



# Resultados | 9M16

27 de octubre de 2016

# Mejora del margen operativo y crecimiento en el Resultado neto en un contexto de menores ingresos.

Datos financieros seleccionados (MM €)

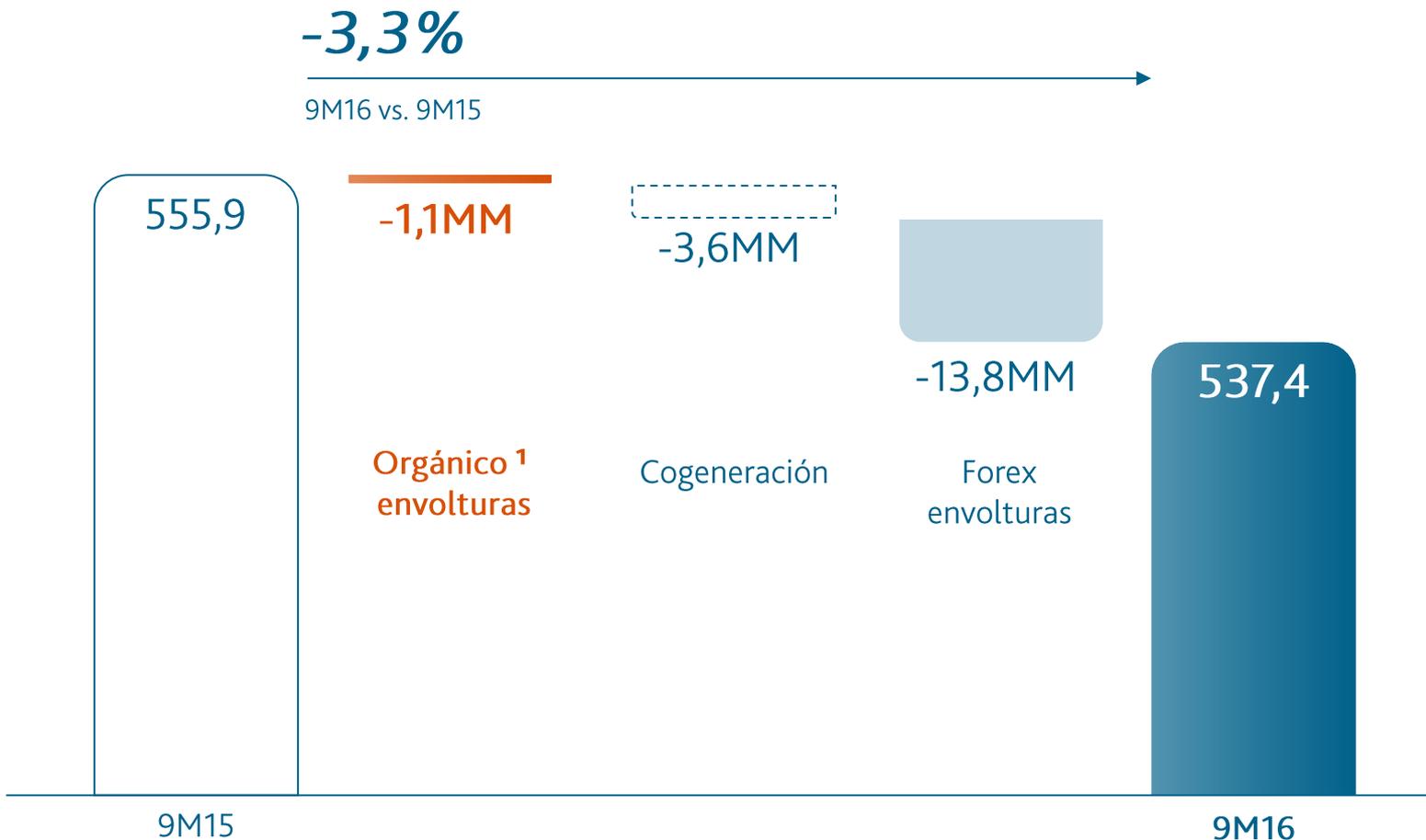
	3T16	% Var	% Var Orgánico <sup>1</sup>	9M16	% Var	% Var Orgánico <sup>1</sup>
Ingresos	180,5	-2,5%	-1,1%	537,4	-3,3%	-0,7%
EBITDA recurrente <sup>2</sup>	48,8	-3,0%	+1,2% ✓	149,4	-4,1%	+0,8% ✓
Margen EBITDA recurrente <sup>2</sup>	27,0%	-0,2 p.p.	+0,6 p.p. ✓	27,8%	-0,2 p.p.	+0,4 p.p. ✓
No recurrente	-0,6	c.s.		-0,6	c.s.	
EBITDA	48,2	-5,3%		148,8	-6,3%	
Margen EBITDA	26,7%	-0,8 p.p.		27,7%	-0,9 p.p.	
EBIT	35,9	-4,9%		112,3	-5,8%	
Resultado Neto Ops cont.	28,2	+6,5%	+9,7% ✓ ex-no recurrentes <sup>2</sup>	88,1	+1,8%	+4,6% ✓ ex-no recurrentes <sup>2</sup>

<sup>1</sup> En términos comparativos, el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio.

<sup>2</sup> La cifra de recurrentes excluye: 1) En 3T16 los gastos de gestión asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa por importe de €0,6MM en resultado operativo y €0,4MM en resultado neto. 2) En 2015 el impacto no recurrente de €3,0MM en resultado operativo (€0,6MM en 3T15) y €1,9MM en resultado neto (€0,4MM en 3T15) debido a la externalización de los planes de pensiones "Hourly Employees" y "Salaried Employees" en EEUU.

# Descenso en los ingresos debido principalmente a la debilidad de las divisas y al descenso de los precios de la electricidad...

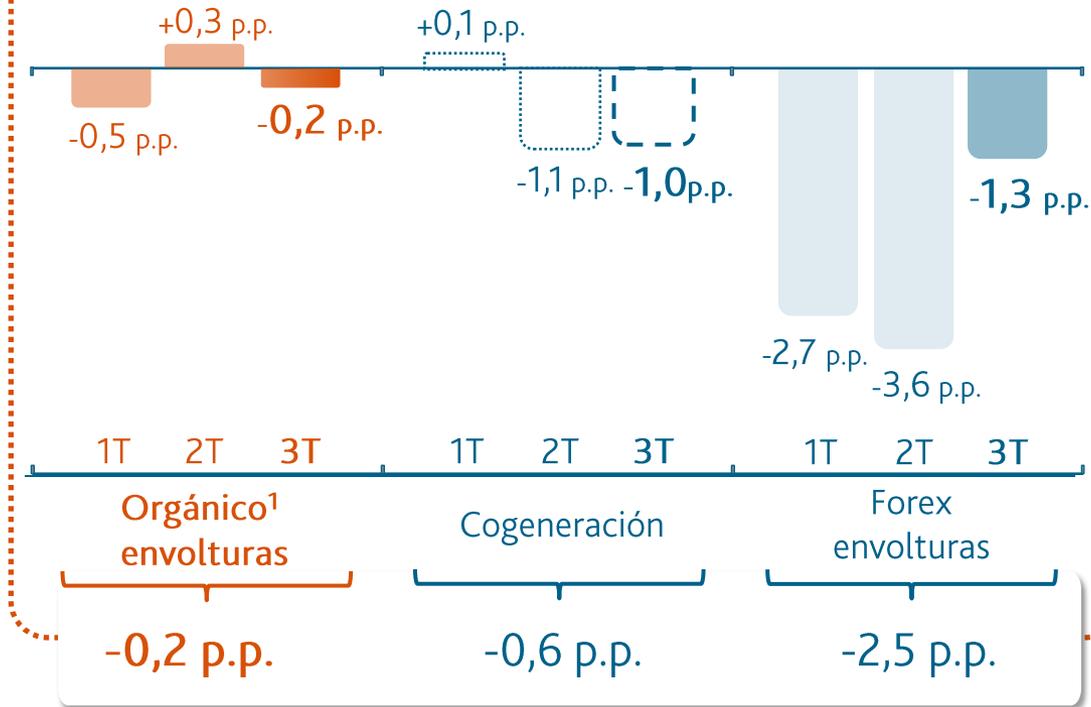
Ingresos Grupo. Contribución al crecimiento (MM€)



<sup>1</sup> En términos comparativos, el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio.

## Ingresos Grupo. Contribución *trimestral* al crecimiento

555,9



537,4

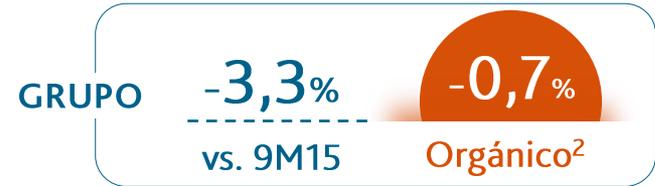
9M15

9M16

<sup>1</sup> En términos comparativos, el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio.

# Buen comportamiento de los volúmenes en Norteamérica y Europa y Asia frente a la debilidad del entorno en Brasil.

Desglose de ingresos por áreas geográficas<sup>1</sup> (MM €)



## EUROPA Y ASIA



-0,5%

vs. 9M15

+0,7%

Orgánico<sup>2</sup>

## NORTEAMÉRICA



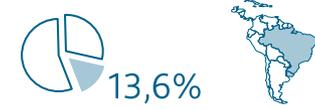
-1,6%

vs. 9M15

+1,9%

Orgánico<sup>2</sup>

## LATAM

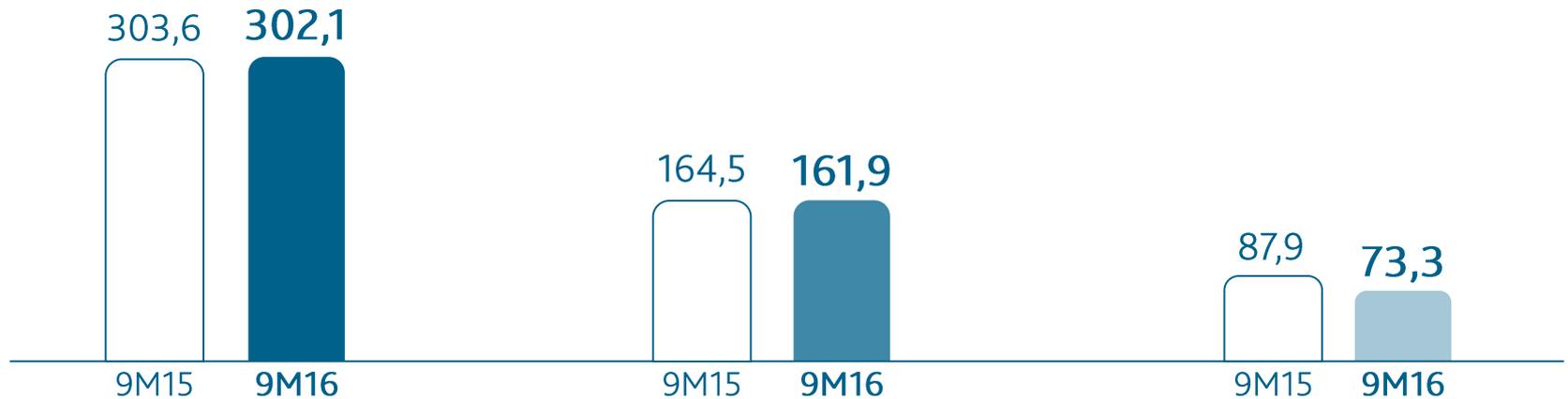


-16,6%

vs. 9M15

-10,3%

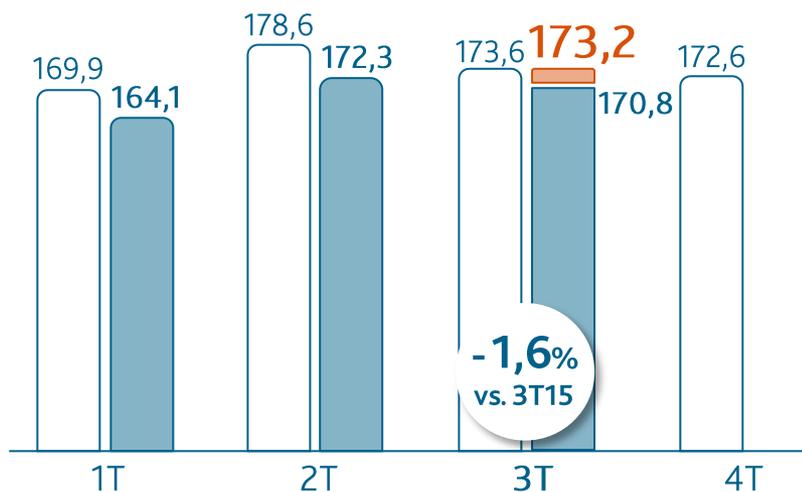
Orgánico<sup>2</sup>



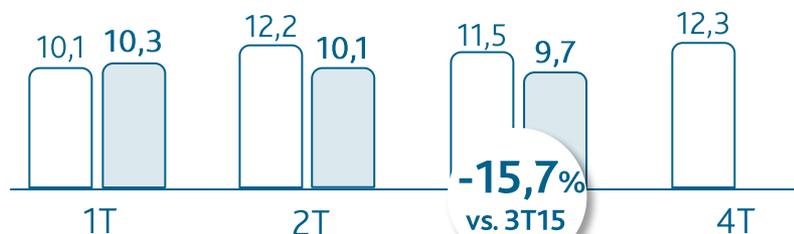
<sup>1</sup> Ingresos por origen de ventas.

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

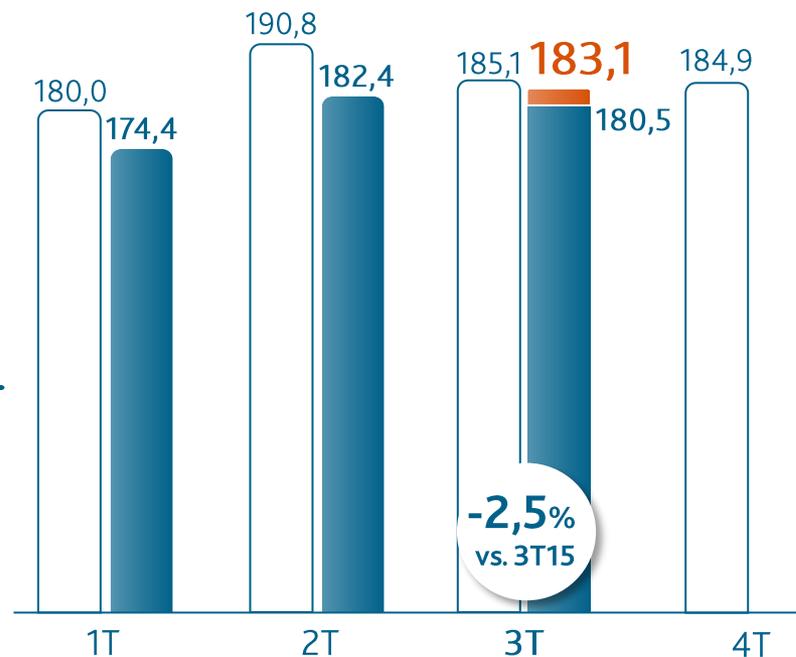
Ventas de envolturas (MM €)



Ingresos de Cogeneración (MM €)



Ventas Grupo Viscofan (MM €)

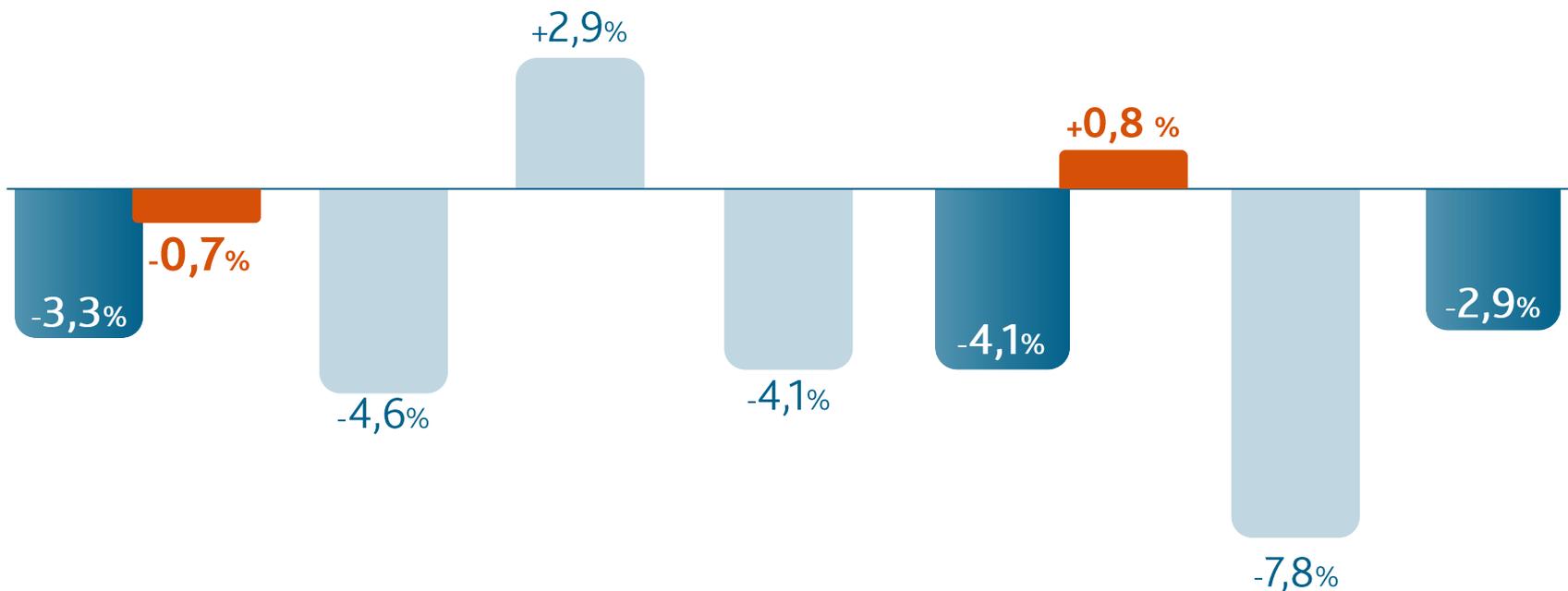


□ 2015 ■ 2016 ■ 2016 orgánico<sup>1</sup>

<sup>1</sup> En términos comparativos, el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio.

# Fortaleza operativa y disciplina comercial combinados con planes de expansión y de mejoras productivas.

9M16 Recurrente <sup>1</sup>. % Variación interanual



Ingresos **Ingresos orgánico<sup>2</sup>** Gastos por consumo<sup>3</sup> Gastos de personal recurrente Otros gastos de explotación recurrente EBITDA recurrente **EBITDA orgánico<sup>2</sup>** Amortizaciones EBIT recurrente

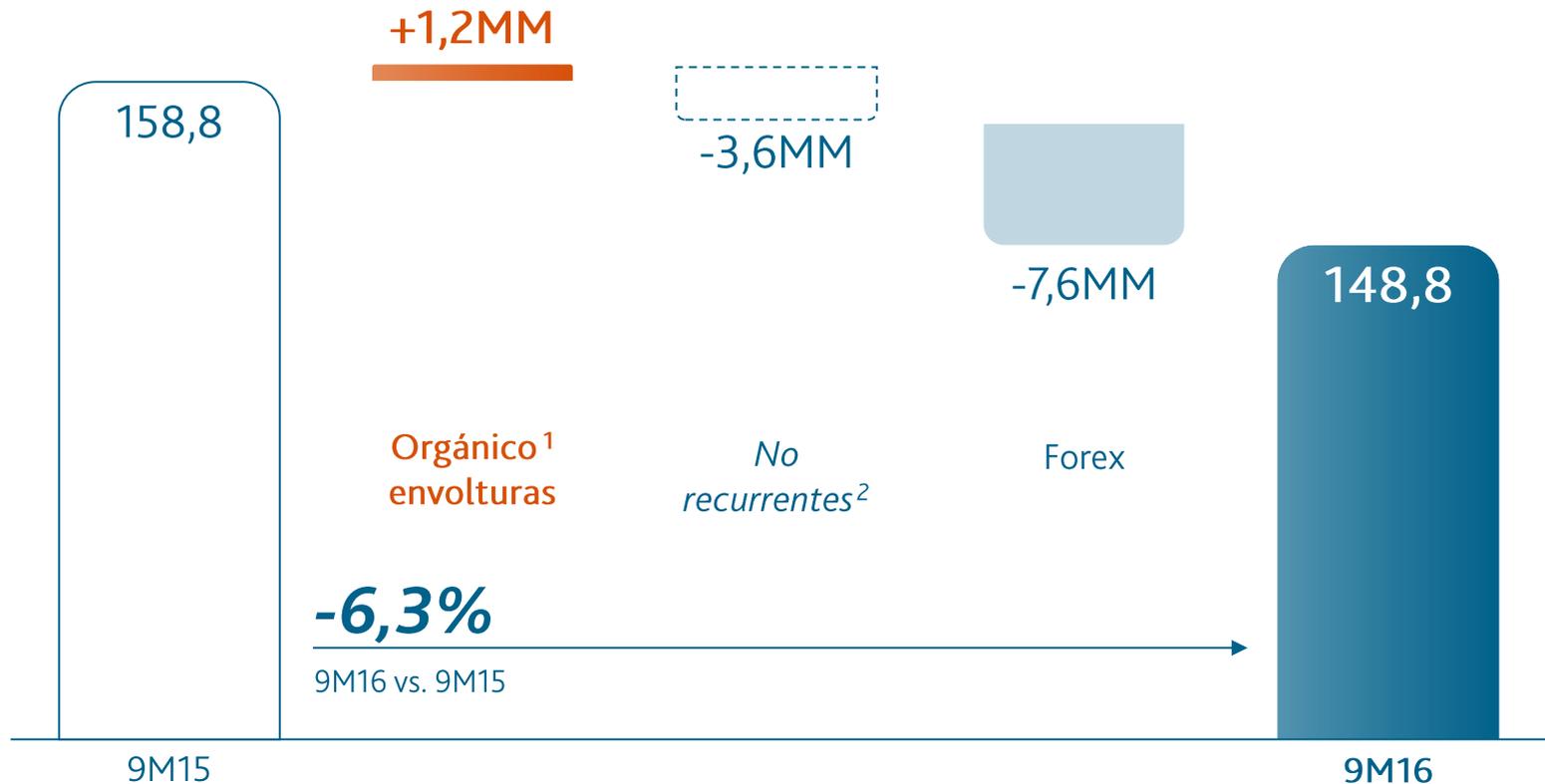
<sup>1</sup> La cifra de recurrentes excluye: 1) En 3T16 los gastos de gestión asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa por importe de €0,6MM en resultado operativo y €0,4MM en resultado neto. 2) En 2015 el impacto no recurrente de €3,0MM en resultado operativo (€0,6MM en 3T15) y €1,9MM en resultado neto (€0,4MM en 3T15) debido a la externalización de los planes de pensiones "Hourly Employees" y "Salaried Employees" en EEUU.

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

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

# Consolidación de mejoras internas, que no se visualizan debido al entorno débil de divisas.

EBITDA 9M16. Contribución al crecimiento (MM€)



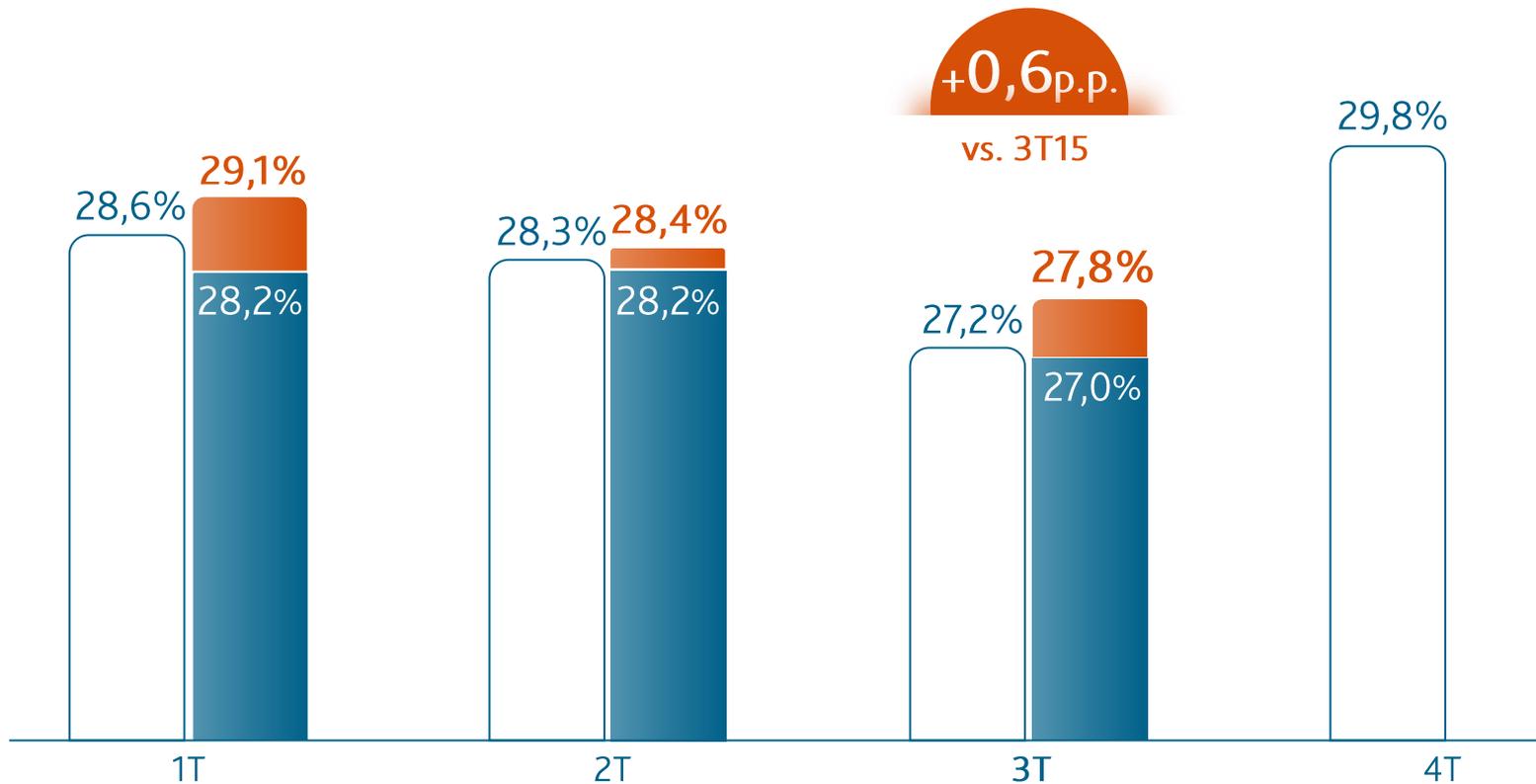
<sup>1</sup> En términos comparativos, el crecimiento orgánico excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio.

<sup>2</sup> La cifra de no recurrentes corresponde en 2016 a los gastos de gestión asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa por importe de €0,6MM, y en 2015 al impacto no recurrente de €3,0MM (€0,6MM en 3T15) debido a la externalización de los planes de pensiones "Hourly Employees" y "Salaried Employees" en EEUU.

# Fortaleza del margen orgánico incluso en un contexto atípico de menores ingresos...

Margen EBITDA trimestral *recurrente*<sup>1</sup> (%)

□ 2015 ■ 2016 ■ 2016 Orgánico<sup>2</sup>



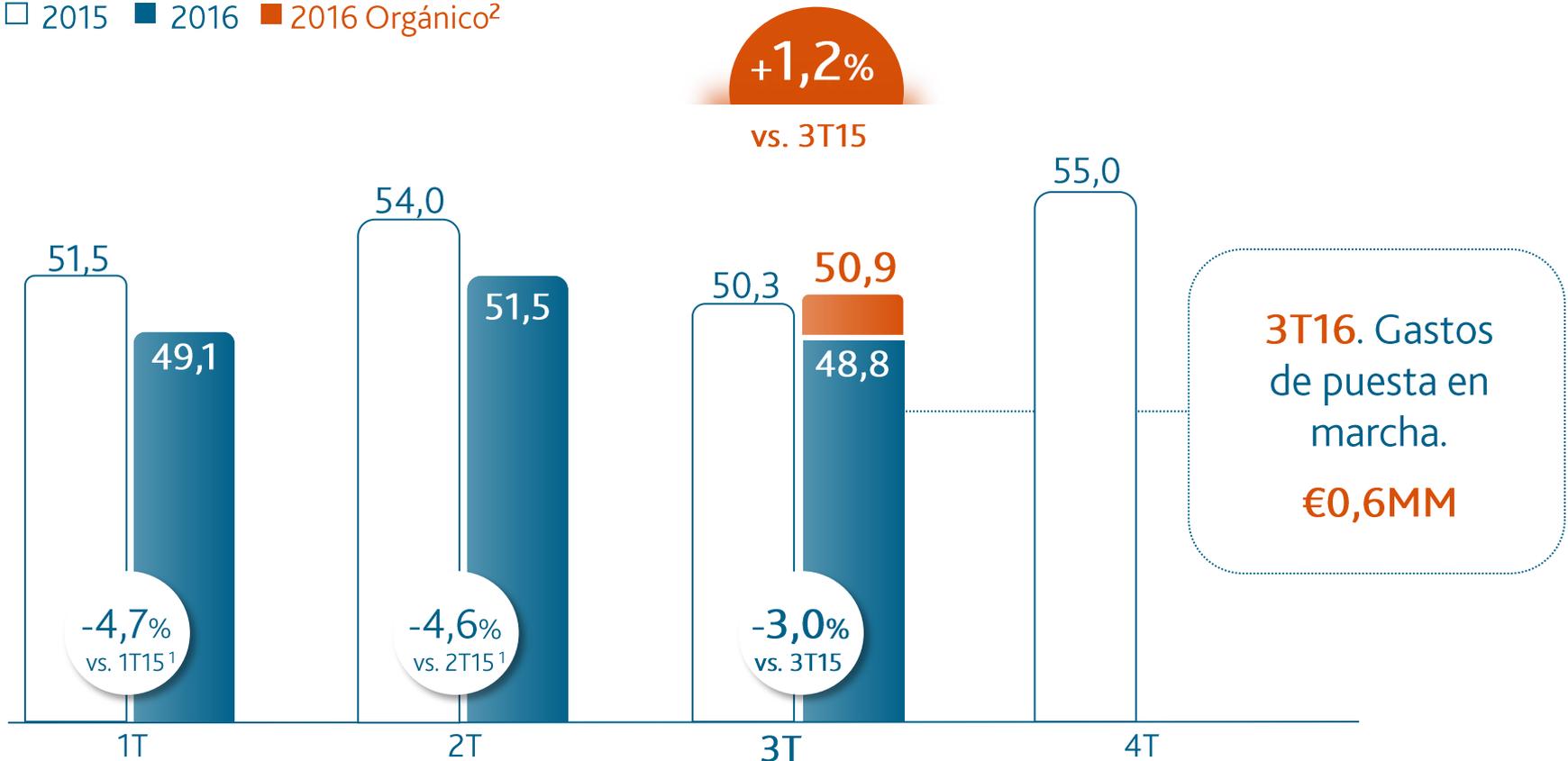
<sup>1</sup> La cifra de recurrentes excluye: 1) En 3T16 los gastos de gestión asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa por importe de €0,6MM en resultado operativo y €0,4MM en resultado neto. 2) En 2015 el impacto no recurrente de €3,0MM en resultado operativo (€0,6MM en 3T15) y €1,9MM en resultado neto (€0,4MM en 3T15) debido a la externalización de los planes de pensiones "Hourly Employees" y "Salaried Employees" en EEUU.

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

# ...creciendo en EBITDA orgánico en un trimestre caracterizado por la puesta en marcha de la planta de plásticos en España y la inversión de colágeno en Uruguay

EBITDA trimestral recurrente<sup>1</sup> (MM€)

□ 2015 ■ 2016 ■ 2016 Orgánico<sup>2</sup>

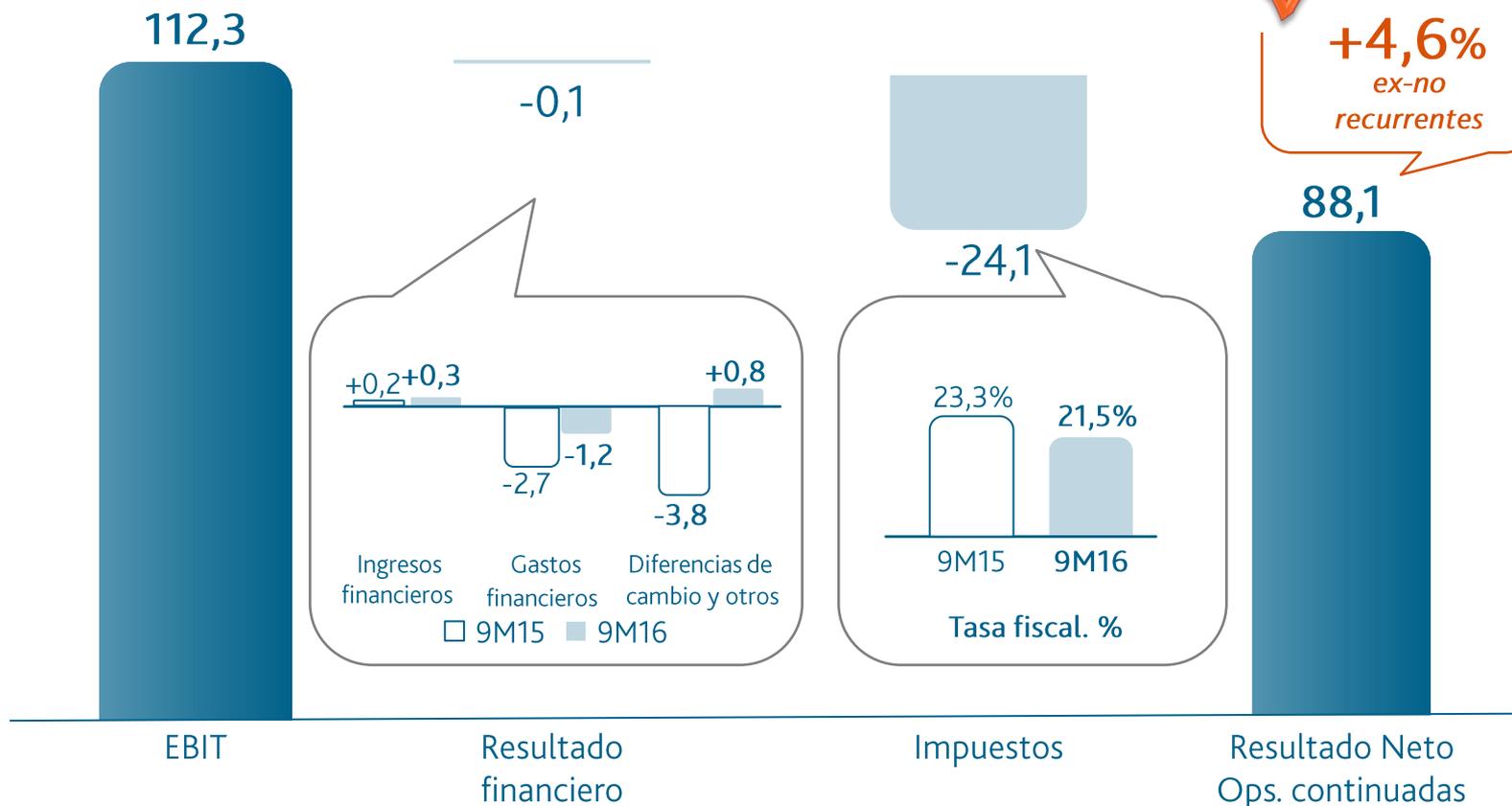


<sup>1</sup> La cifra de recurrentes excluye: 1) En 3T16 los gastos de gestión asociados a la compra de las sociedades de Vector en EEUU y Europa por importe de €0,6MM en resultado operativo y €0,4MM en resultado neto. 2) En 2015 el impacto no recurrente de €3,0MM en resultado operativo (€0,6MM en 3T15) y €1,9MM en resultado neto (€0,4MM en 3T15) debido a la externalización de los planes de pensiones "Hourly Employees" y "Salaried Employees" en EEUU.

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

# Menores costes financieros, diferencias positivas de cambio y menor tasa fiscal contribuyen al buen comportamiento del Resultado neto.

9M16. Puente EBIT – Resultado Neto (MM €)



Var% 9M16 vs. 9M15 **-5,8%**

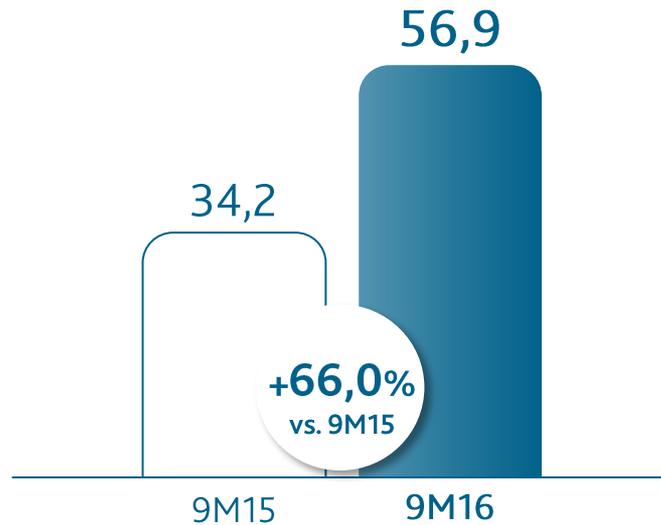
**-99,1%**

**-8,6%**

**+1,8%**

# La solidez en la generación de caja operativa permite financiar la expansión en las operaciones, remunerar a los accionistas y reducir el endeudamiento.

CAPEX (MM €)



Evolución deuda bancaria neta <sup>1</sup> (MM €)



<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.

## VECTOR

- ✓ Envolturas de plásticos. Materiales flexibles y soluciones innovadoras de embalaje.
- ✓ Footprint. Plantas en **USA** y **Bélgica**
- ✓ **Amplio portfolio de productos** y de clientes, con presencia comercial en Europa , Norteamérica y Sudamérica.

- ✓ Ingresos 16e: **30MM US\$**
- ✓ EBITDA 16e: **2,5MM US\$**
- ✓ EV/EBITDA 16e: **5,5x**
- ✓ Equity: **3,4MM US\$**
- ✓ Deuda financiera neta: **10,3MM US\$**

Presencia productiva plásticos. *Viscofan* y **Vector**



**6 plantas en 6 países**

Portfolio de productos: *Envolturas, films y bolsas.*



# Conclusiones

- ✓ Buen comportamiento orgánico de los ingresos en **Norteamérica, Europa y Asia** frente al fuerte **descenso** en volúmenes y divisa en **Latinoamérica**.
- ✓ Combinación de **control de costes** y planes de **mejora operativa** que **mejoran** nuestro **posicionamiento** para el **crecimiento esperado** en los próximos años.
- ✓ **Plan de inversiones** ejecutándose en línea con lo previsto (80 millones de € en el ejercicio) con el objetivo de reforzar nuestro liderazgo en el mercado acorde con el plan estratégico “**MORE TO BE**”.
- ✓ **Protección del valor del accionista** con un comportamiento creciente cercano a doble dígito en el EPS trimestral.

# 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.