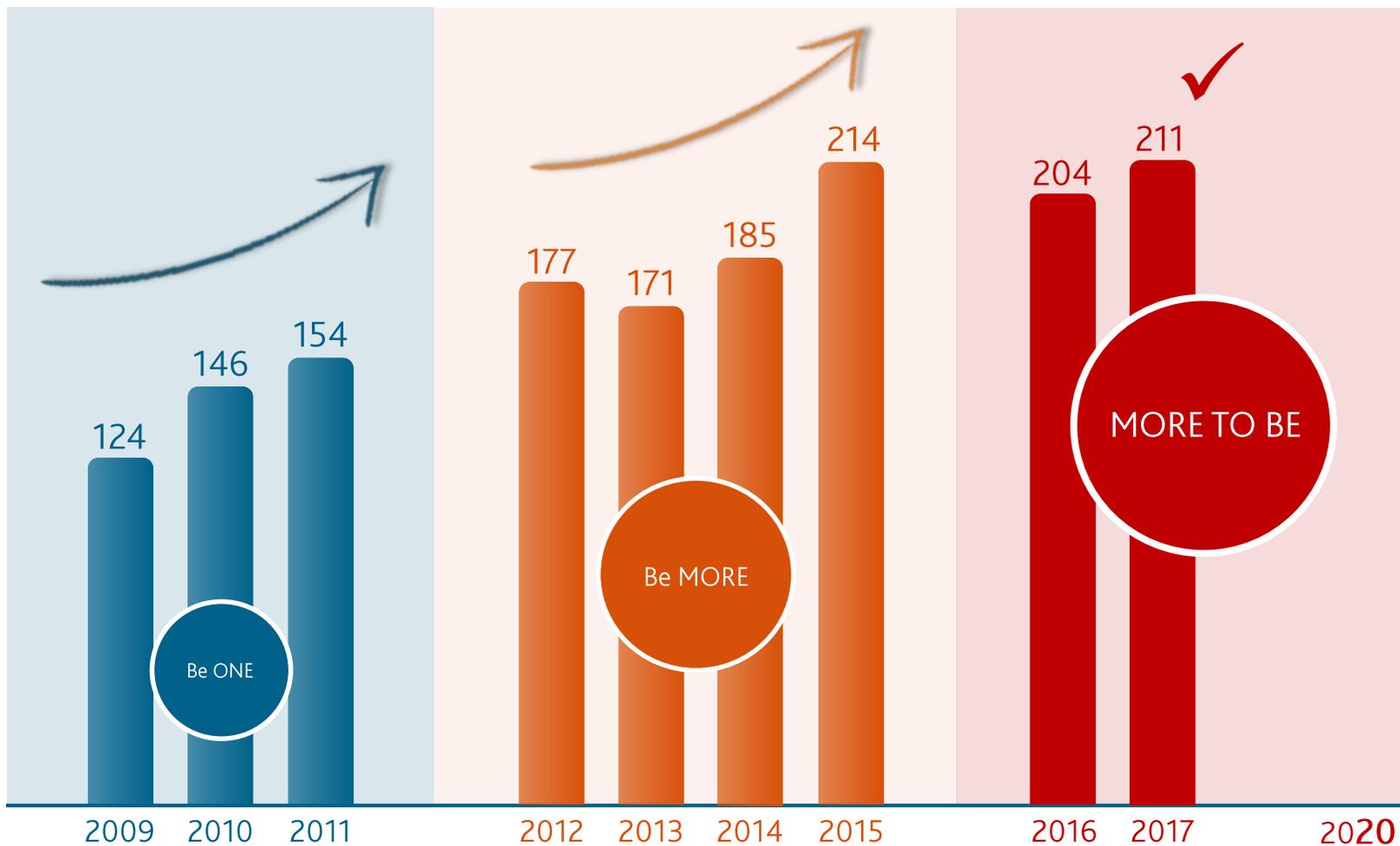
# Nuevo máximo histórico de ingresos

**INGRESOS** envolturas (Millones de €)



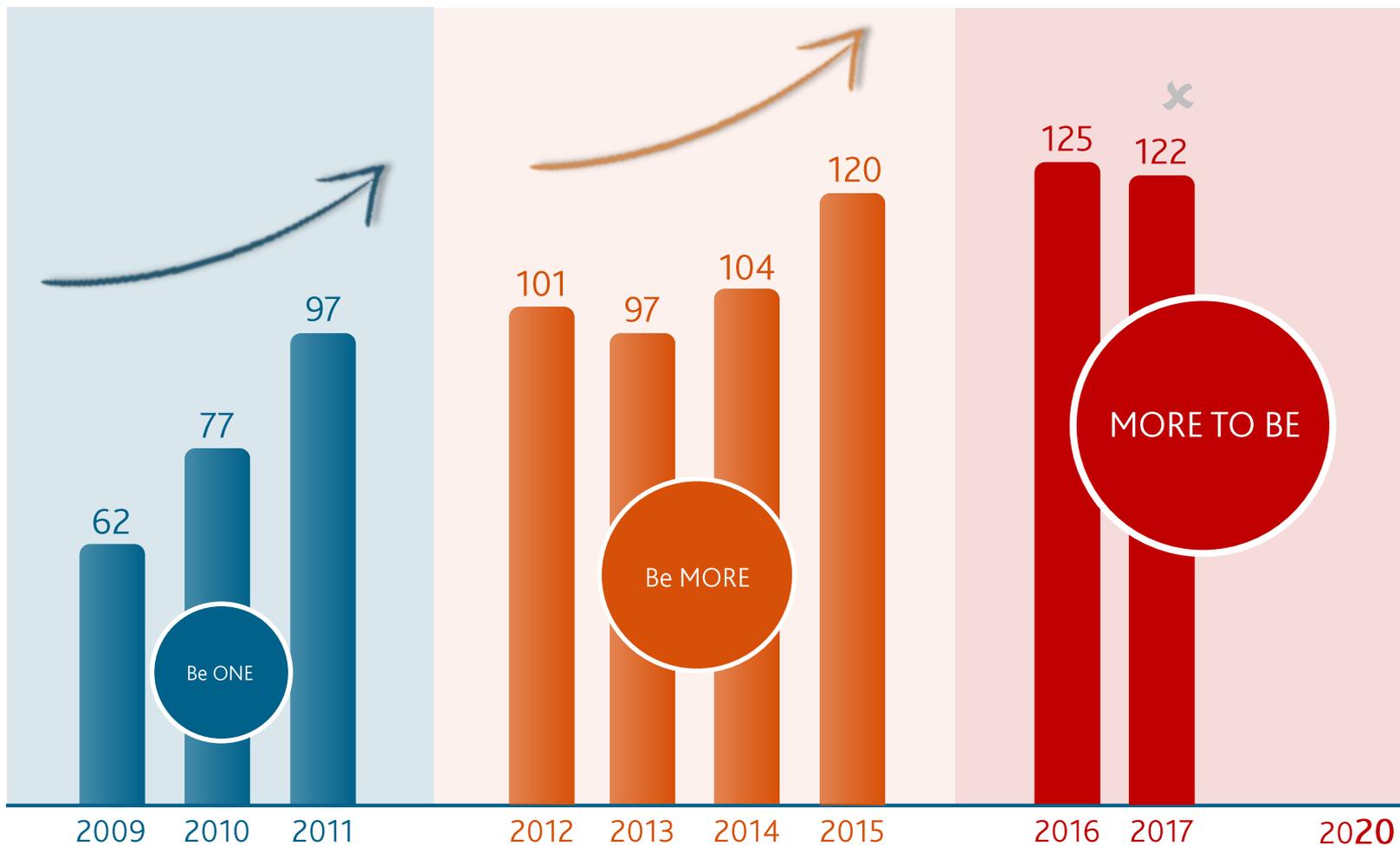
# Mejorando en resultado operativo

EBITDA envolturas (Millones de €)



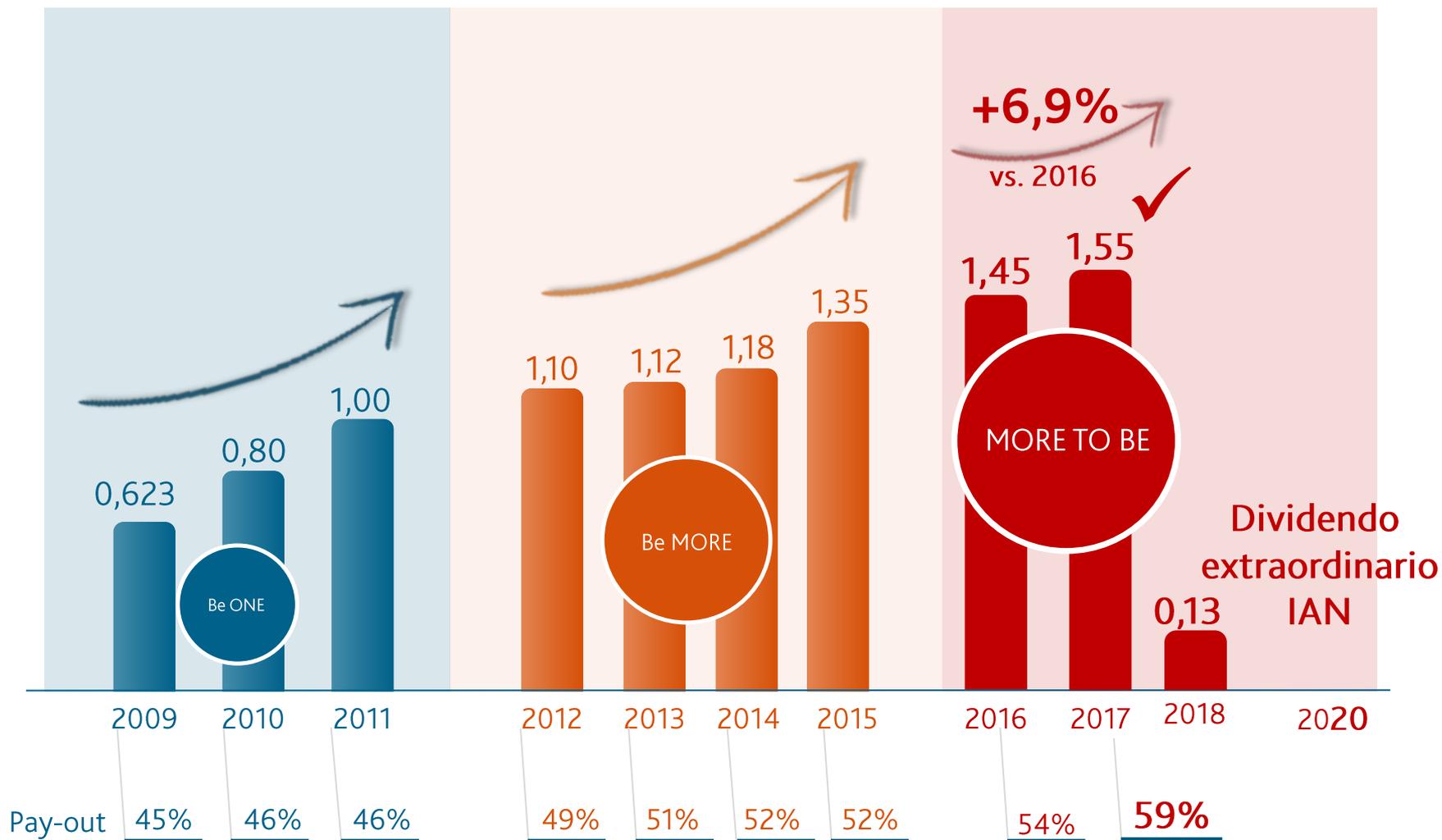
# En un entorno adverso de divisas

**RESULTADO NETO** envolturas (Millones de €)



# Mejor remuneración al accionista

## REMUNERACIÓN AL ACCIONISTA (€ por acción)





# Resultados Financieros 2017



## Crecimiento orgánico por encima de nuestras expectativas en un entorno de divisas peor de lo esperado...

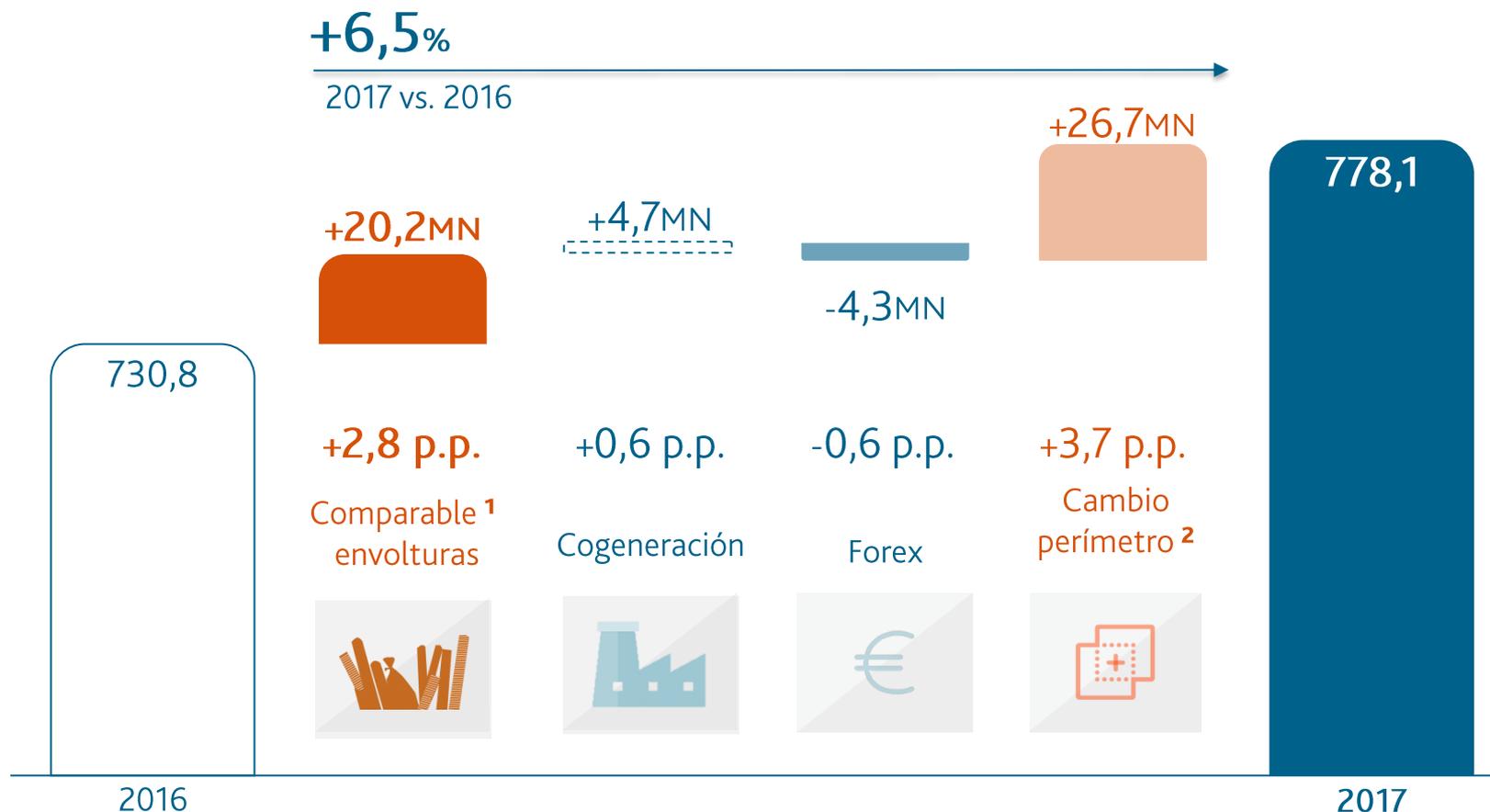
Millones €	2017	Var %	% Var Comparable <sup>1</sup>	4T17	Var %	% Var Comparable <sup>1</sup>
Ingresos	778,1	+6,5%	+3,4%	197,4	+2,0%	+4,0%
EBITDA recurrente <sup>2</sup>	206,8	+2,8%	+2,9%	47,9	-7,3%	-0,2%
<i>Margen EBITDA rec.<sup>2</sup></i>	26,6%	-0,9p.p.	-0,1 p.p.	24,3%	-2,4p.p.	-1,0 p.p.
EBITDA	211,2	+3,5%		46,4	-16,0%	
<i>Margen EBITDA</i>	27,1%	-0,8 p.p.		23,5%	-5,1p.p.	
EBIT	154,9	+0,3%		32,1	-23,7%	
Resultado Neto	122,0	-2,4%		29,8	-19,2%	

<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 impactos no recurrentes.

<sup>2</sup> Resultados recurrentes: a) En 2017 la cifra excluye el impacto positivo de €4,5 millones correspondiente al impacto neto del cobro de la indemnización del incendio de Alemania una vez deducidos los gastos no recurrentes de inventarios, desescombro y limpieza; y los gastos de gestión asociados a la compra de las sociedades Supralon en Europa, entre otros. b) En 2016 la cifra excluye €2,9 millones asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa.

# ...impulsado por mayores volúmenes de envolturas en todas las tecnologías y la incorporación de Vector.

## INGRESOS. Contribución al crecimiento (Millones €)

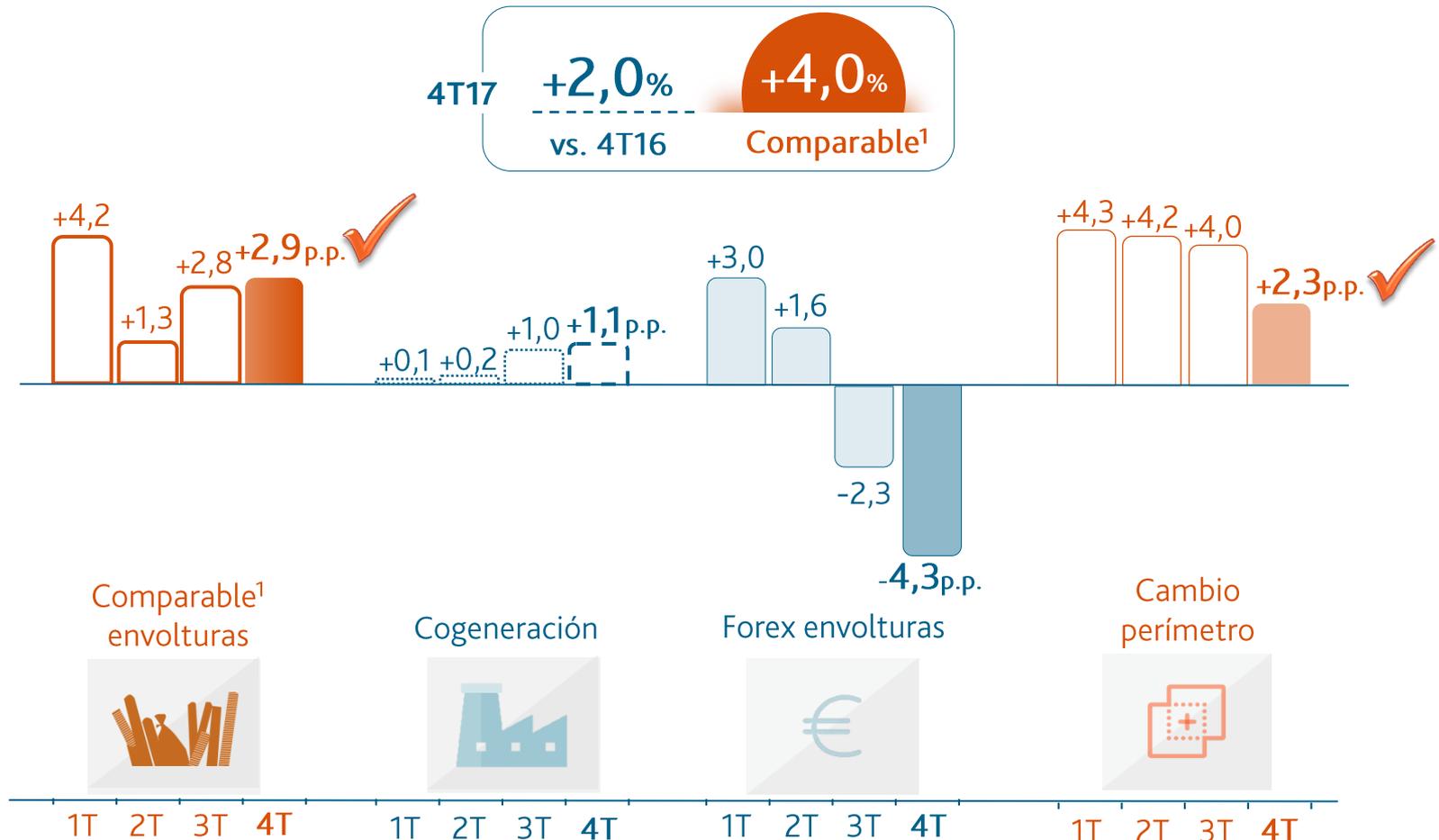


<sup>1</sup> Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación y los impactos no recurrentes.

<sup>2</sup> Se corresponde con: 1) Vector: Ingresos del periodo Enero-Octubre 2017, teniendo en cuenta que las sociedades fueron incluidas en el alcance de consolidación en noviembre de 2016. 2) Supralon: Ingresos de las operaciones correspondientes al mes de diciembre de 2017.

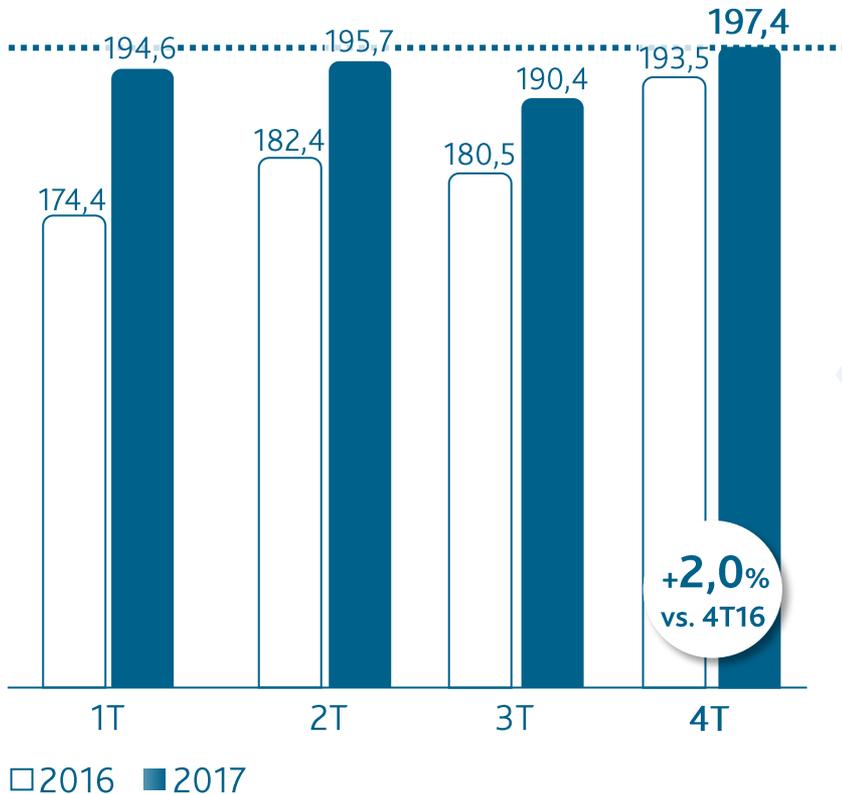
# Sólido comportamiento orgánico completamente erosionado por el tipo de cambio.

**INGRESOS.** Contribución trimestral al crecimiento, en p.p.

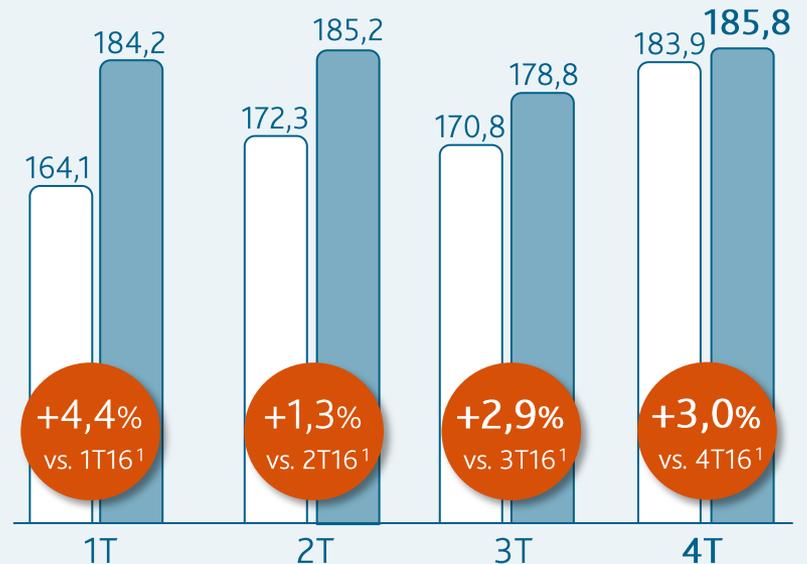


<sup>1</sup> Comparable: En términos comparativos el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación y los resultados no recurrentes del negocio.

**INGRESOS.** Grupo Viscofan (Millones €)



**VENTAS** de envolturas (Millones €)



**+1,0%**  
vs. 4T16

<sup>1</sup> Comparable: En términos comparativos el crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación.

**INGRESOS** de Cogeneración (Millones €)



# Crecimiento liderado por Latam, Europa y Asia que contrarresta la debilidad de Norteamérica.

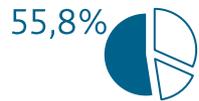
2017 GRUPO

+6,5%  
vs. 2016

+3,4%  
Comparable<sup>2</sup>

## INGRESOS 2017. Desglose por áreas geográficas<sup>1</sup> (Millones de €)

### EUROPA Y ASIA



+5,6%  
vs. 2016

+3,9%  
comparable<sup>2</sup>

### NORTEAMÉRICA



+4,9%  
vs. 2016

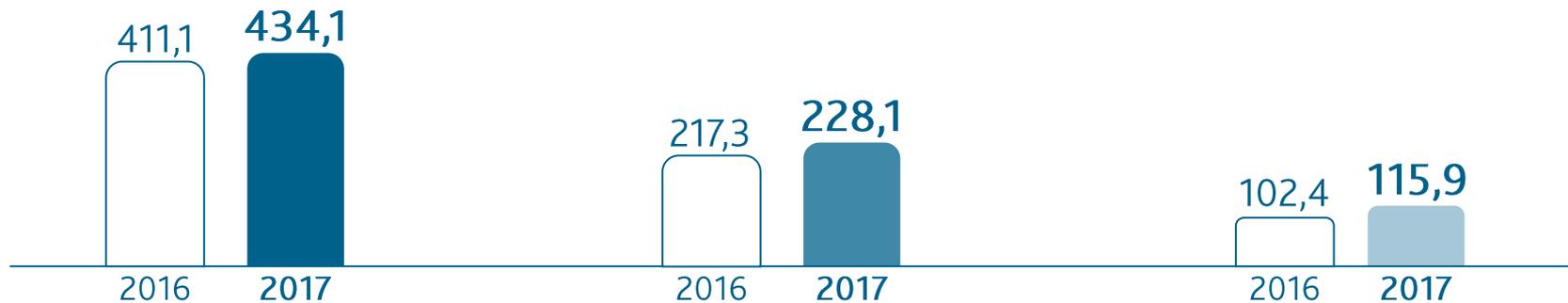
-0,4%  
comparable<sup>2</sup>

### LATAM



+13,2%  
vs. 2016

+9,6%  
comparable<sup>2</sup>

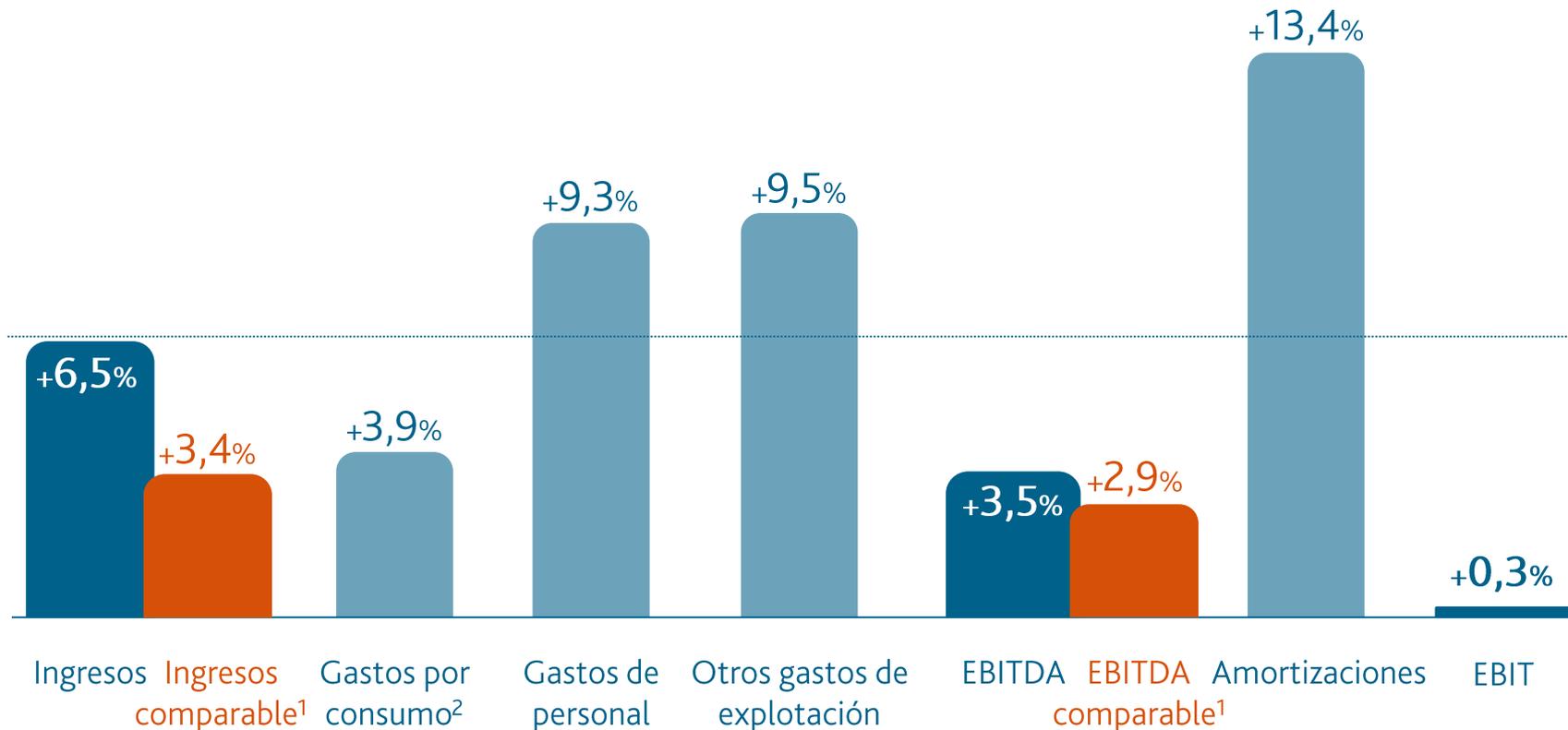


<sup>1</sup> Ingresos por origen de ventas.

<sup>2</sup> Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio y el efecto del cambio en el perímetro de consolidación.

## Crecimiento de los ingresos y mejora de margen bruto se trasladan al EBITDA en un año caracterizado por una intensa actividad operativa por el despliegue MORE TO BE.

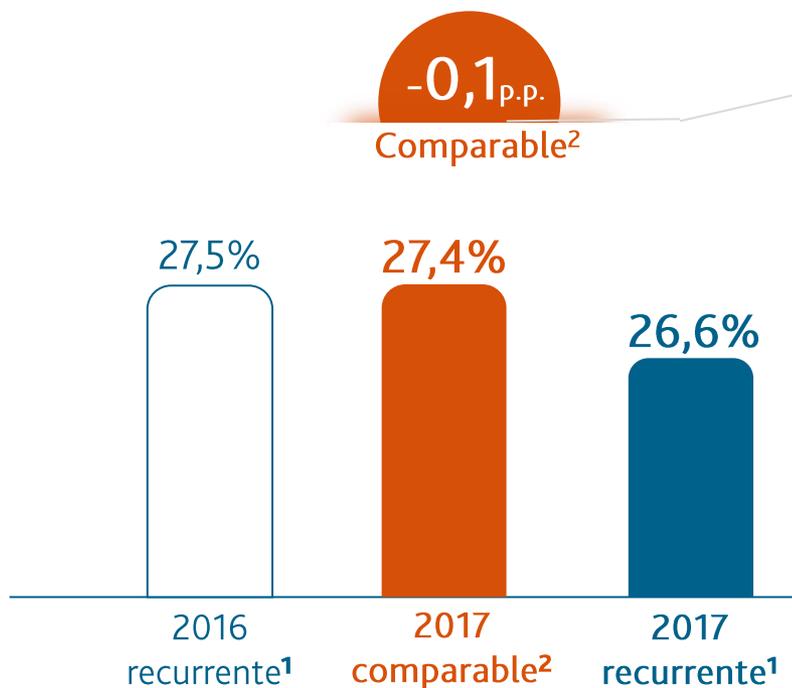
### PyG 2017. % Variación interanual



<sup>1</sup> Comparable: En términos comparativos el crecimiento 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.

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

## MARGEN EBITDA acumulado



Mayores gastos de personal asociados a la nueva plantilla

4.554. Plantilla media en 2017 **+4,4%** vs. 2016



Gastos de puesta en marcha de la nueva planta de Cáseda

**€2 millones**



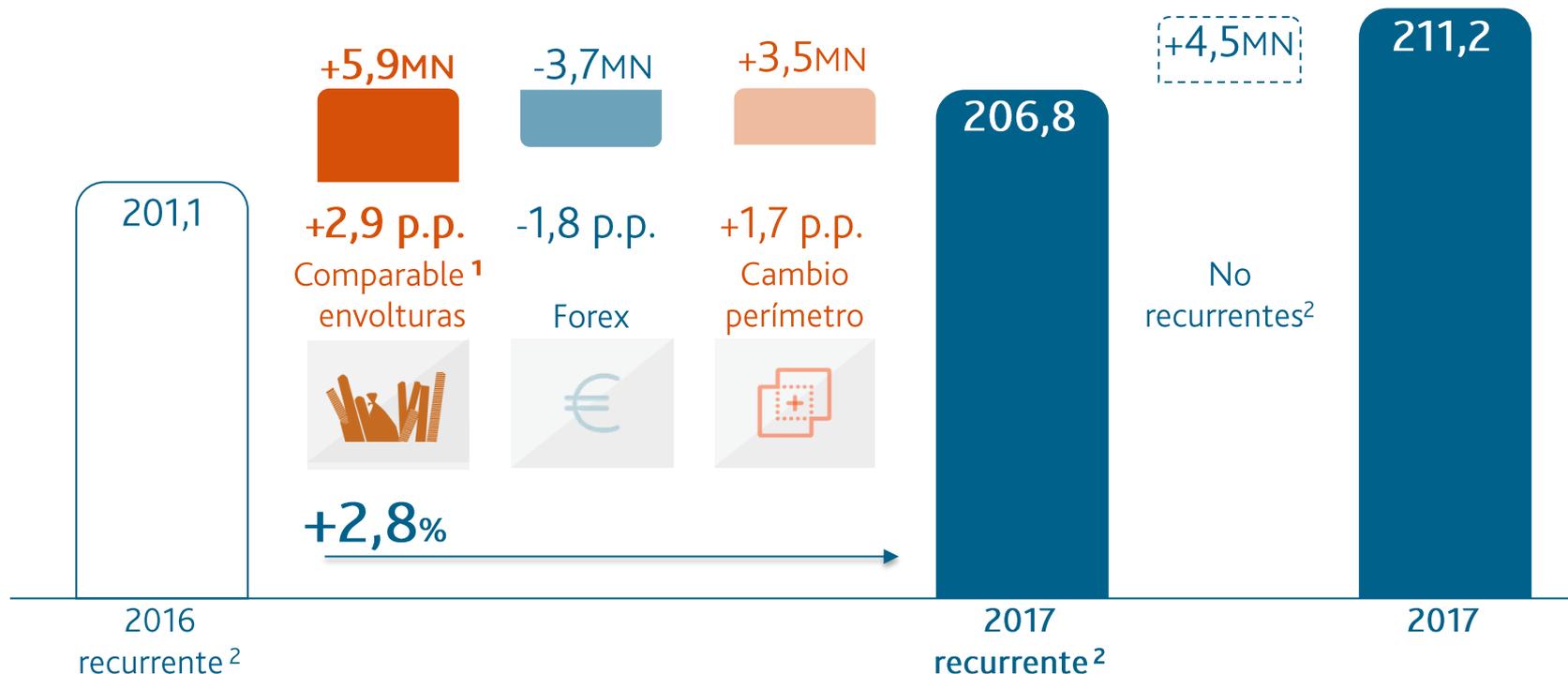
Erosión en el margen reportado por el impacto adverso de las divisas. Especialmente en el 4T

<sup>1</sup> Resultados recurrentes: a) En 2017 la cifra excluye el impacto positivo de €4,5 millones correspondiente al impacto neto del cobro de la indemnización del incendio de Alemania una vez deducidos los gastos no recurrentes de inventarios, desescombro y limpieza; y los gastos de gestión asociados a la compra de las sociedades Supralon en Europa, entre otros. b) En 2016 la cifra excluye €2,9 millones asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa.

<sup>2</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 impactos no recurrentes.

# El EBITDA mejora por la fortaleza interna de las operaciones y la positiva contribución de Vector.

**EBITDA 2017.** Contribución al crecimiento (Millones €)

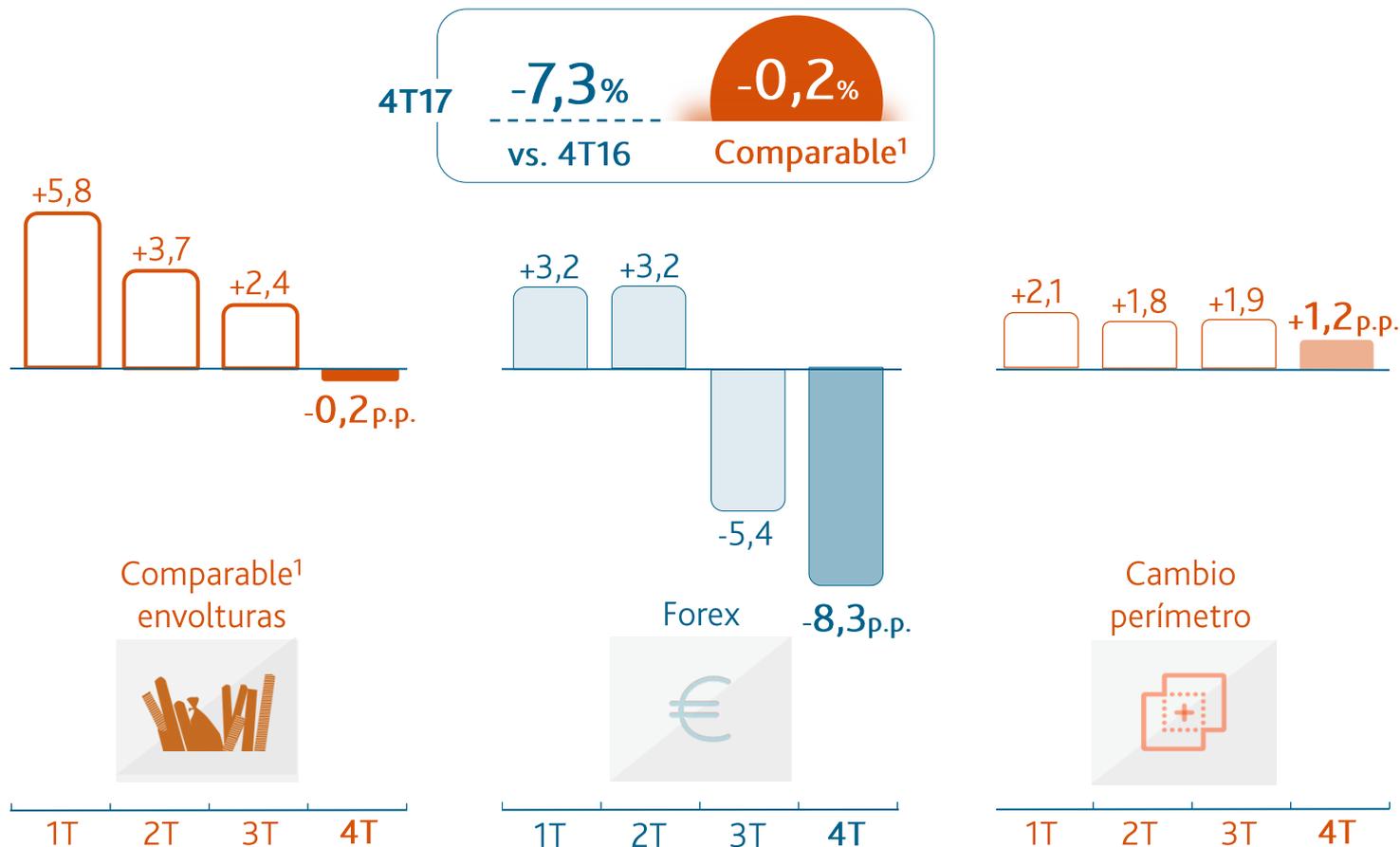


<sup>1</sup> Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación y los impactos no recurrentes.

<sup>2</sup> Resultados recurrentes: a) En 2017 la cifra excluye el impacto positivo de €4,5 millones correspondiente al impacto neto del cobro de la indemnización del incendio de Alemania una vez deducidos los gastos no recurrentes de inventarios, desescombro y limpieza; y los gastos de gestión asociados a la compra de las sociedades Supralon en Europa, entre otros. b) En 2016 la cifra excluye €2,9 millones asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa.

# Puesta en marcha de la planta en Cáseda, gastos por consumo y debilidad de las divisas afectan a la evolución del EBITDA trimestral.

**EBITDA recurrenente.** Contribución trimestral al crecimiento, en p.p.



<sup>1</sup> Comparable: En términos comparativos el crecimiento orgánico 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.

## Mejor resultado operativo y tasa fiscal, aunque insuficiente para contrarrestar el impacto de las diferencias de cambio.

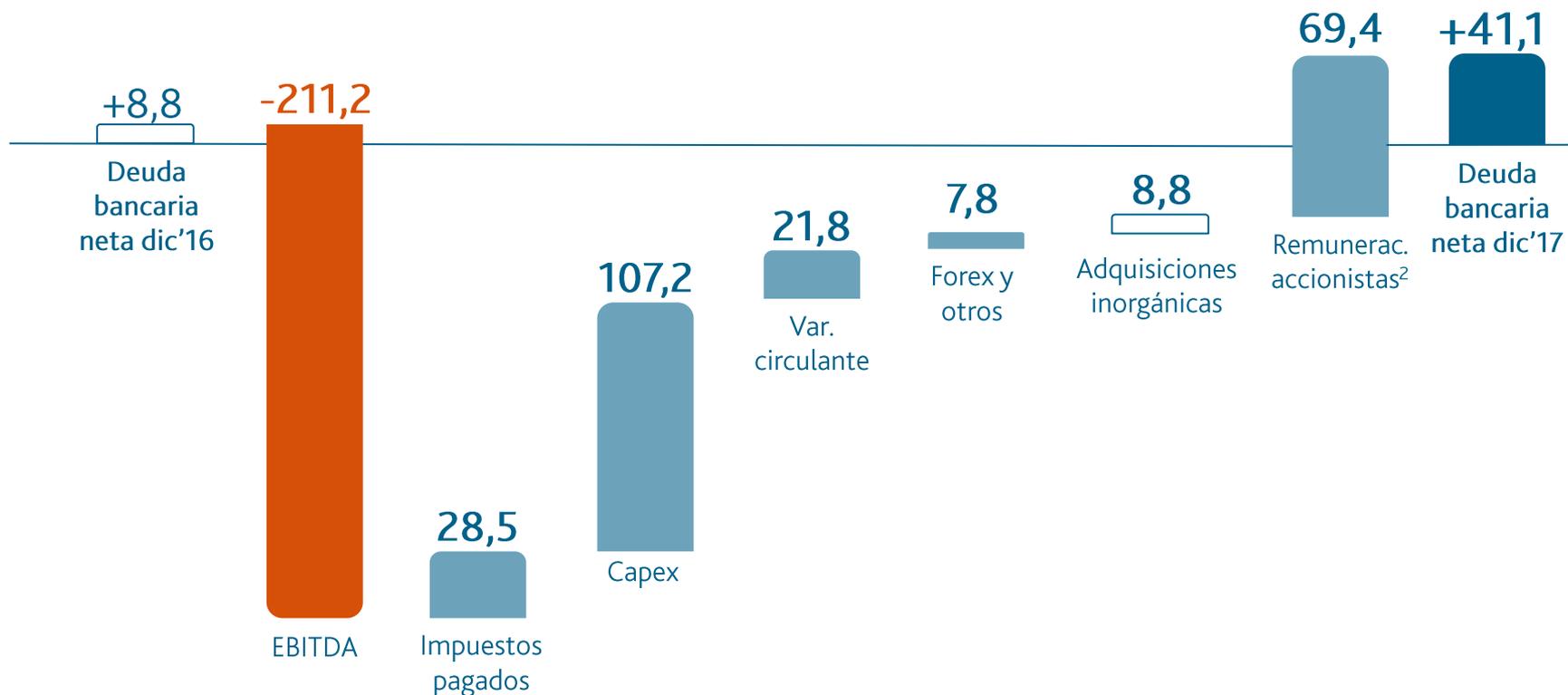
**2017.** Evolución EBIT – Resultado Neto (Millones de €)

Millones €	2017	2016	Var %
<b>EBIT</b>	<b>154,9</b>	<b>154,4</b>	<b>+0,3%</b>
<i>+ Ingresos financieros</i>	<i>+0,3</i>	<i>+0,4</i>	
<i>- Gastos financieros</i>	<i>-1,8</i>	<i>-1,8</i>	
<i>+ / - Diferencias de cambio y otros</i>	<i>-7,9</i>	<i>+2,3</i>	
<i>- Impuestos</i>	<i>-23,3</i>	<i>-30,2</i>	
<i>(Tasa fiscal)</i>	<i>(16,1%)</i>	<i>(19,5%)</i>	
<b>Resultado Neto</b>	<b>122,0</b>	<b>125,0</b>	<b>-2,4%</b>



# Sólido flujo de caja operativo para financiar las inversiones y adquisiciones sin renunciar a dividendos crecientes.

## DEUDA BANCARIA NETA<sup>1</sup> Evolución 2016-2017 (Millones de €)



<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> Incluye 0,87€ de dividendo complementario de 2016 pagado en junio 2017, y el dividendo a cuenta del ejercicio 2017 de 0,62€ pagado en diciembre de 2017.



# Perspectivas 2018

Consumo de  
proteína

Seguridad alimentaria  
y conveniencia



Población  
creciente

9.800 Millones en  
2050

Personalización

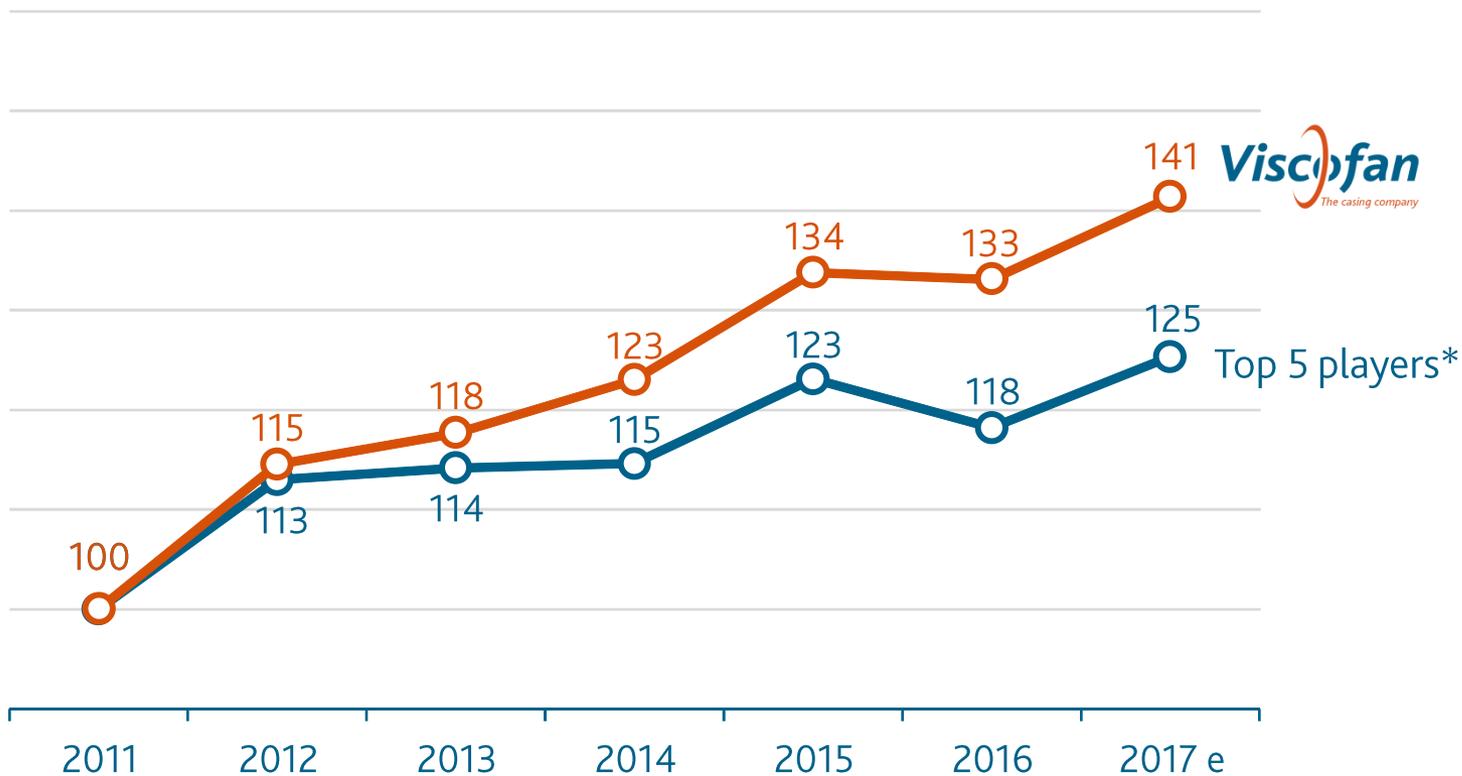
Necesidad de portfolio



Tecnología  
productividad y  
servicio

# En 2017 el mercado de envolturas a medida ha vuelto a retomar la senda de crecimiento y en 2018 se espera que continúe...

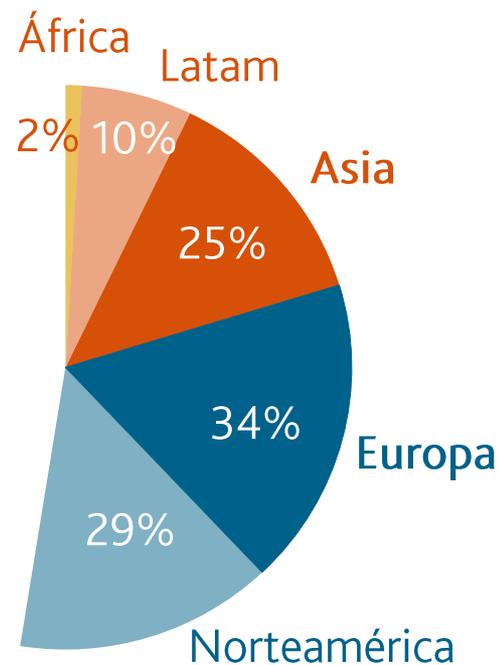
## EVOLUCIÓN INGRESOS. Base 100 año 2011. Top 5 players (Millones €)



\*Ventas de envolturas obtenidas de las cuentas anuales y páginas web de los siguientes players: Viscopfan, Devro, Viskase, Shenguan, Kalle. El ejercicio 2017 ha sido estimado a partir de los reportes trimestrales.

MERCADO ENVOLTURAS A MEDIDA.

€2,3 bn

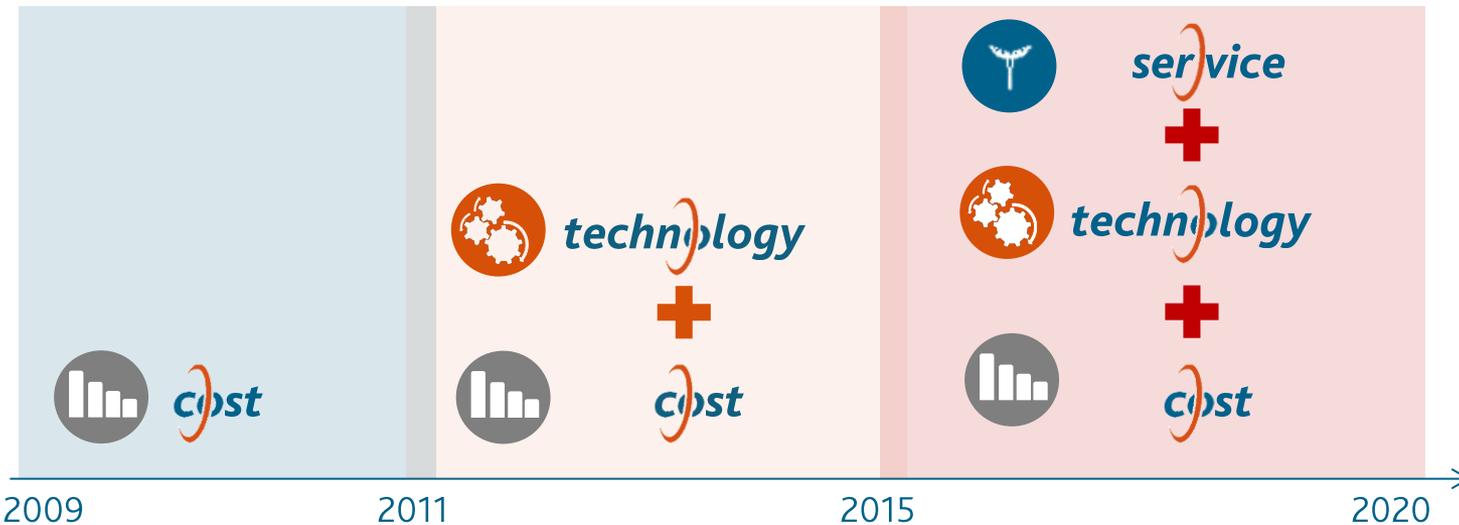
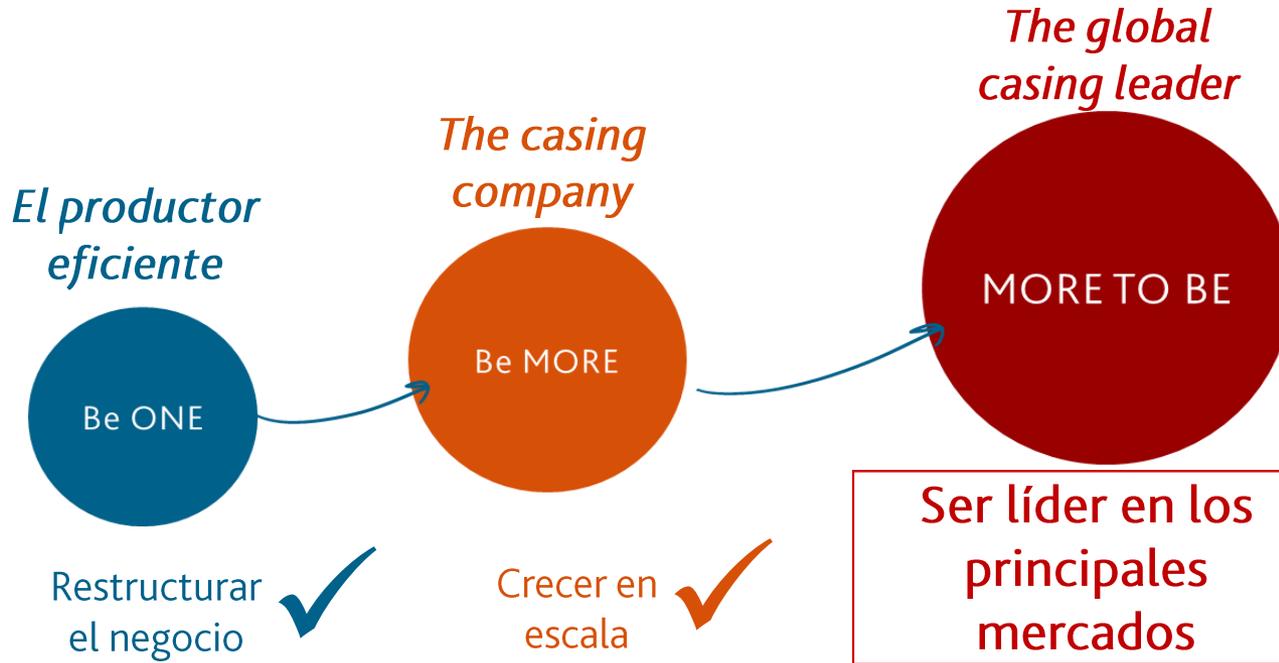


Perspectivas  
2018

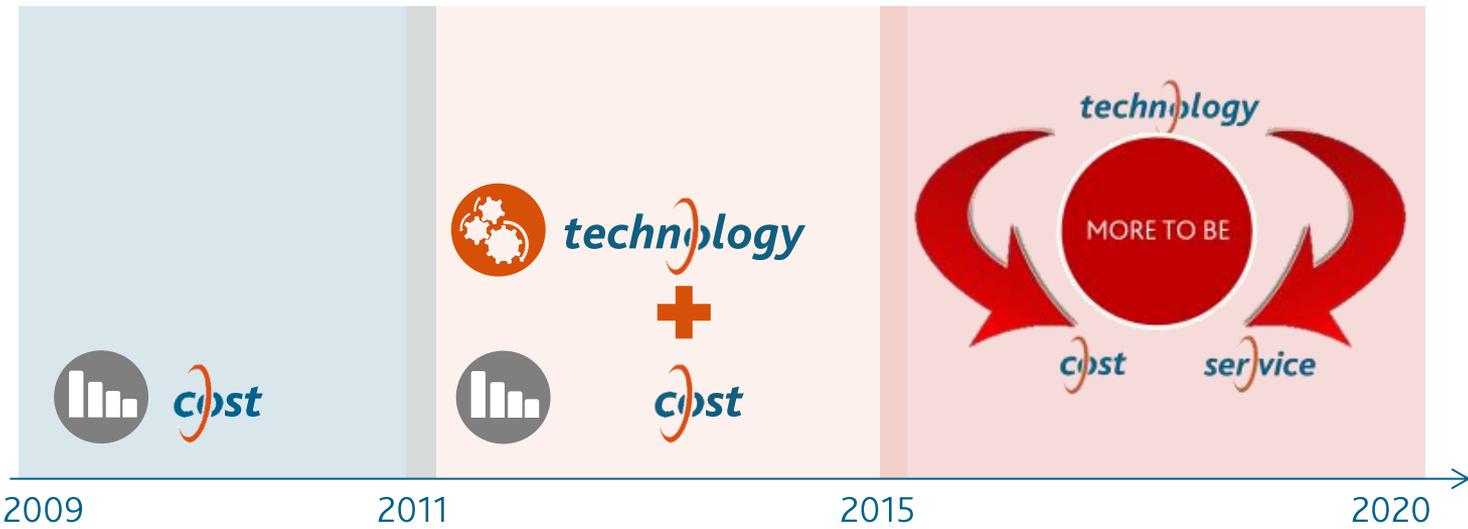
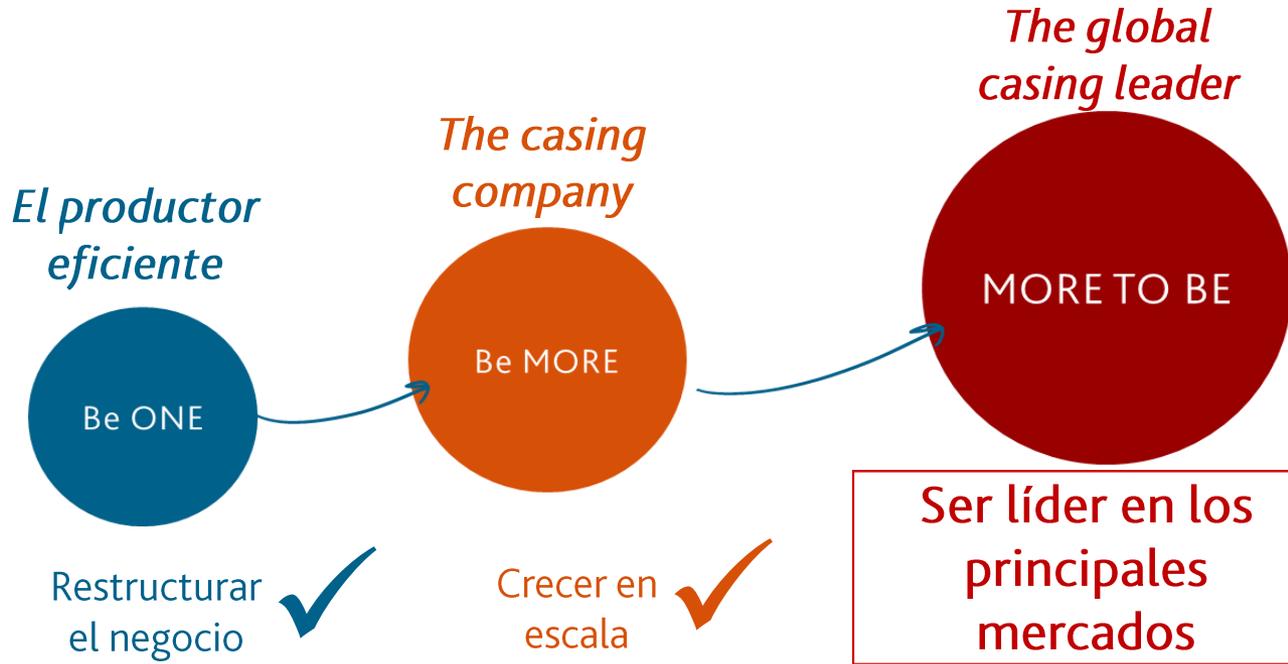
Viscofan es la única compañía que puede aprovechar todas las oportunidades de crecimiento en todas las regiones y en todas las tecnologías



# Progreso de nuestra estrategia

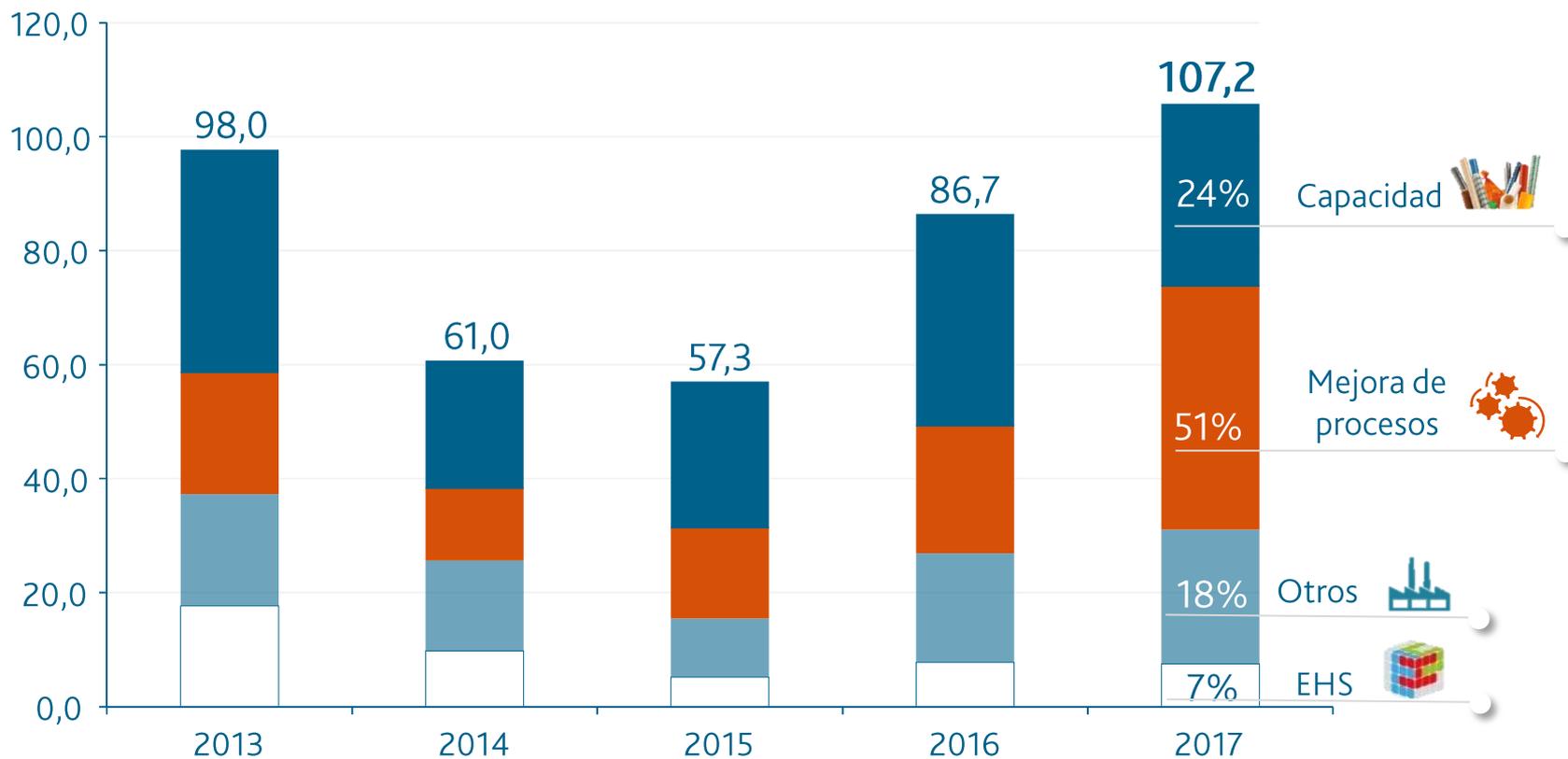


# Progreso de nuestra estrategia



# Un año de intensa actividad operativa, crecimiento, competencia... e inversiones en nueva tecnología.

## CAPEX. Periodo 2013-2017 (Millones €)



## I+D en las 4 tecnologías como punta de lanza de ventaja competitiva

### service

- Construcción planta de fibrosa en Cáseda 
- Incorporación Nanopack 
- Centro de apoyo y desarrollo de productos. "specialities"

### technology

- Incorporación de tecnología de fibrosa en centro de excelencia 
- Upgrade tecnológico en plásticos  
- Mejora tecnológica en colágeno de gran calibre 
- Mejora tecnológica celulósica 

### cost

- Mayor capacidad productiva en Serbia 
- Mejora de productividades en España, Alemania y República Checa 
- Eficiencia Energética. Desarrollo tecnologías de producción más seguras. 
- Obtener el certificado ISO 14.001 de gestión ambiental en todas las plantas 



Tamaño de mercado



Foco en mejorar nuestra propuesta de valor añadido

## service

- Plásticos México, incorporación de  
- Mejora en la fiabilidad de las plantas 
- Fibrosa. Liberar capacidad para el mercado local 

## technology

- Nuevos productos: Plásticos BTC, especialidades 
- Mejora tecnológica en fibrosa   

## cost

- Acuerdo sindical 
- Consolidación productiva de la nueva planta de plásticos en México 
- Cambio de modelo energético 
- Obtener el certificado ISO 14.001 de gestión ambiental en todas las plantas 



Tamaño de mercado



Líderes y comprometidos con una región con un extraordinario dinamismo de mercado

## service

- Desarrollo de producto. Nuevos conceptos sustituyendo tripa animal
- Estabilidad plantas Brasil



## technology

- Nueva maquinaria extrusión colágeno
- Tecnología plisado



## cost

- Mayor capacidad en Uruguay
- Consolidación de la planta de Uruguay
- Eficiencia en el uso de los recursos (agua)
- Obtener el certificado ISO 14.001 de gestión ambiental en todas las plantas



Incrementando la oferta y mejorando el servicio en la región que seguirá siendo la referencia en crecimiento

## service

- Autoabastecimiento asiático 
- Disponibilidad, calidad y sofisticación de la oferta productiva
- Ser la referencia en el mercado 
- Impulso proactivo celulósica

## technology

- Consolidar la operación 
- Flexibilidad productiva 

## cost

- Materias primas. Búsqueda nuevos proveedores
- Apalancamiento operativo 
- Energía: Cambio modelo energético (cogeneración)
- Obtener el certificado ISO 14.001 de gestión ambiental en todas las plantas 



## NUEVOS CONCEPTOS EN LAS ENVOLTURAS

### VISION:

INCREMENTAR LOS INGRESOS DE PRODUCTOS DE VALOR AÑADIDO

### TRANSFORM PACK

- ENVOLTURAS CON ESPECIAS/INGREDIENTES
- BOLSAS CON ESPECIAS/INGREDIENTES

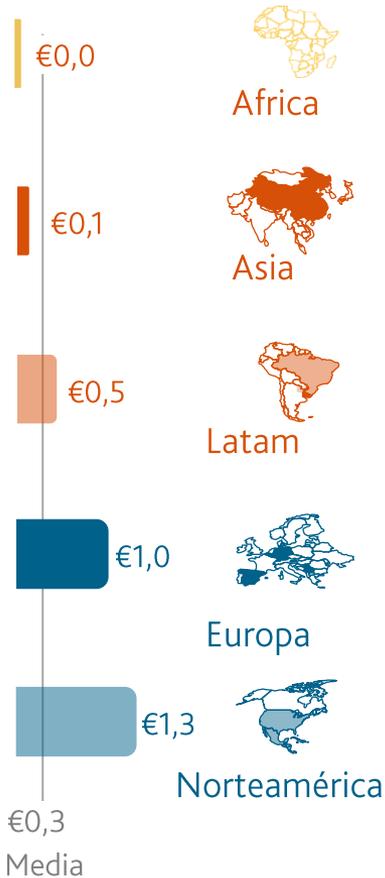
### SANIC/NANOPACK



# Viscofan es la compañía más expuesta a oportunidades de crecimiento.

## Oportunidades de mercado

Gasto envoltura per cápita (€)



## Posicionamiento Viscofan: Capacidad productiva disponible

	Colágeno	Celulósica	Fibrosa	Plásticos/ Especialidades
Africa	x	x	x	x
Asia			x	x
Latam				
Europa				 
Norteamérica	x			 

**Oportunidad "crecimiento" largo plazo**

**Oportunidad "cuota" largo plazo**



Cardio  
mesh

- + Membrana de colágeno CCC con células madre aisladas del tejido adiposo para el tratamiento de pacientes con insuficiencia cardiaca
- + Comienzo fase clínica.



- + Mayo 2017: Inauguración sala blanca, GMP. Producción de productos médicos de colágeno.

VISCOFAN  
COLLInstant  
PREMIUM COLLAGEN HYDROLYSATE

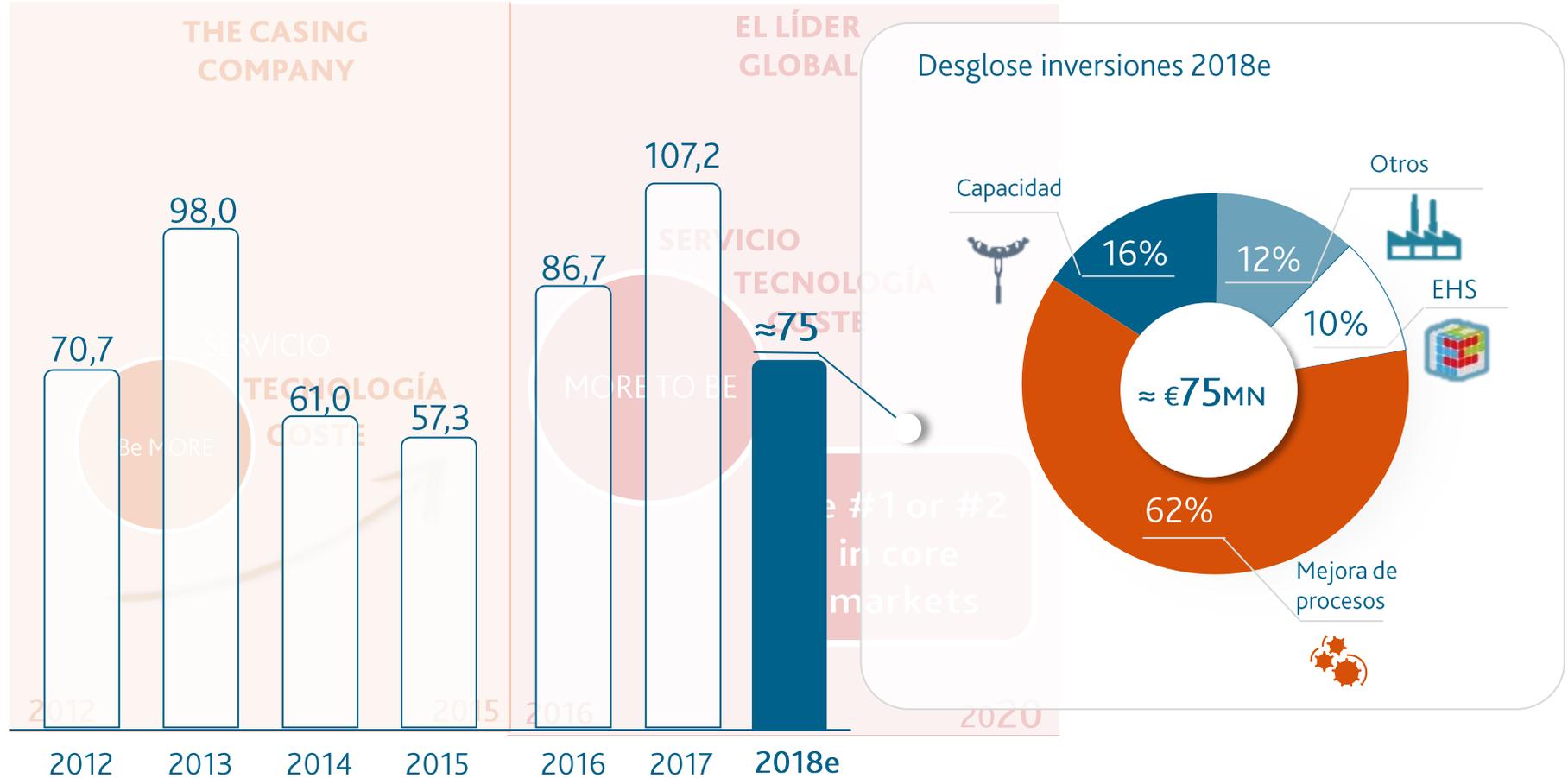
- + Noviembre 2017: Inauguración fábrica de hidrolizados de colágeno
- + Destino: Componente de suplementos nutricionales para mejorar la salud de la piel, huesos y articulaciones.

## Analizando oportunidades de Industria 4.0



# ...y contamos con la mejor posición de balance para afrontar proyectos sin desequilibrar nuestro perfil de riesgo.

**CAPEX.** Periodo 2012-2018e (Millones €)



# MORE TO BE. RETOS 2018



Entorno de  
divisas



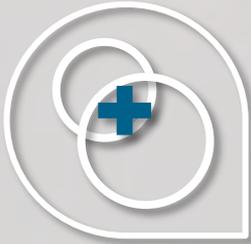
Crecimiento en  
volúmenes y precios



Ventas y nuevas  
inversiones en la nueva  
planta de Cáteda



Inflación en inputs de  
producción (materias  
primas, energía...)



Integración nuevas  
compañías



Bioingeniería

## GUIDANCE 2018 (Millones de €)

US\$/€: 1,25



# Conclusiones

- ✓ Sólido crecimiento de los ingresos de Viscofan impulsado por los volúmenes en todas las tecnologías de envolturas, parcialmente erosionados por la evolución de las divisas en la segunda mitad del año.
- ✓ **Refuerzo del equipo para poner en marcha los nuevos proyectos de crecimiento y liderazgo.**
- ✓ Se ha completado la construcción de la nueva planta en España con una tecnología diferencial para la producción de envolturas basadas en viscosa que se vendrá acompañada de nuevas inversiones en 2018.
- ✓ Incorporación de Supralon para situarnos cerca del liderazgo mundial de envolturas de plásticos, e incorporación de Transform Pack para desarrollar envolturas de más valor añadido.
- ✓ Nuevo incremento de la remuneración al accionista, 1,55€ por acción, y dividendo extraordinario de 0,13€ procedente del beneficio por el litigio de IAN
- ✓ El mercado mantiene **sólidas perspectivas de crecimiento a medio y largo plazo**, donde confiamos **crecer en ingresos, EBITDA y resultado neto para 2018**, realizando inversiones que refuerzan nuestro posicionamiento para aprovechar las 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.