



Resultados Enero-Diciembre 2020

25 de febrero de 2021



1 *Principales retos e iniciativas*

2 *Resultados 2020*

3 *Iniciativas y resultados esperados 2021*

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).

1 *Principales retos e iniciativas*

2 *Resultados 2020*

3 *Iniciativas y resultados esperados 2021*

Prioridades de gestión durante la pandemia COVID-19



Garantizar la seguridad y el bienestar de nuestros trabajadores

Protocolos de protección que incluyen medidas de saneamiento, distancia de seguridad, uso obligatorio de mascarillas, trabajos de limpieza y desinfección, teletrabajo y mayor comunicación.



Asegurar el suministro a clientes

Incrementar y reforzar la actividad productiva y logística para garantizar el suministro mundial a todos nuestros clientes. Construcción de inventario de seguridad



Limitar la propagación de COVID-19 y sus efectos.

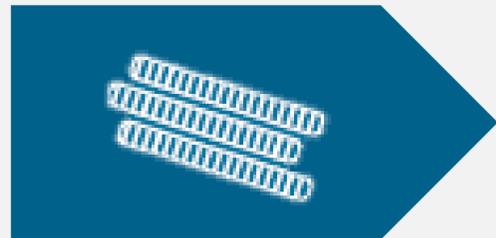
Material de protección proporcionado a las personas que están luchando en la primera línea, donaciones de alimentos a las familias más desfavorecidas en esta crisis, donaciones de equipo médico. Campañas de concienciación.

Mejorando el liderazgo gracias a una propuesta única en la industria...



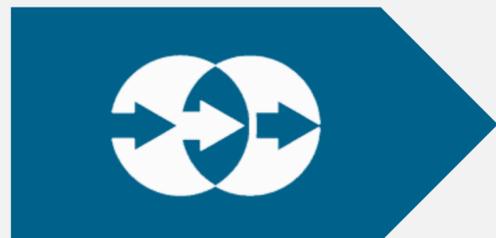
Presencia productiva global y próxima

22 plantas productivas 14 países
Ventas en 109 países



Amplia cartera de productos y diversificada

Único con las cuatro tecnologías,
Más de 14.000 referencias vendidas en 2020

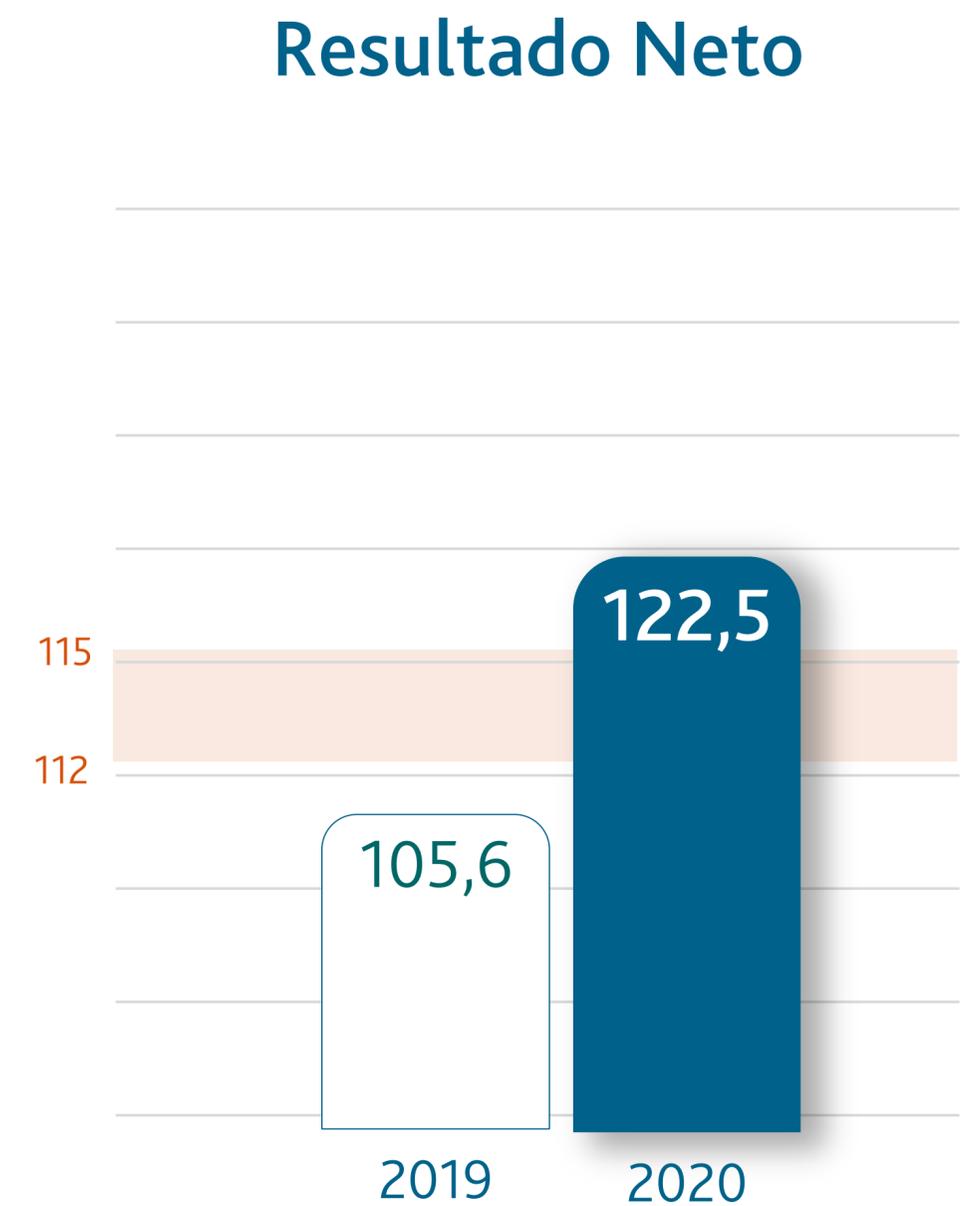
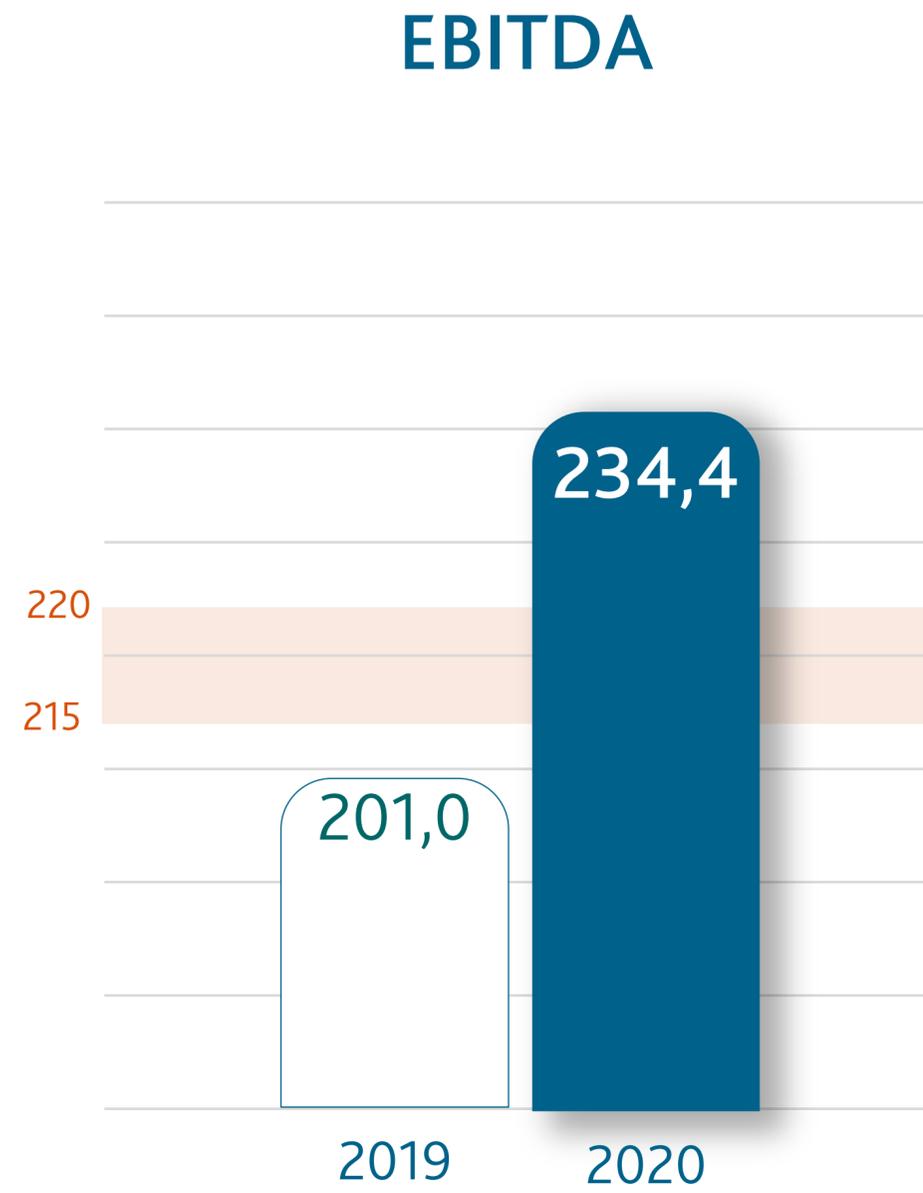
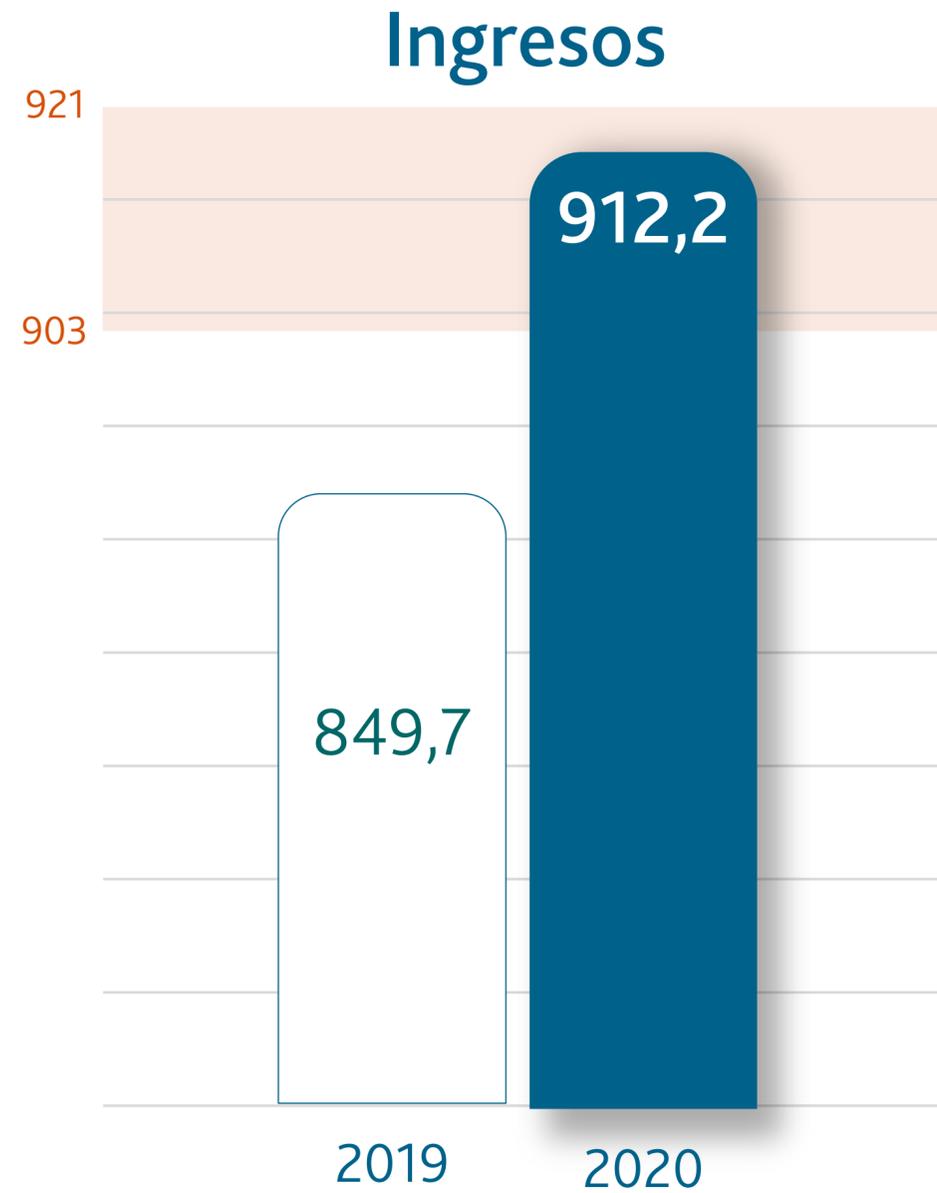


Ampliación de la capacidad utilizada en un parque industrial renovado

Refuerzo en el servicio aumentando el output productivo
Altas eficiencias conseguidas en las plantas
Salto de eficiencias con la nueva tecnología de Cáseda en celulósica y fibrosa

MORE TO BE cumpliendo los objetivos esperados

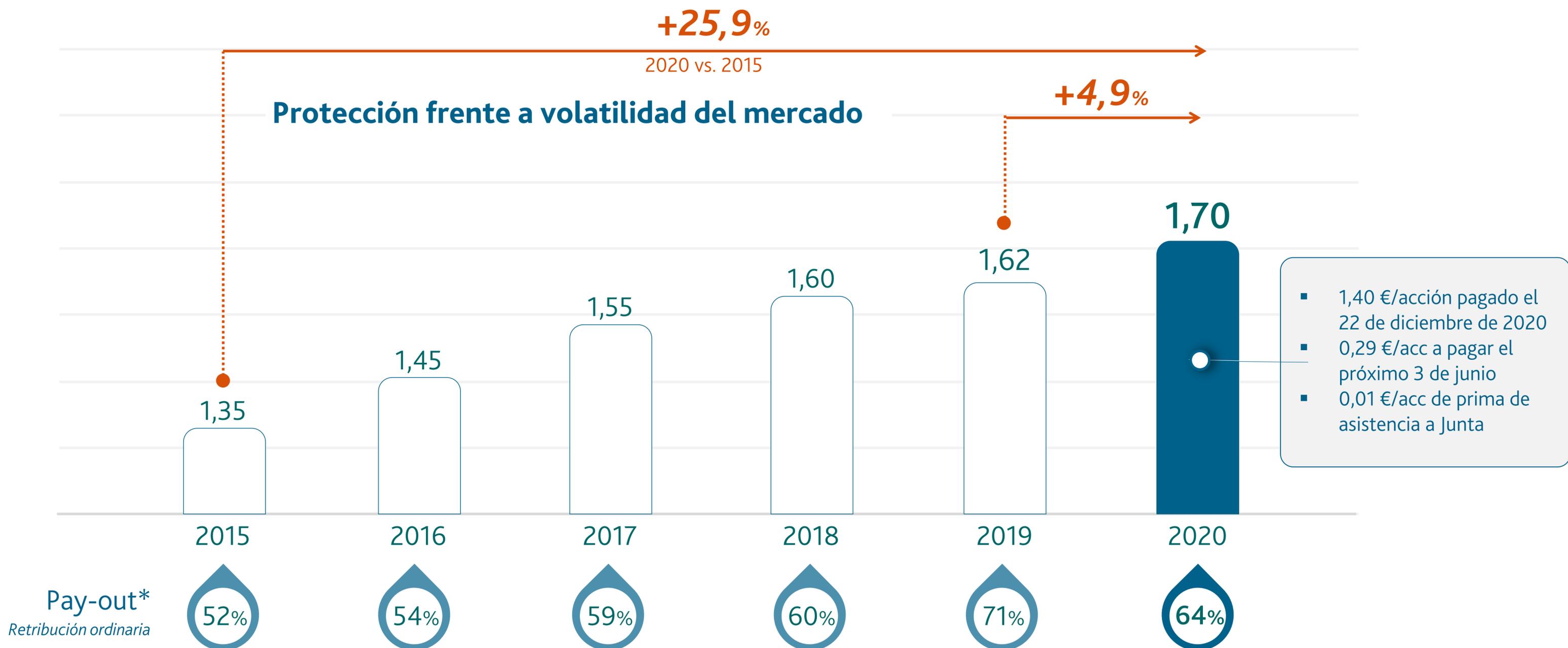
CIFRAS REPORTADAS vs. GUIDANCE (Millones €)



US\$/€ = 1,14 vs. 1,13
BRL/€ = 5,89 vs. 4,50

MORE TO BE remuneración al accionista

RETRIBUCIÓN ORDINARIA POR ACCIÓN (€)



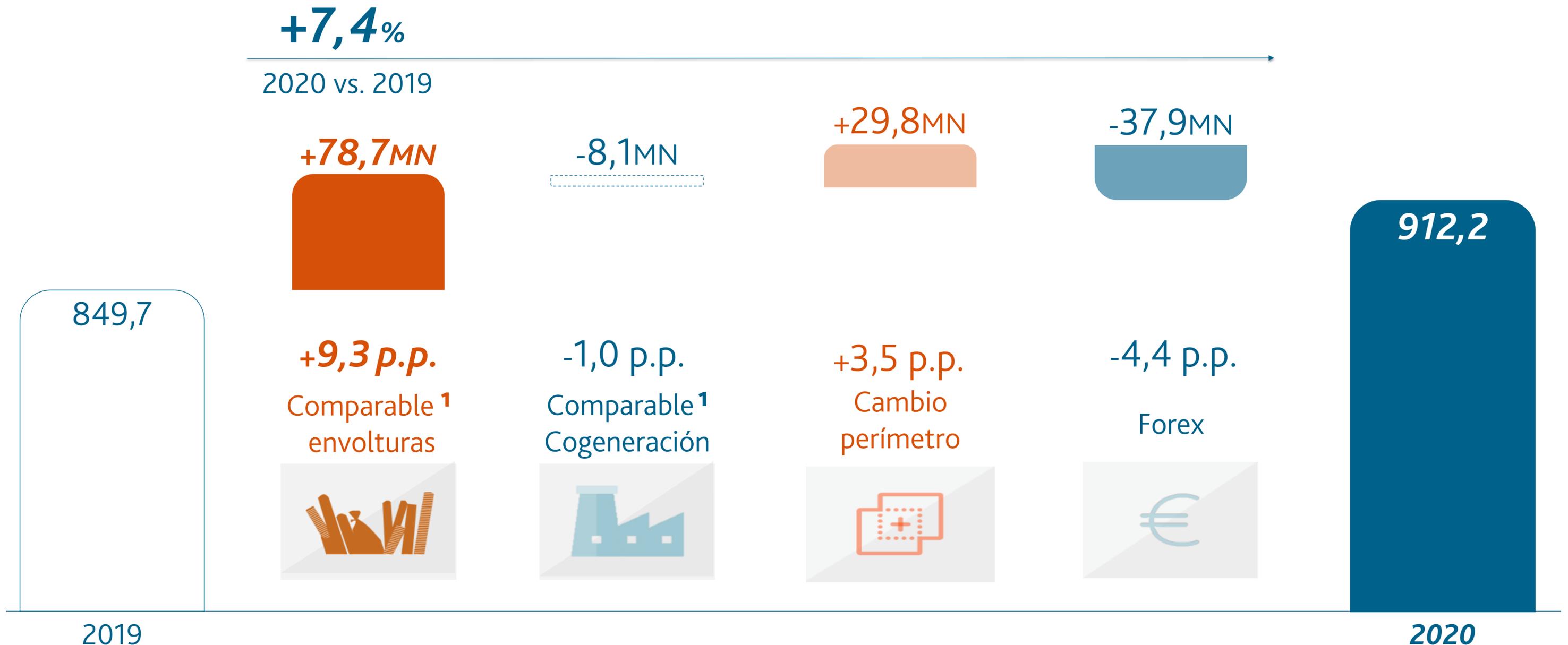
1 *Principales retos e iniciativas*

2 *Resultados 2020*

3 *Iniciativas y resultados esperados 2021*

Máximo histórico en ingresos gracias al crecimiento en volúmenes, mix de precios y la contribución de Nitta Casings en un entorno desfavorable de divisas

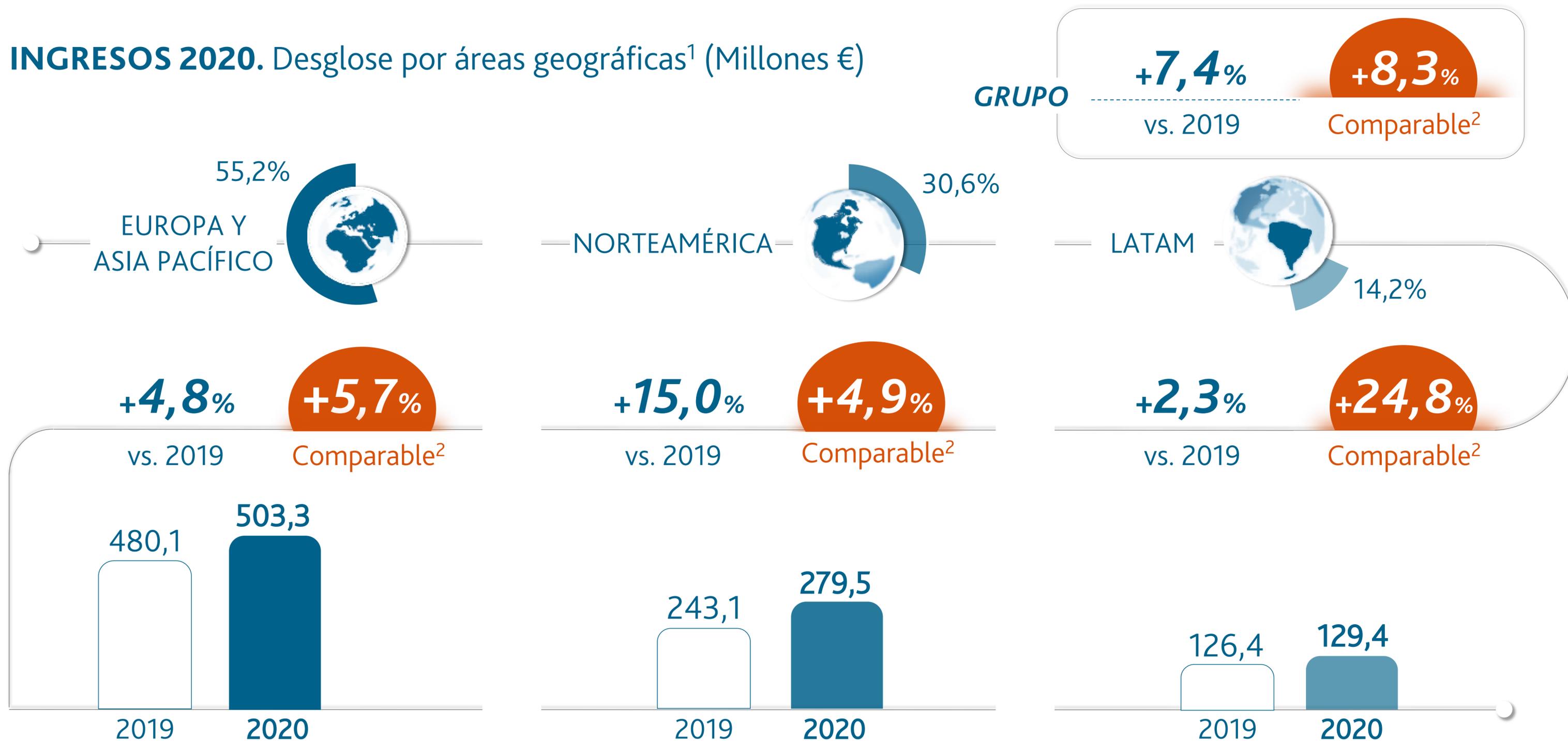
INGRESOS 2020. Contribución al crecimiento (Millones €)



¹ 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 2020. Desglose por áreas geográficas¹ (Millones €)

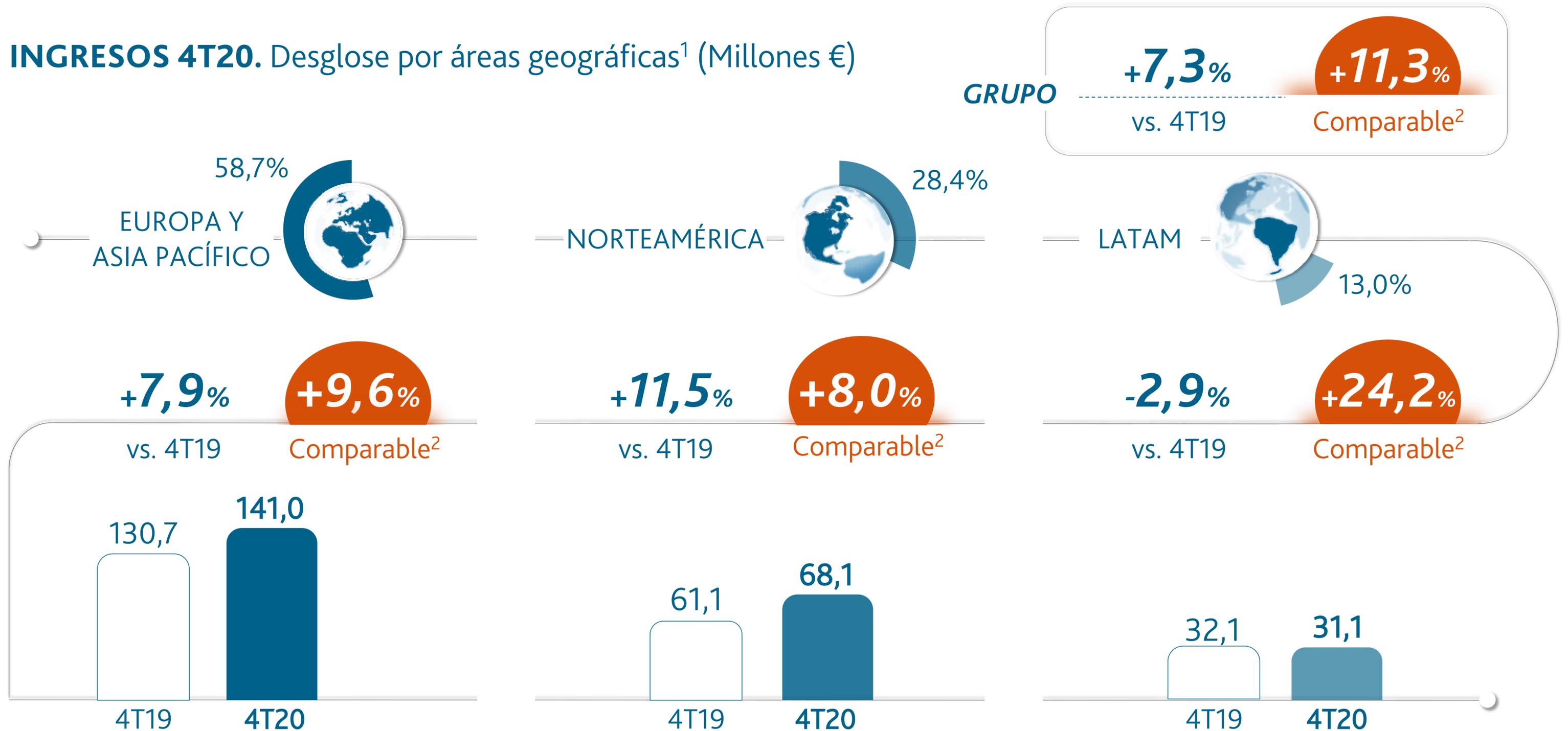


¹ Ingresos por origen de ventas.

² Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2020 y los cambios en el perímetro de consolidación.

Aceleración en China, resto de Asia y Norteamérica en el cuarto trimestre

INGRESOS 4T20. Desglose por áreas geográficas¹ (Millones €)



¹ Ingresos por origen de ventas.

Disciplina comercial y aceleración de los volúmenes impulsada por China, resto de Asia y Norteamérica en un trimestre con mayor debilidad de las divisas

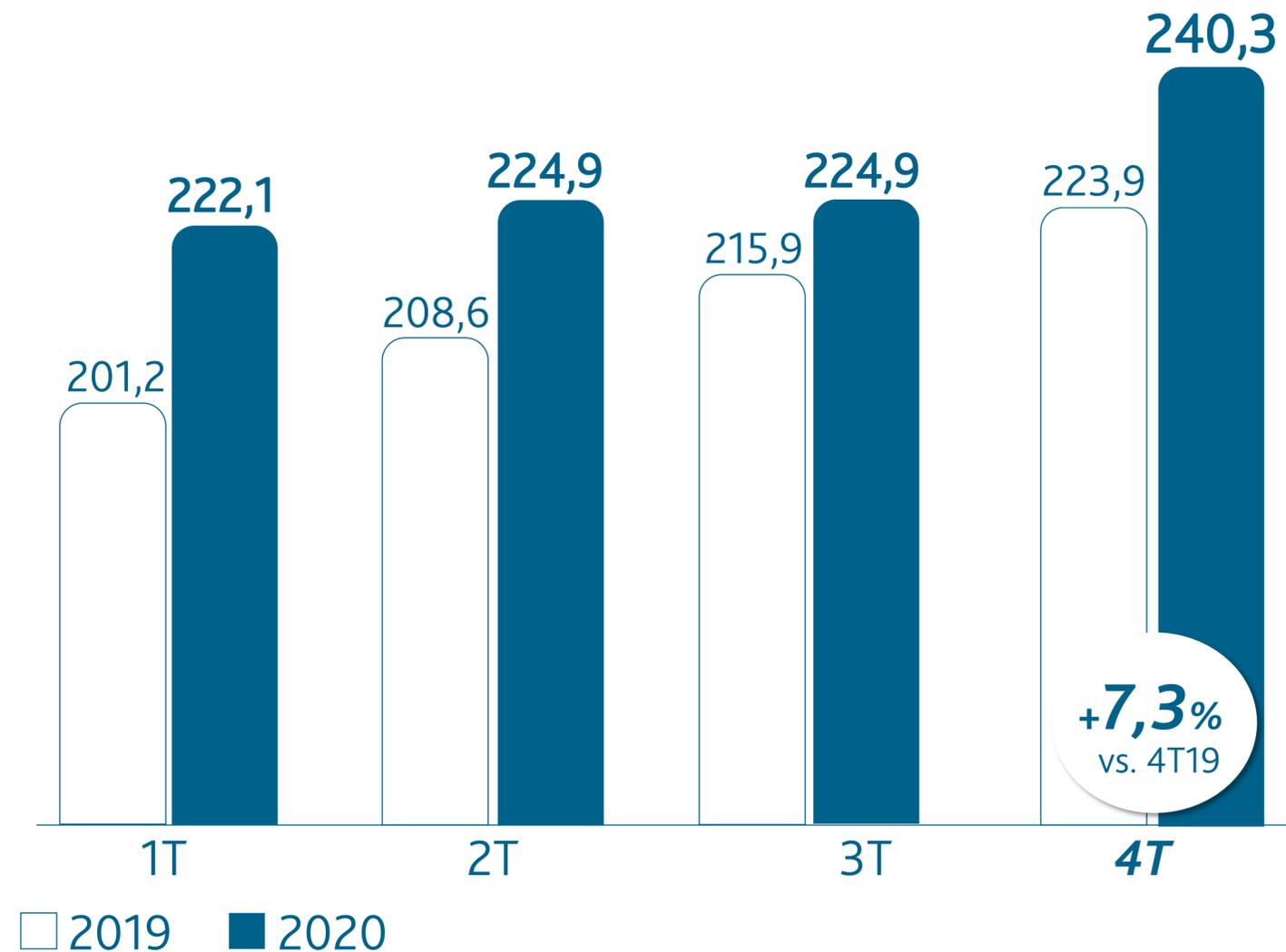
INGRESOS. Contribución trimestral al crecimiento



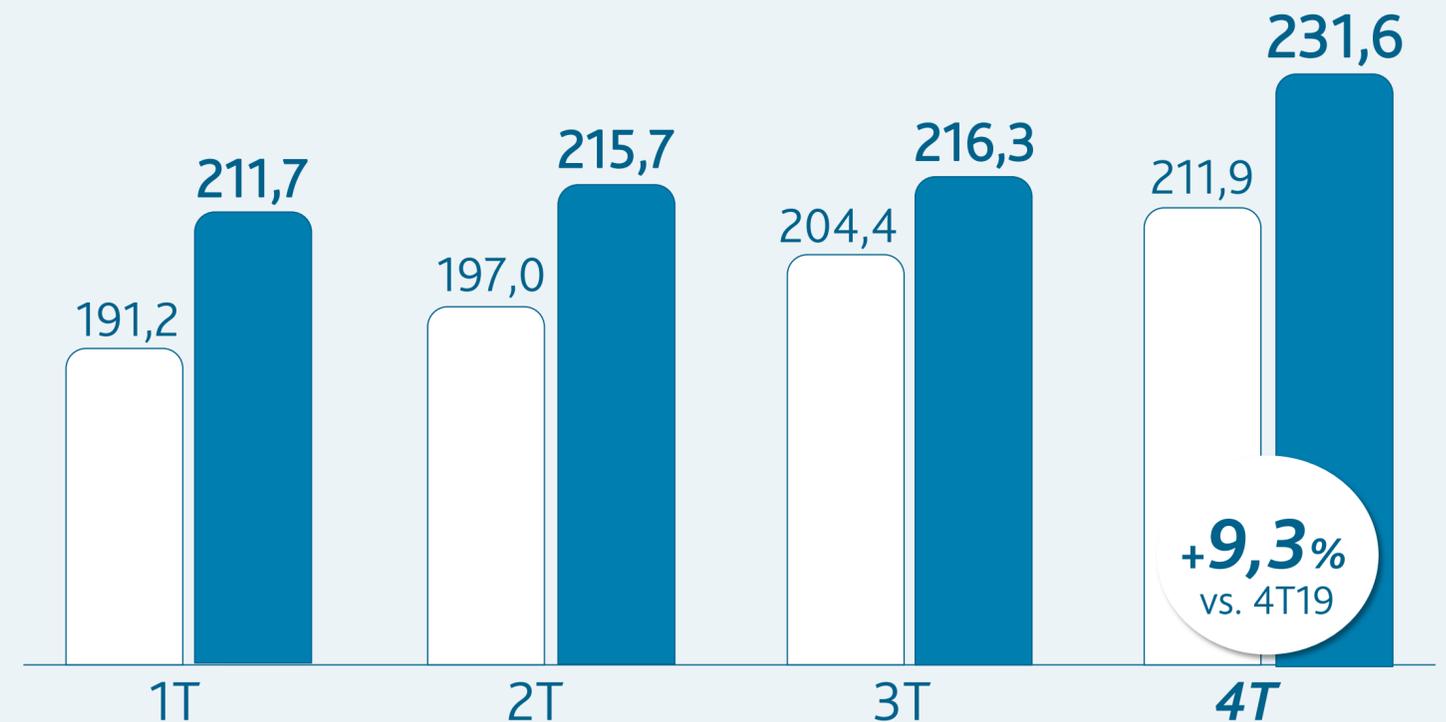
¹ Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación y los resultados no recurrentes del negocio.

El buen comportamiento de las ventas de envolturas permite alcanzar un nuevo máximo histórico trimestral en los ingresos a pesar del descenso en cogeneración

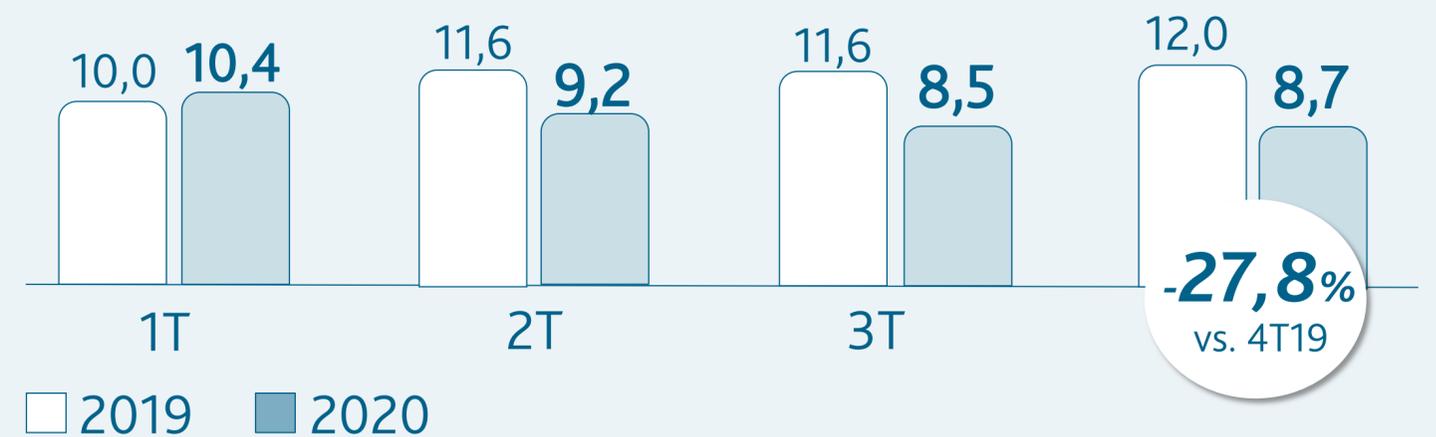
INGRESOS. Grupo Viscofan (Millones €)



VENTAS de Envolturas (Millones €)

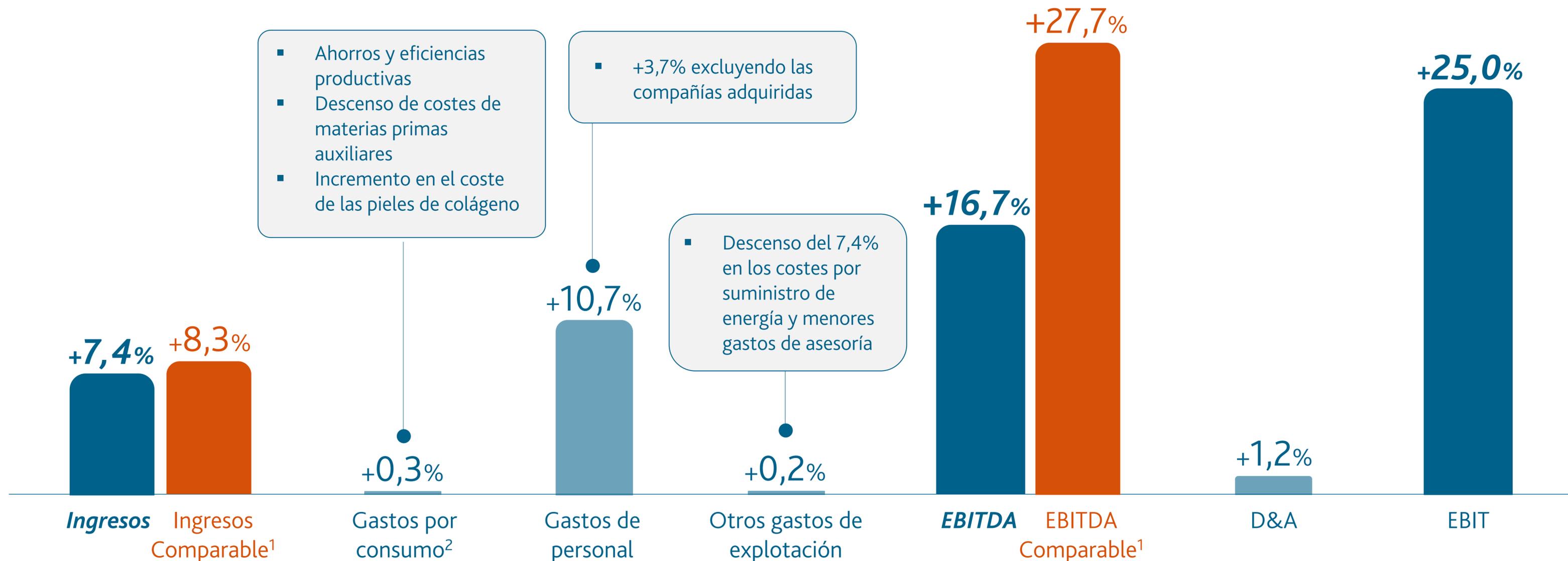


INGRESOS de Cogeneración (Millones €)



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

PyG 2020. % Variación interanual

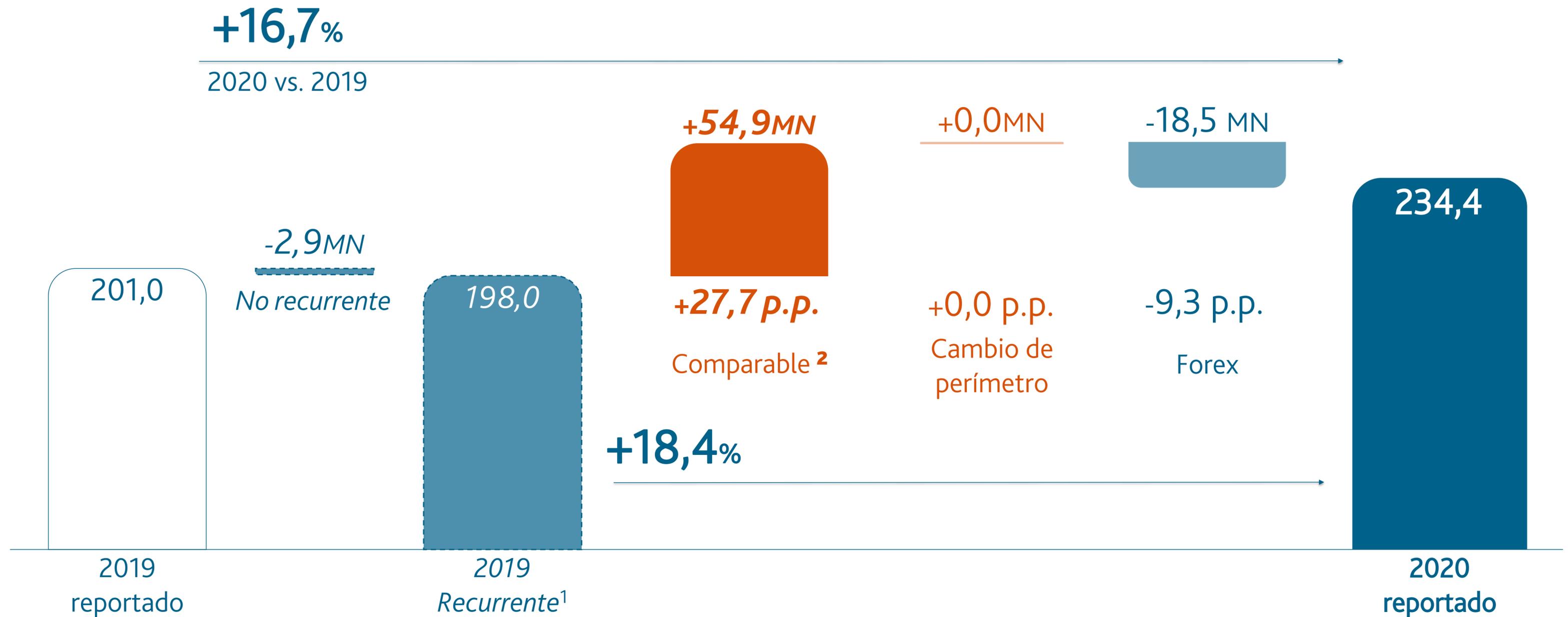


¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2020, los cambios en el perímetro de consolidación y los impactos no recurrentes del negocio.

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

Con crecimiento de doble dígito en el EBITDA a pesar del deterioro de las divisas

EBITDA 2020. Contribución al crecimiento (Millones €)

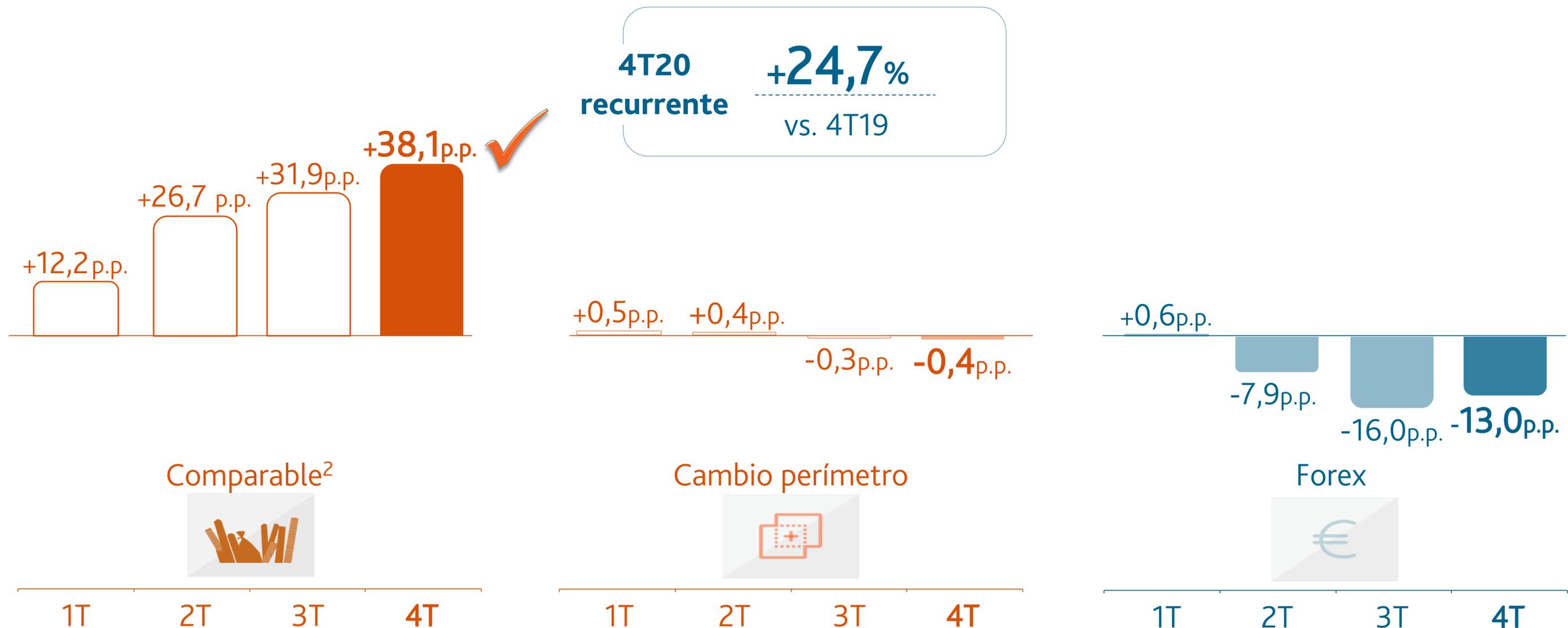


¹ Resultados recurrentes: En 2019 excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo de +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings Canada Inc., gastos de abogados y asesorías asociados a la adquisición, el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU.

² 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

Disciplina comercial, mejora de mix de precio y volúmenes ganados permiten compensar la fuerte erosión de las divisas

EBITDA recurrente¹. Contribución trimestral al crecimiento

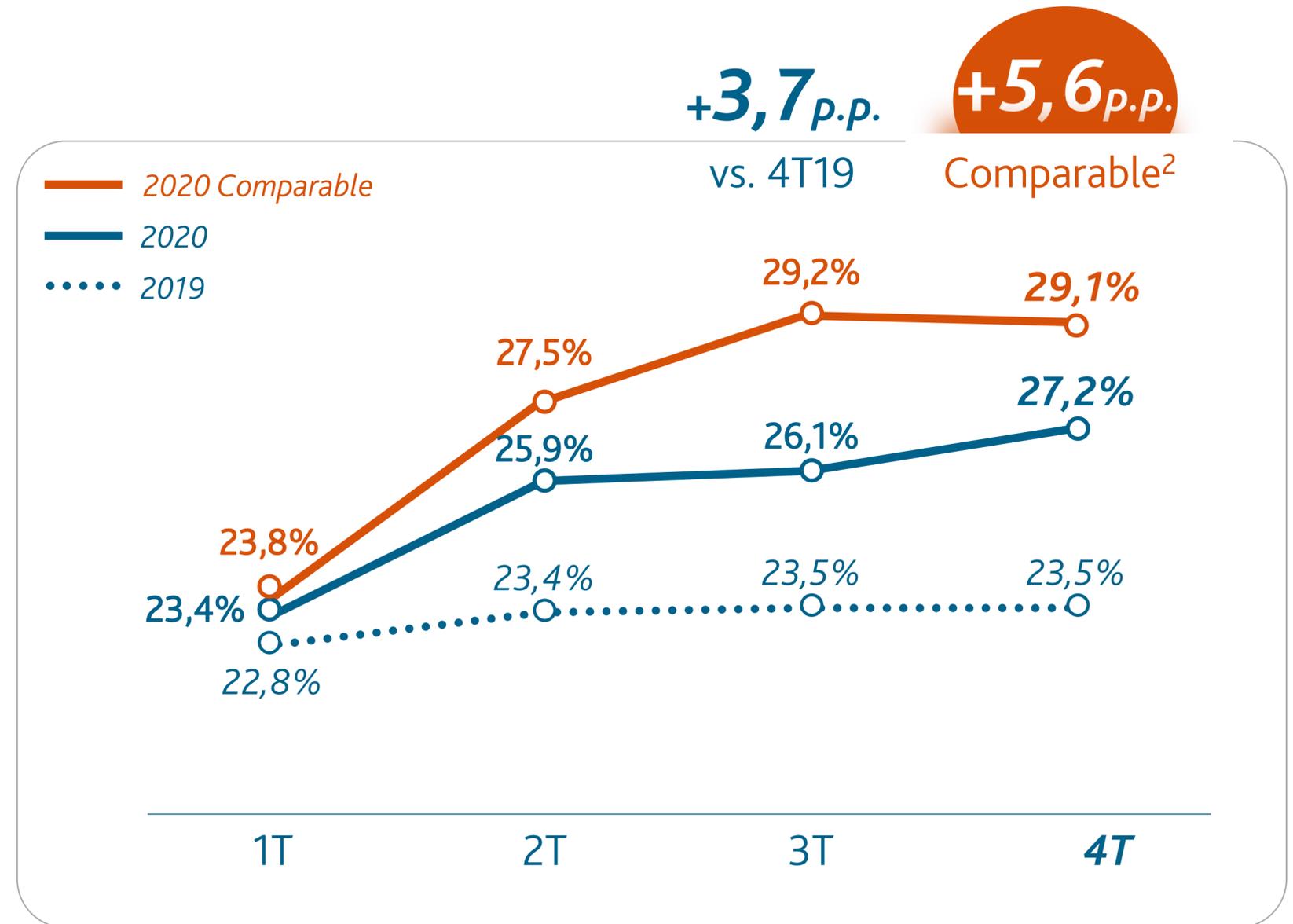
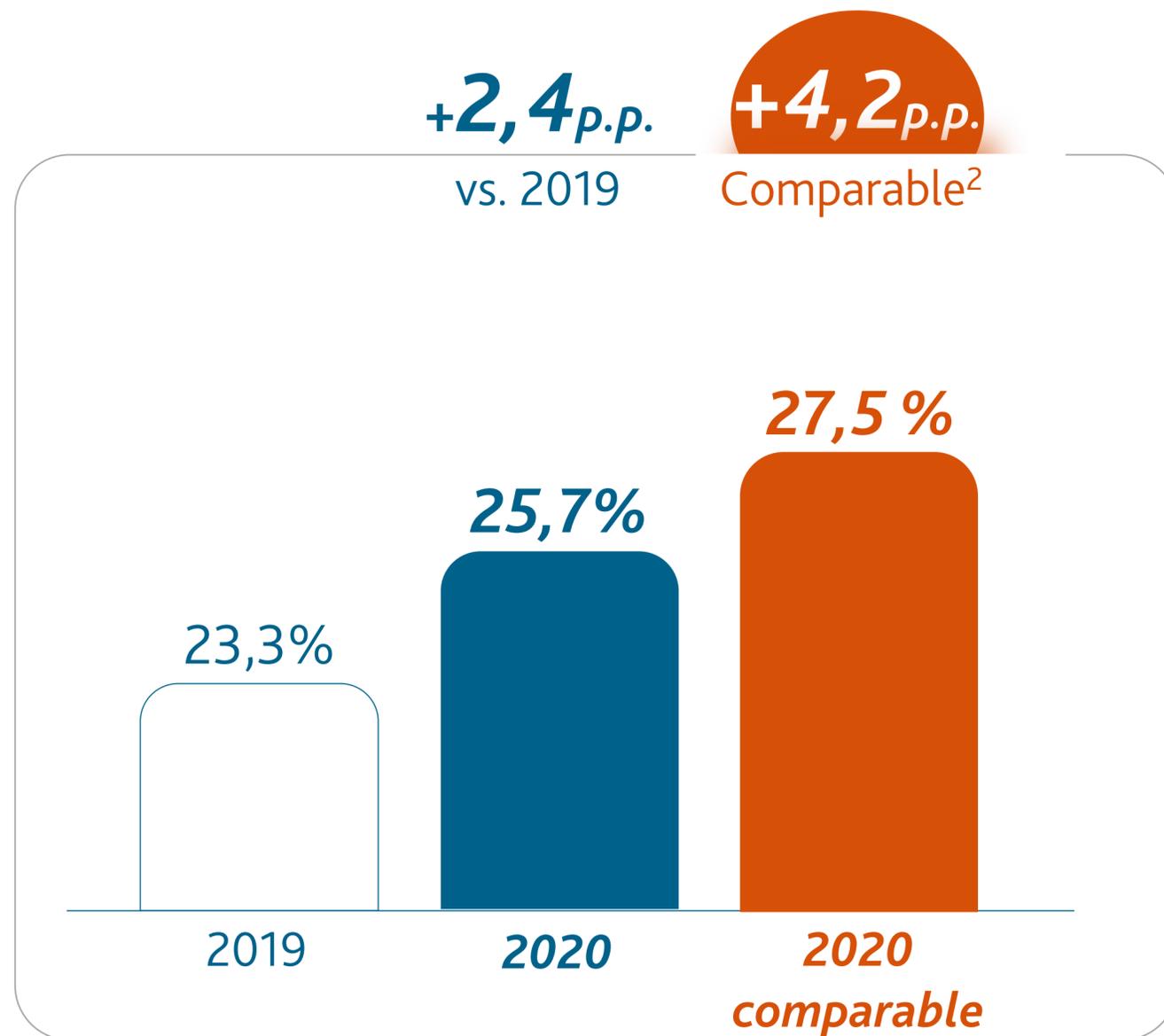


¹ Resultados recurrentes: En 2019 excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo de +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings Canada Inc., gastos de abogados y asesorías asociados a la adquisición, el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU

² 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 recurrente¹ (En %)



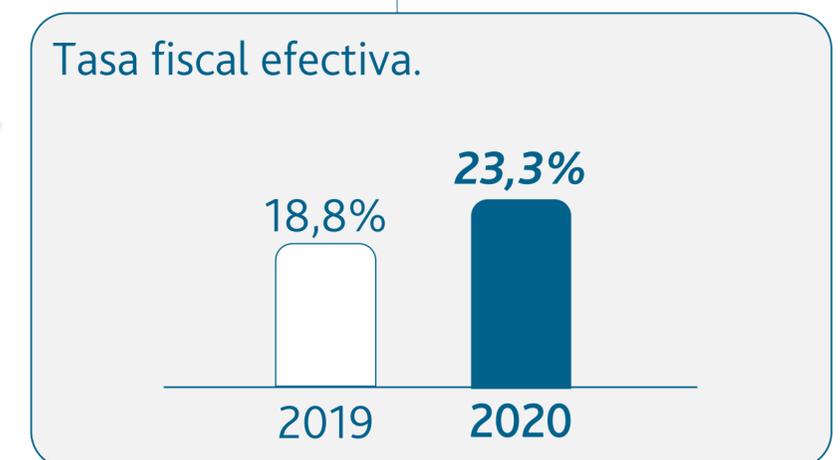
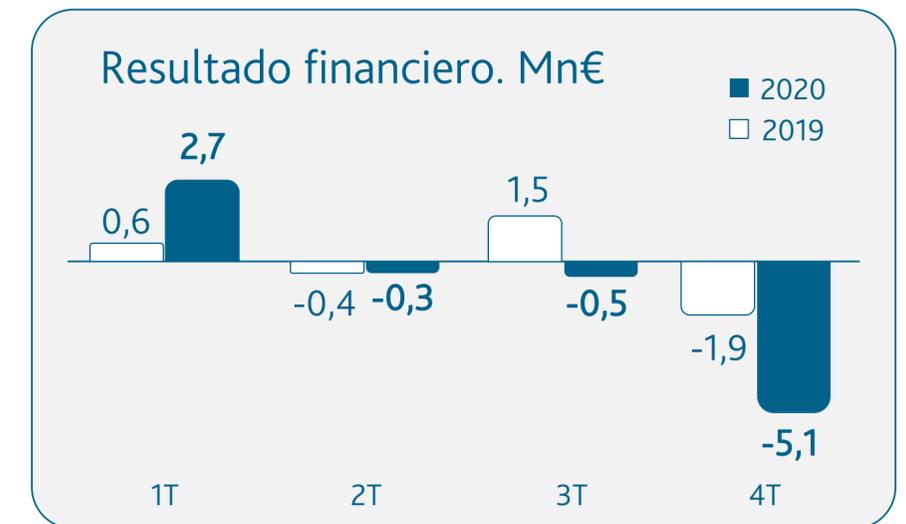
¹ Resultados recurrentes: En 2019 excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo de +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings Canada Inc., gastos de abogados y asesorías asociados a la adquisición, el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU.

² 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 de doble dígito en Resultado Neto con mayores diferencias negativas de cambio y tasa fiscal.

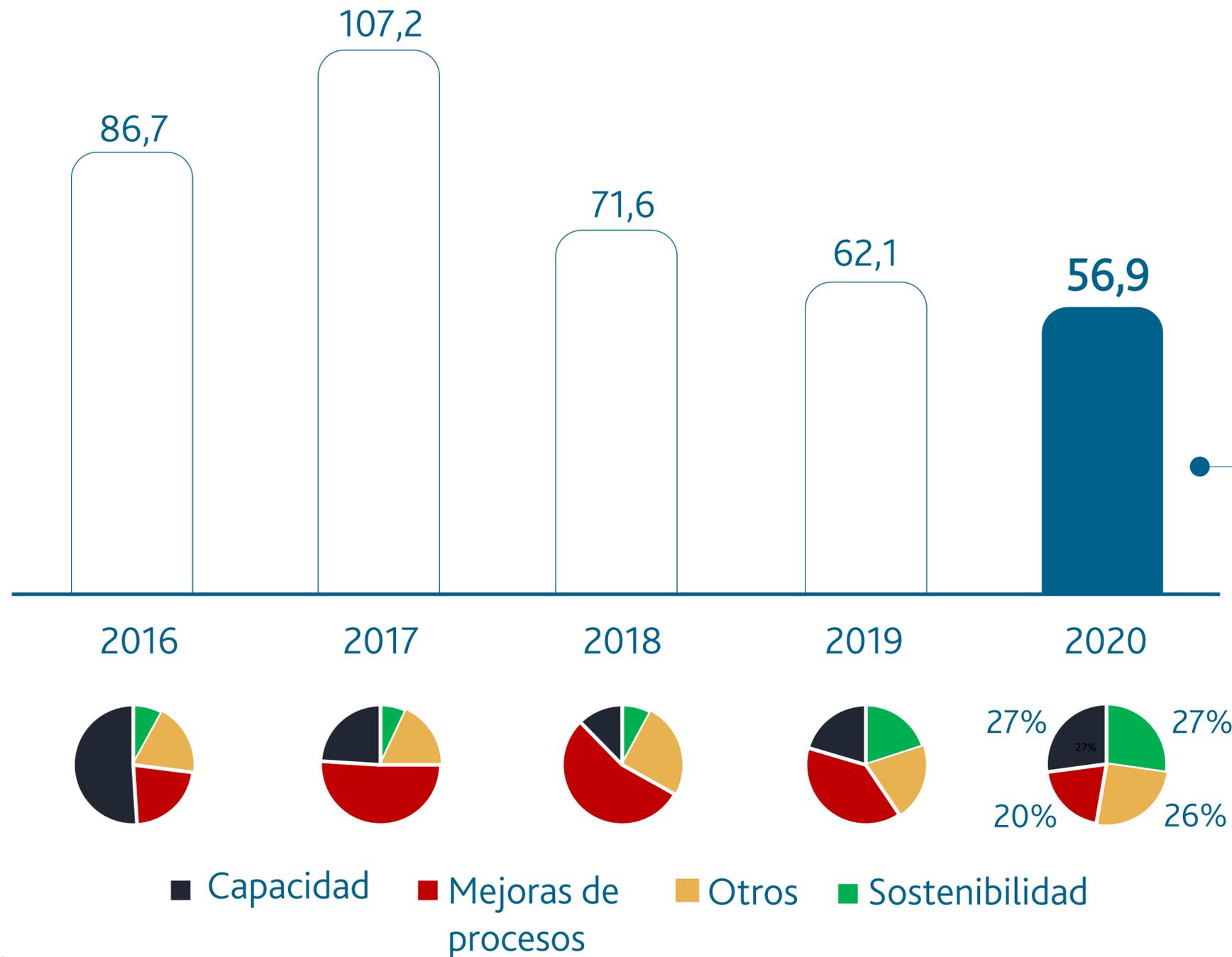
EVOLUCIÓN EBIT-RESULTADO NETO REPORTADOS (Millones €)

En millones de €	2020	2019	Var. %
EBIT reportado	162,9	130,3	+25,0%
Resultado financiero	-3,3	-0,2	n.s.
Impuestos	-37,1	-24,5	+51,7%
Resultado Neto	122,5	105,6	+16,0%

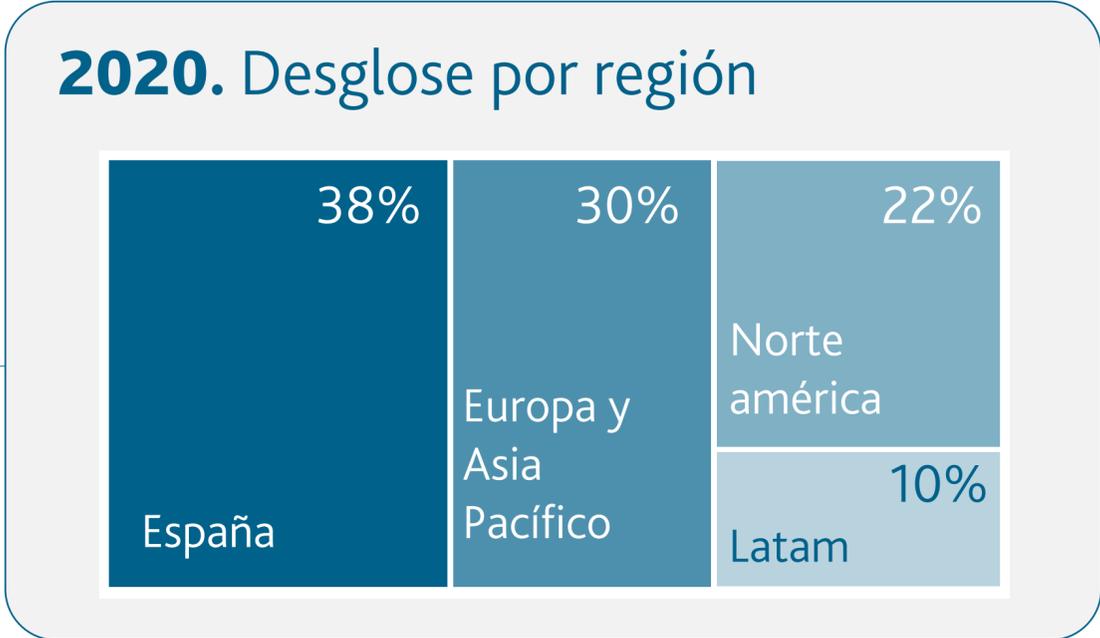


Buen ritmo inversor a pesar de las dificultades de ejecución de proyectos debido a la restricción de movimientos causada por la pandemia COVID-19

CAPEX 2016-2020. Desglose por tipo (Millones €)

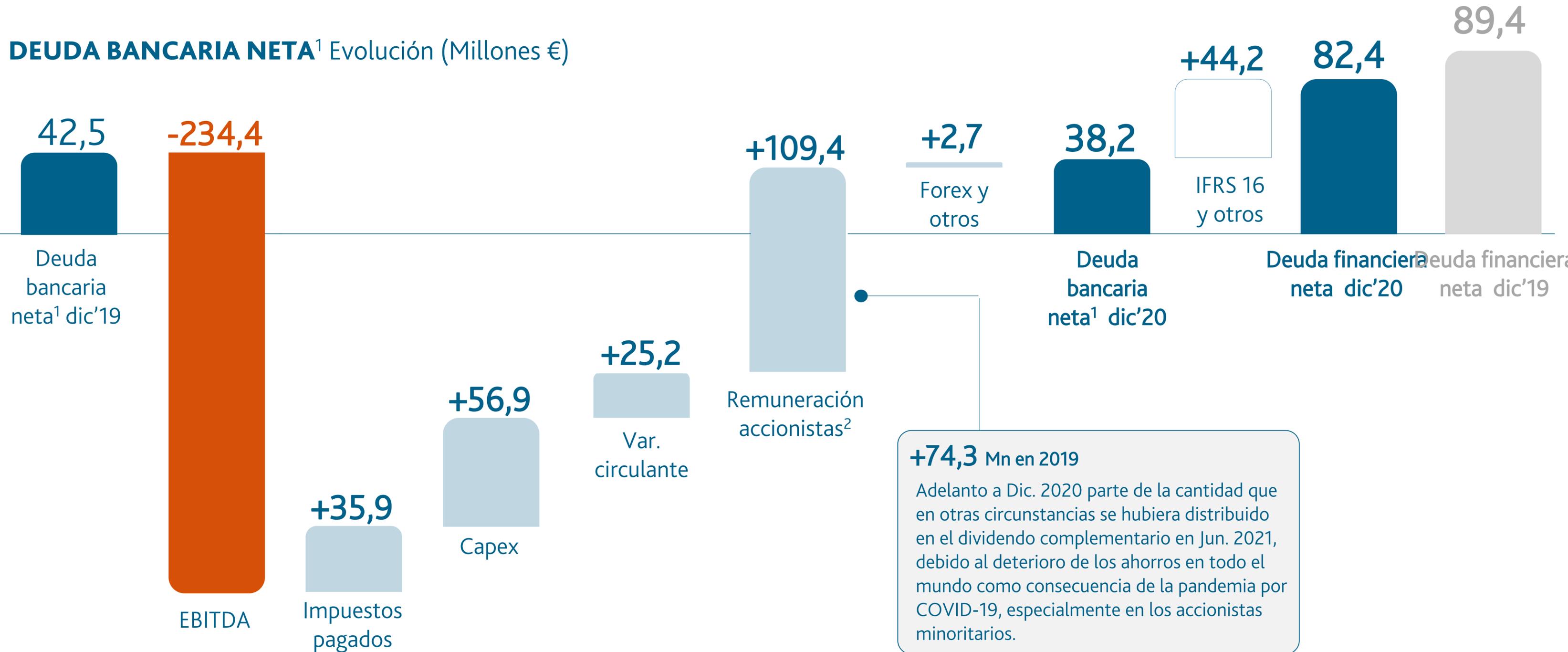


- Aumento de capacidad de fibrosa en Cáteda
- Nuevos motores de cogeneración en Cáteda más sostenibles
- Actualización tecnológica en colágeno en Norteamérica
- Aumento capacidad converting



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

DEUDA BANCARIA NETA¹ 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 Se corresponde con el dividendo complementario del ejercicio 2019 de €0,96 por acción pagado en junio 2020 y el dividendo a cuenta del ejercicio 2020 de €1,40 por acción pagado en diciembre 2020.

1 *Progreso MORE TO BE*

2 *Resultados 2020*

3 *Iniciativas y resultados esperados 2021*

Entorno de pandemia aconseja ampliar MORE TO BE

Riesgos de contagio

- Restricciones de transporte y movilidad
- Incremento de absentismos
- Distanciamiento social



Cambios de demanda

- Cambio en los hábitos alimentarios. Más consumo en el hogar
- Recesión económica. Búsqueda alimentación básica

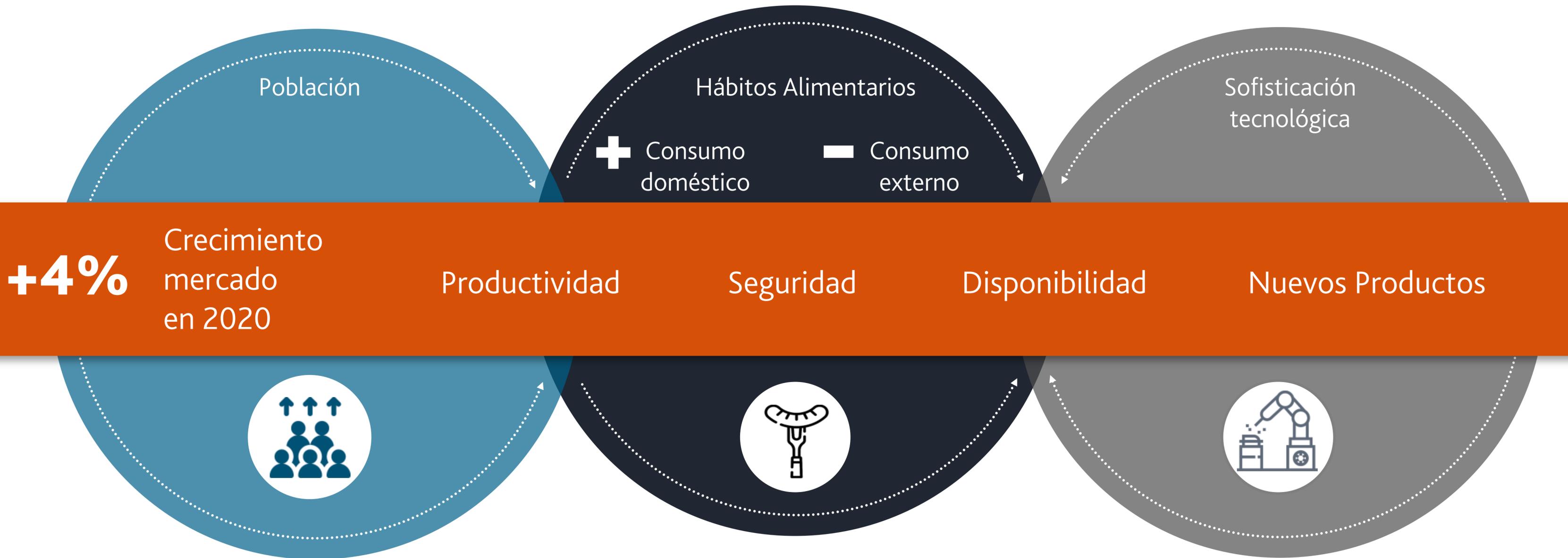


Continuidad de proyectos exitosos

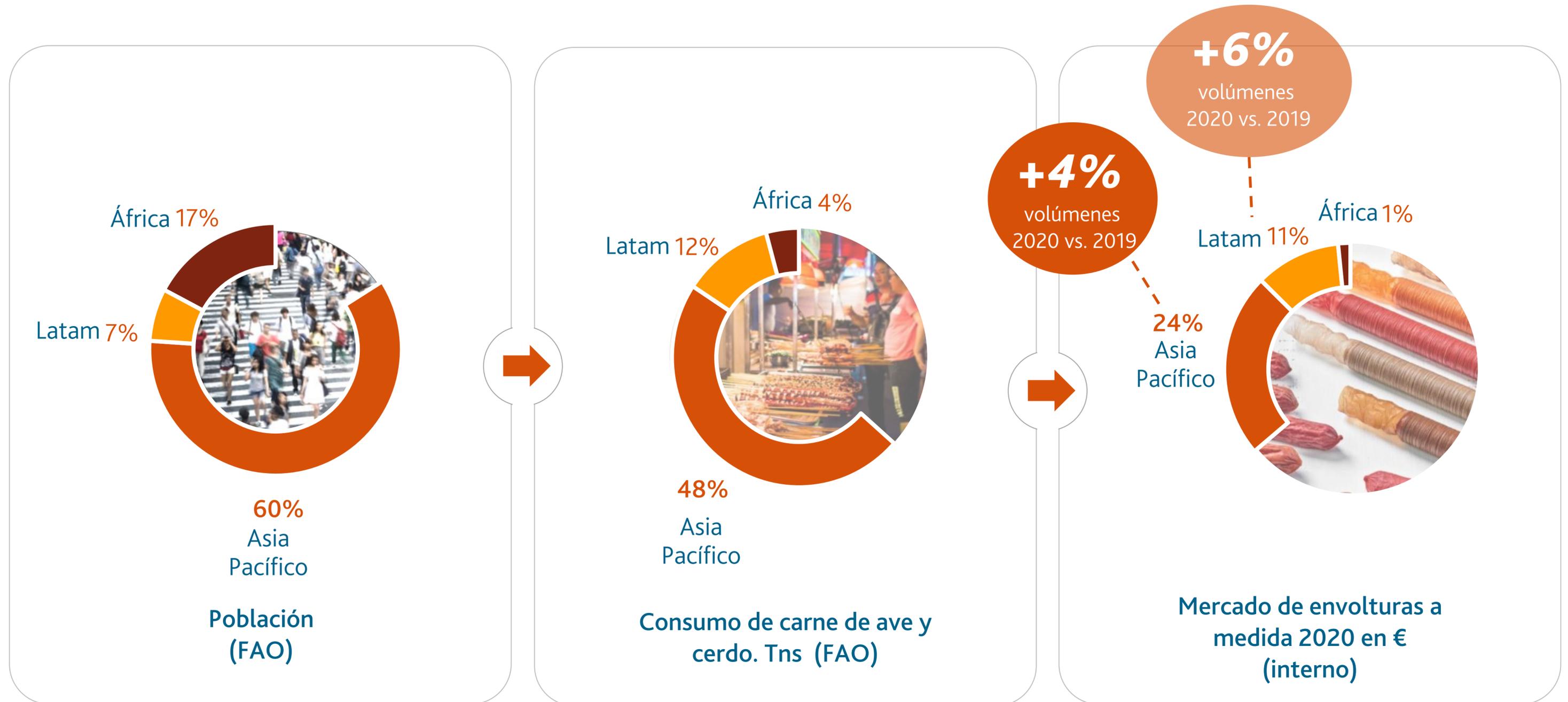
- Búsqueda liderazgo en todos los mercados
- Líder en sostenibilidad: Impulsando la descarbonización en la industria



... en un mercado que ha demostrado una gran fortaleza en 2020



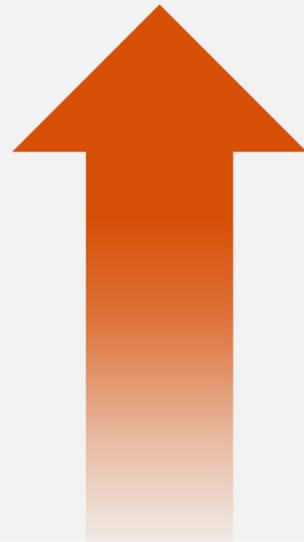
Áreas Emergentes. Potencial de crecimiento



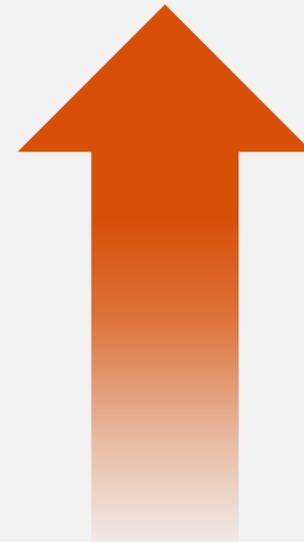
Áreas Emergentes. Potencial de crecimiento



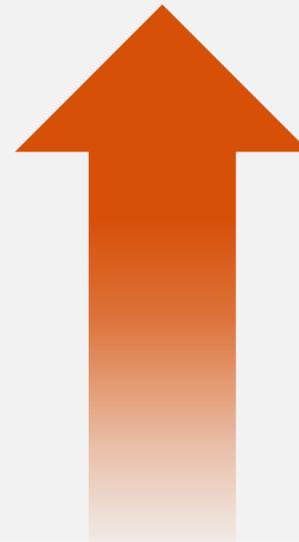
Población urbana
(+2% anual)



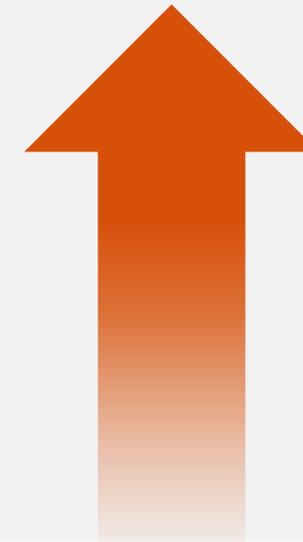
Consumo de
proteína animal
(+2% anual)



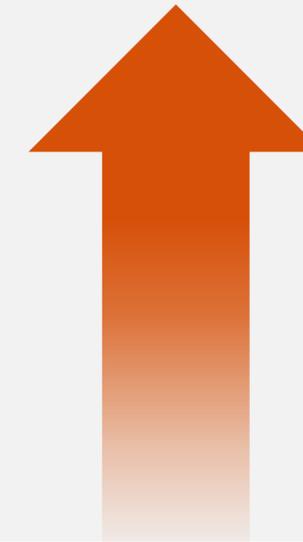
Sustitución
de tripa animal



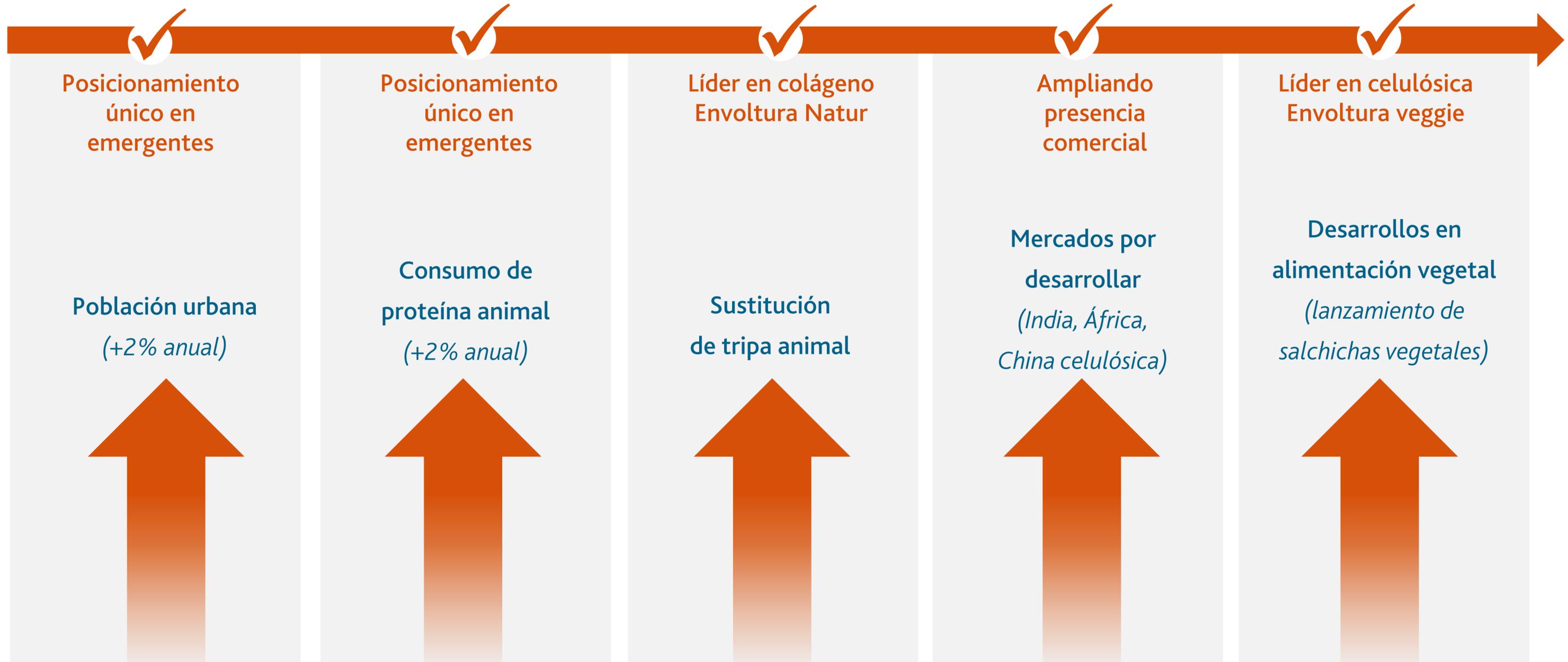
Mercados por
desarrollar
(India, África,
China celulósica)



Desarrollos en
alimentación vegetal
(lanzamiento de
salchichas vegetales)

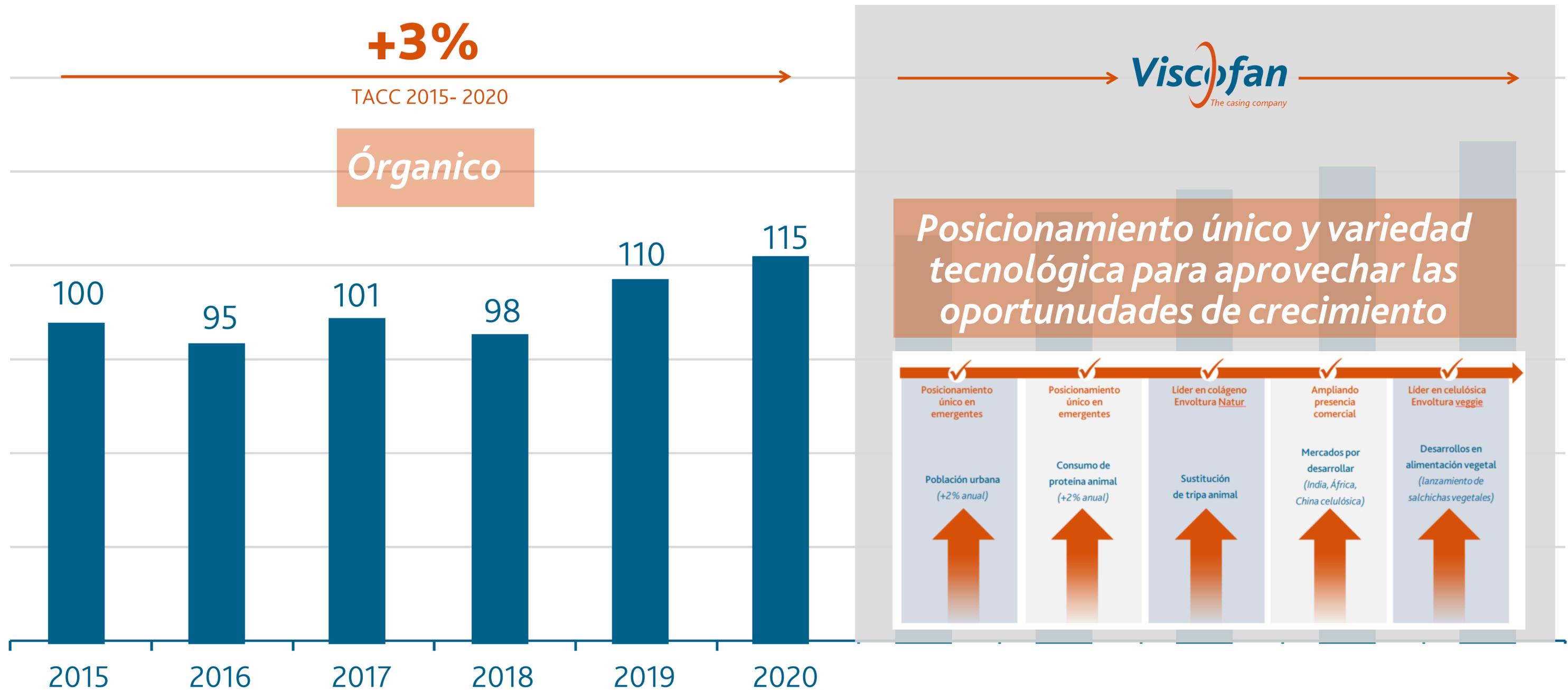


Áreas Emergentes. Viscofan posicionado para capturar el crecimiento

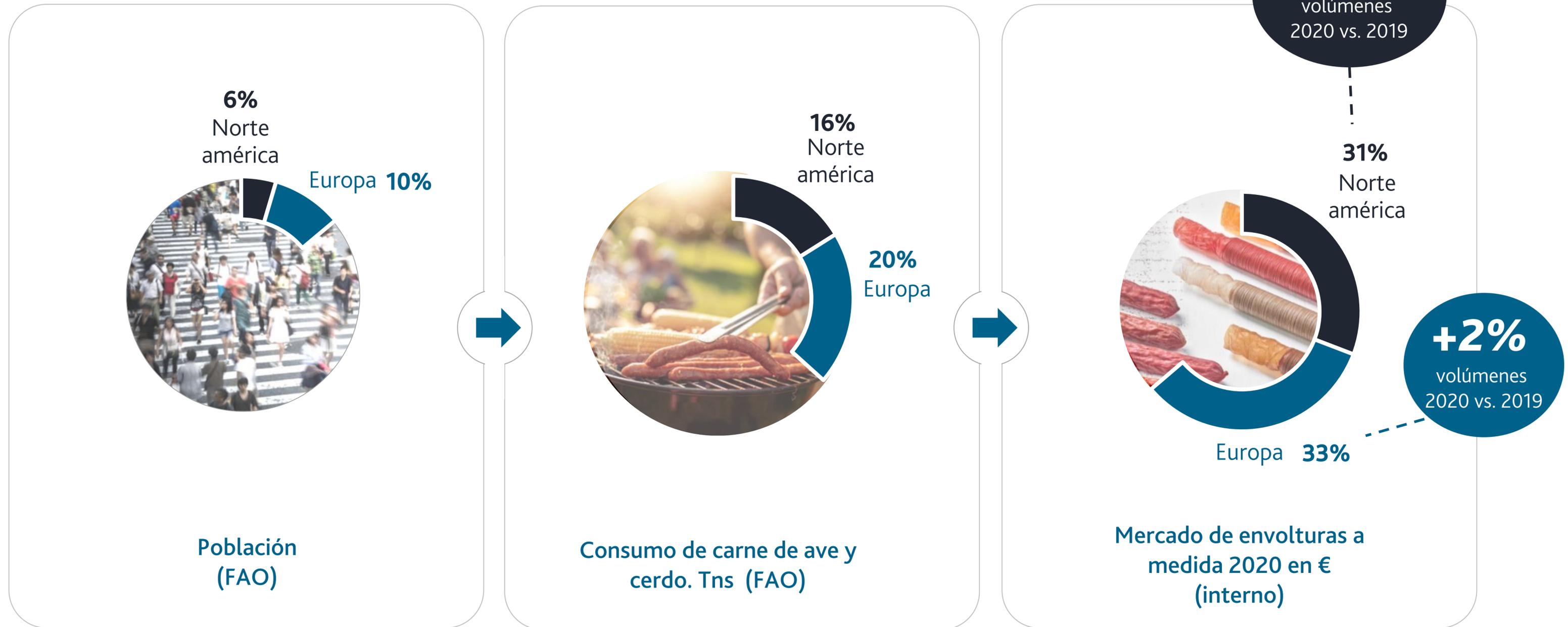


Áreas Emergentes. Viscofan posicionado para capturar el crecimiento

VISCOFAN. VENTAS ÁREAS EMERGENTES. Base 100 año 2015



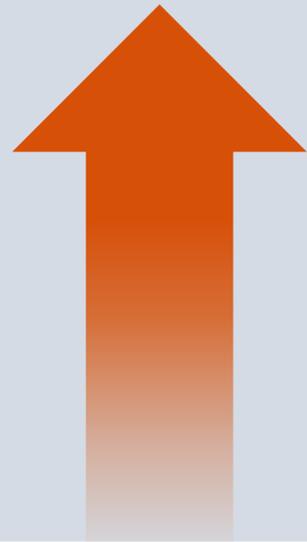
Áreas Desarrolladas. Un mercado cada vez más exigente



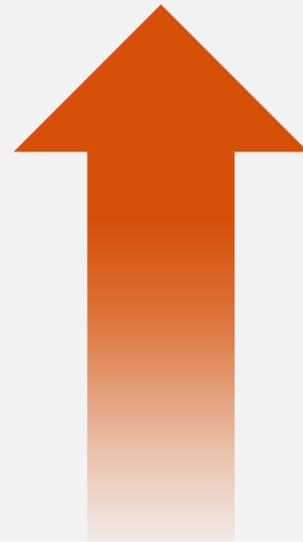
Áreas Desarrolladas. Un mercado cada vez más exigente



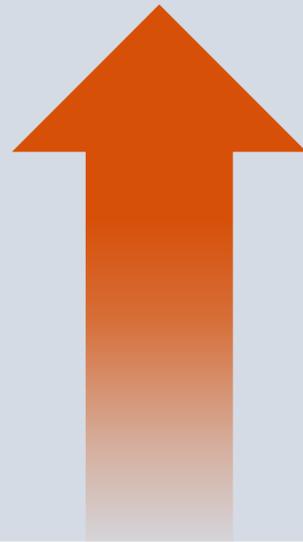
Rentabilidad y automatización



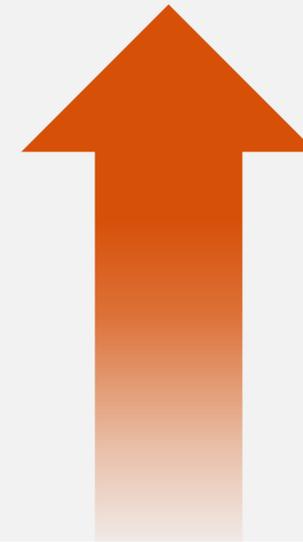
Proximidad
Venta técnica



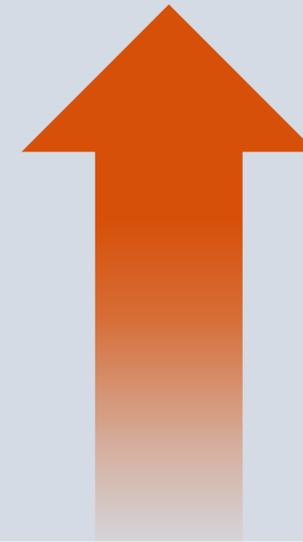
Producto hecho a medida:
Variedad, nuevos sabores, aromas



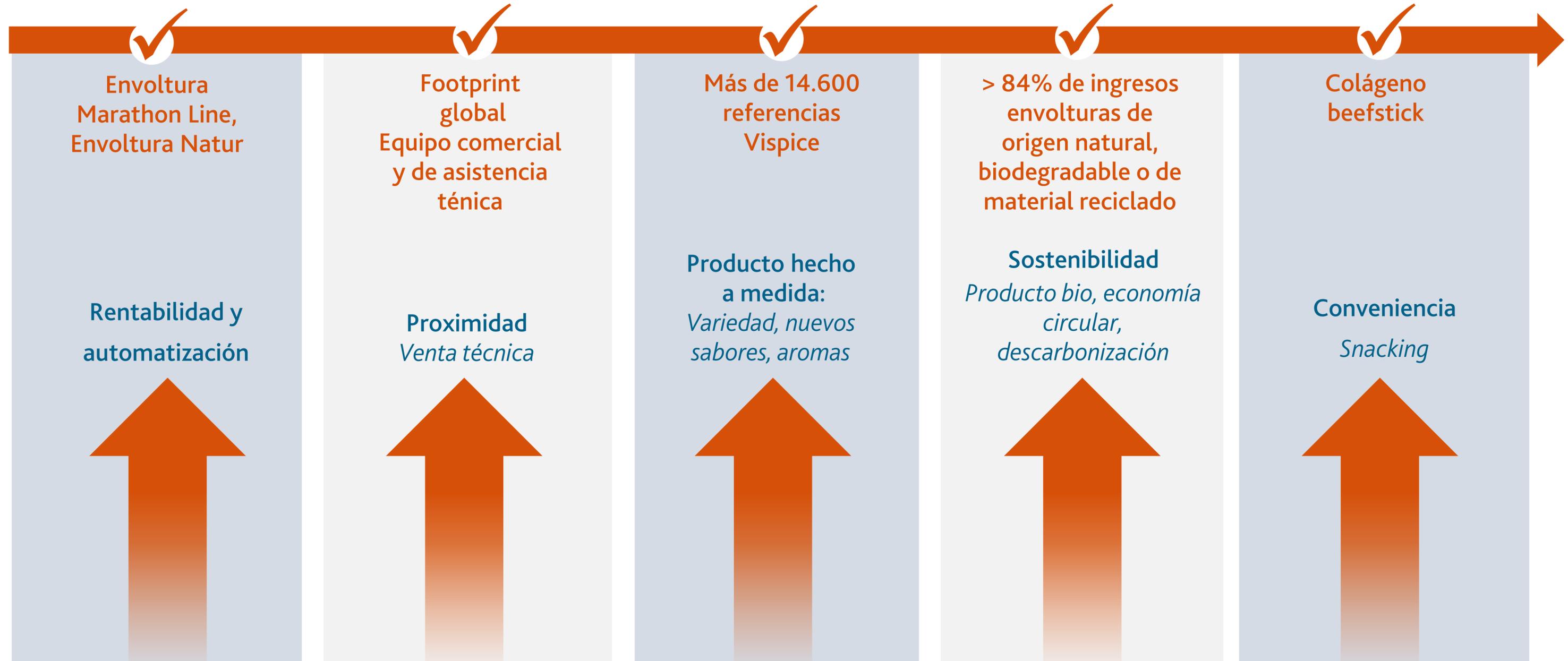
Sostenibilidad
Producto bio, economía circular, descarbonización



Conveniencia
Snacking

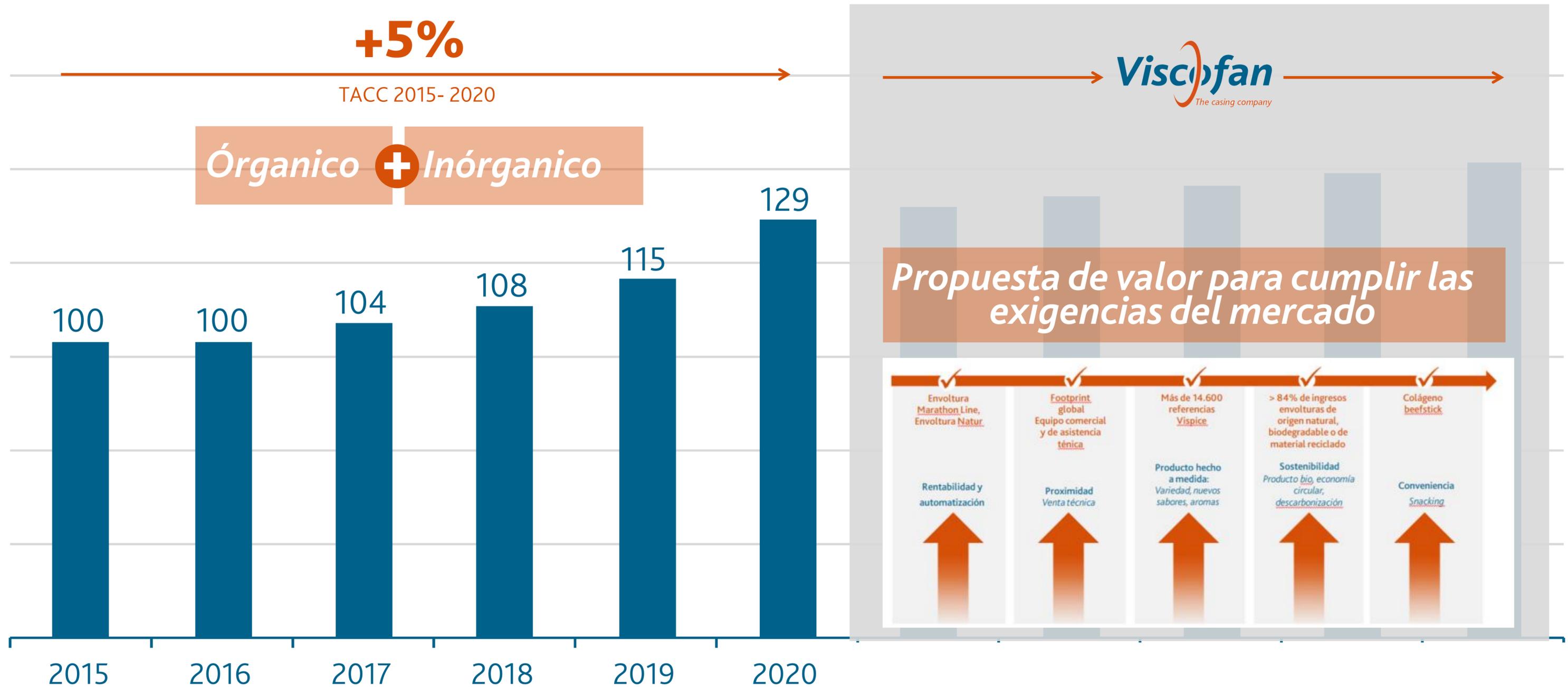


Áreas Desarrolladas. Un mercado cada vez más exigente



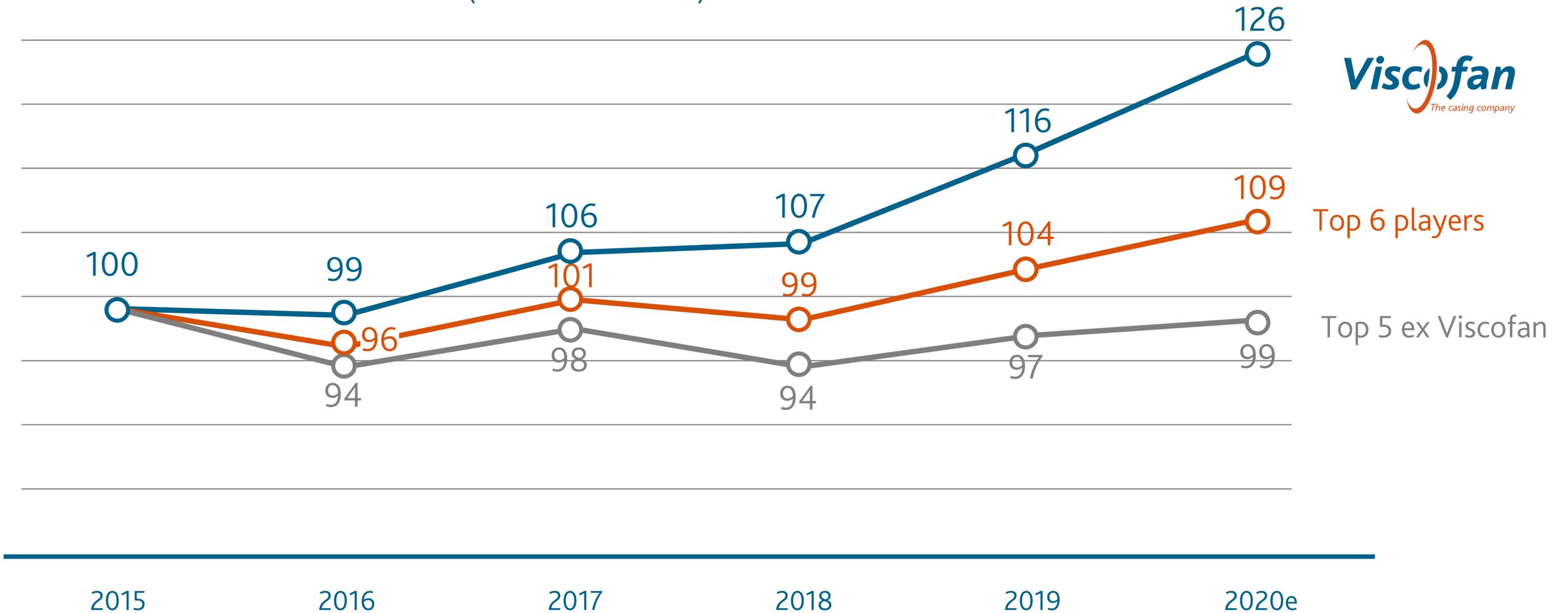
Áreas Desarrolladas. Viscofan está posicionado para crecer

VISCOFAN. VENTAS EN ÁREAS DESARROLLADAS. Base 100 año 2015



...en un mercado que crece.

VENTAS PLAYERS* ENVOLTURAS (Base 100 año 2015)



Top 6 players

Top 5 ex Viscofan

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

** Cuentas Anuales publicadas, consenso de mercado y estimaciones internas.

Creemos en fibrosa. Evolución del proyecto



Construcción de la planta



- Mejora proximidad mercado europeo
- Éxito comercial
- Crecimiento doble dígito ventas



€15Mn

Ampliación de capacidad con el objetivo de ser el líder en esta tecnología

2016 ▶

2017 ▶

2018 ▶

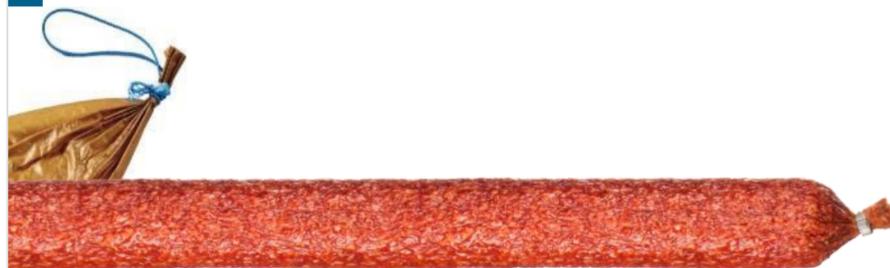
2019 ▶

2020 ▶

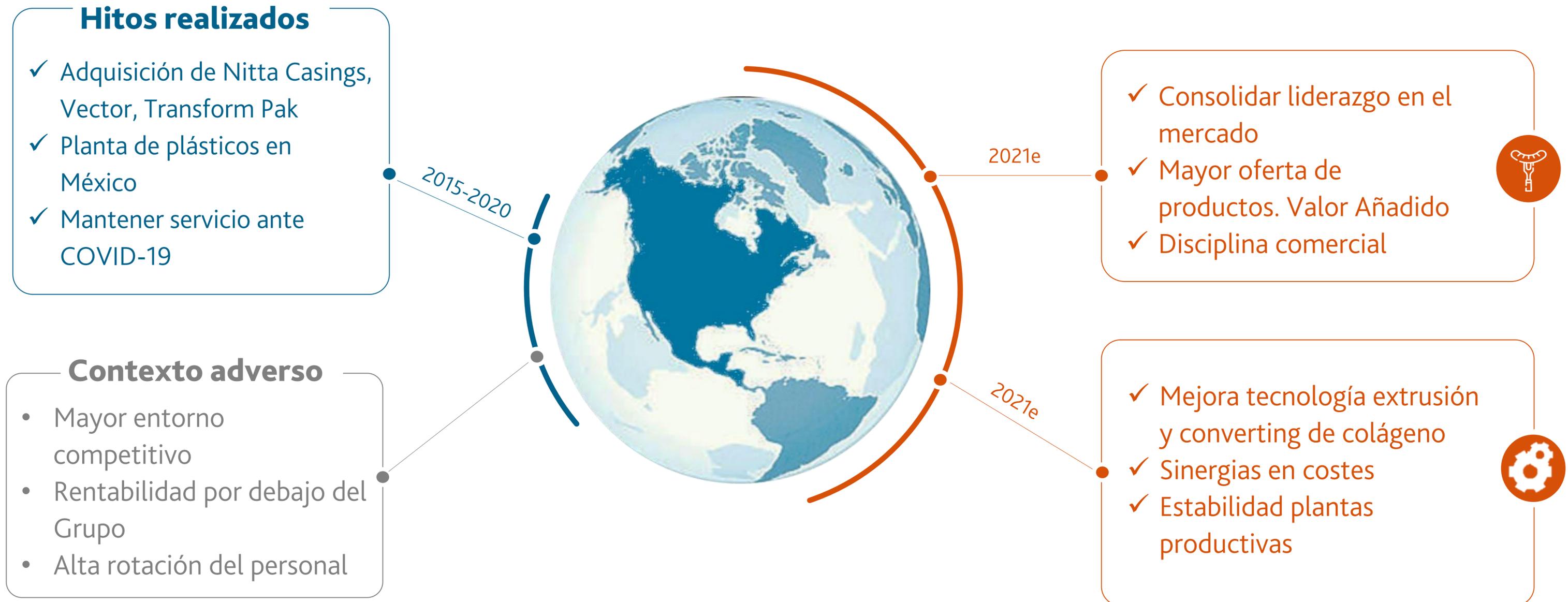
2021 ▶

- Puesta en marcha
- Curva de aprendizaje
- Prueba de productos en clientes

COVID-19: La planta nos está permitiendo mantener el servicio para los clientes de fibrosa e incluso atender a picos de demanda



Búsqueda de mayor eficiencia en Norteamérica

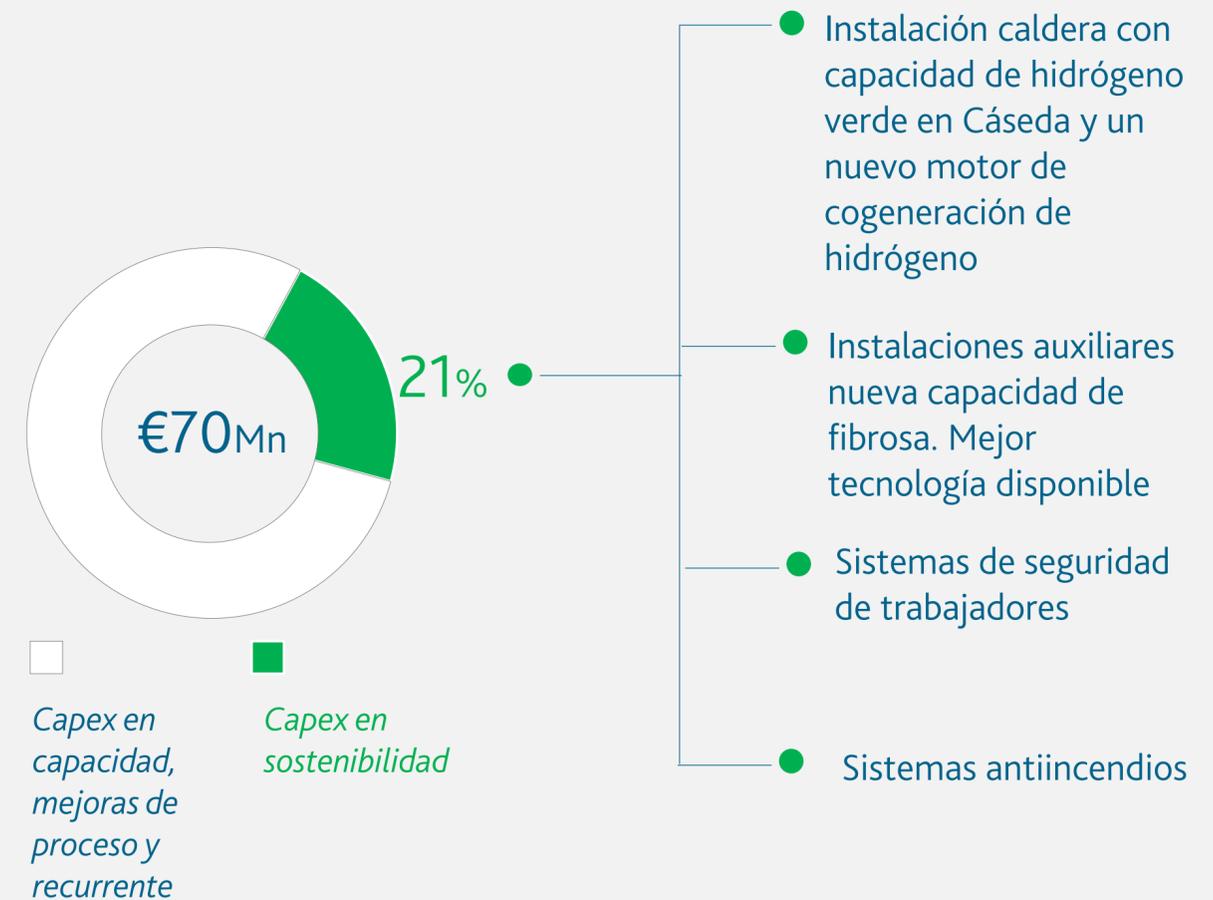


Compromisos e Inversiones sostenibilidad

Compromisos 2030

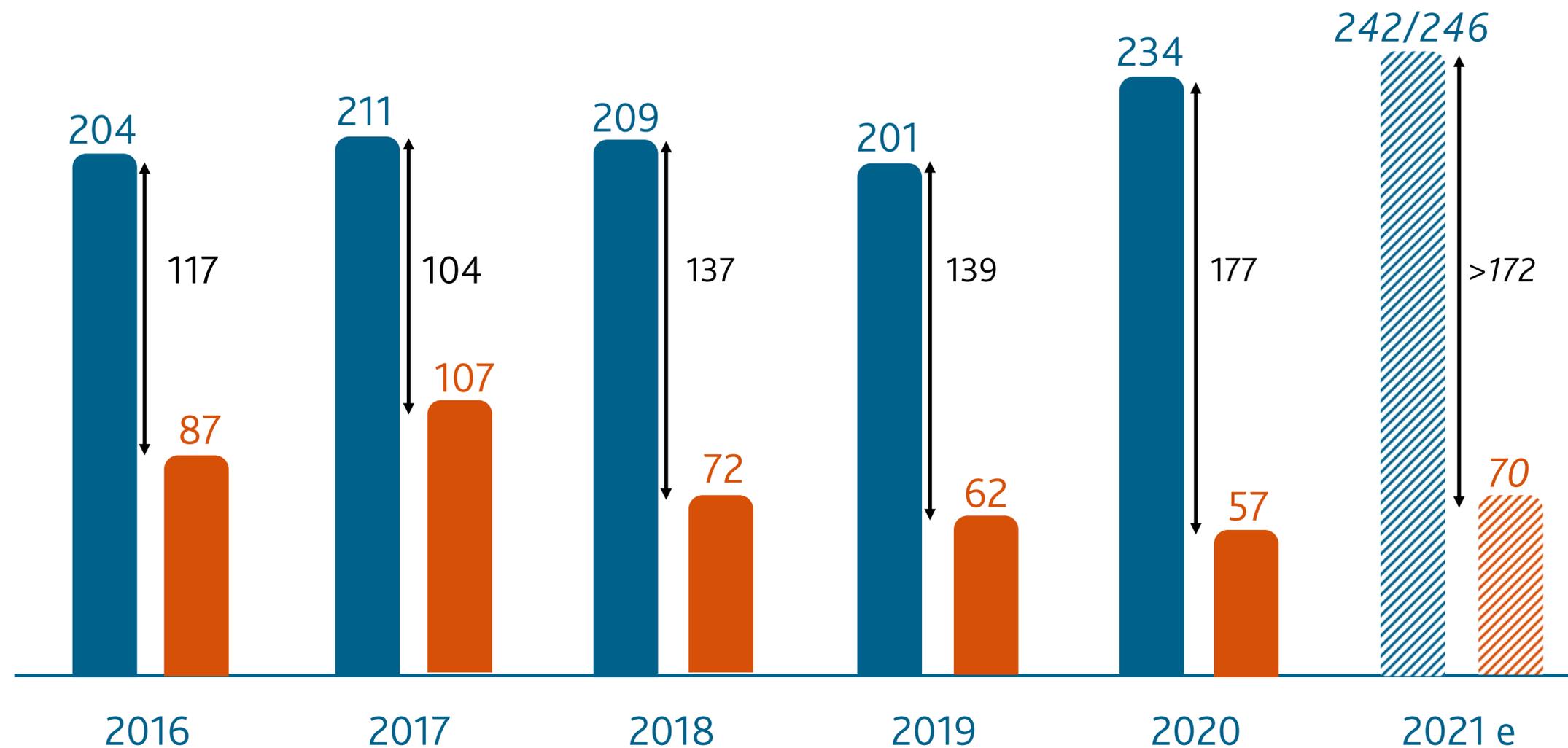


Inversiones 2021e en sostenibilidad



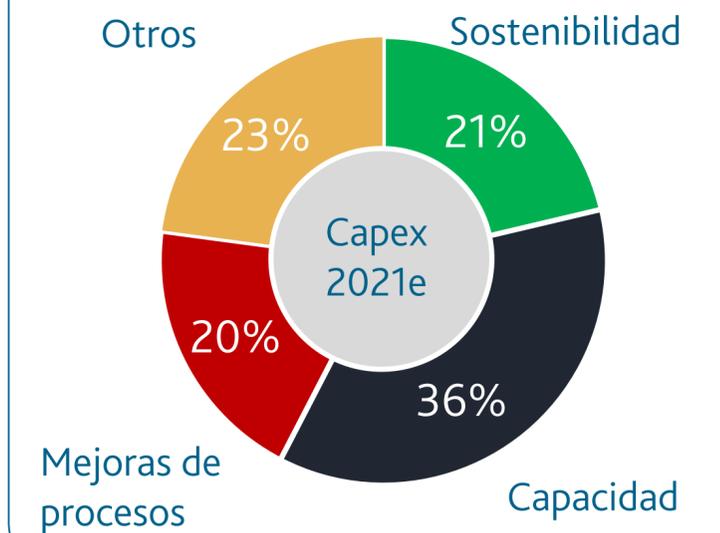
Una fase caracterizada por la expansión de flujos de caja

FLUJO DE CAJA OPERATIVO (Millones €)



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

CAPEX 2021e. Desglose por tipo



Guidance 2021

US\$/€: 1,20

En millones de €	Importe	Variación
Ingresos	935-950	+3% / +4%
EBITDA	242-246	+3% / +5%
Resultado Neto	127-130	+4% / +6%
Capex	≈70	

CONCLUSIONES

- ***Año excepcional*** en el que el ***equipo humano ha cumplido*** bajo una extraordinaria exigencia.
- ***Crecimiento en las principales magnitudes financieras*** gracias a los ***sólidos fundamentos*** construidos en estos años.
- ***El mercado de envolturas sigue mostrando elevado perfil de crecimiento***, tanto en entornos excepcionales, como en el nuevo ciclo ***debido a la solidez de sus tendencias a largo plazo***.
- ***Gestión concentrada en optimizar las oportunidades de crecimiento*** en el contexto y reforzar los activos industriales ***extendiendo el plan estratégico durante 2021***.
- ***Disciplina comercial, operativa y financiera*** que nos permite seguir ***remunerando de manera creciente a nuestros accionistas***.
- Seguimos viendo ***oportunidades de crecimiento*** en el mercado de envolturas y en otros negocios que se traducen en ***inversión y en ambiciosos objetivos financieros en 2021***.

Anexo. Principales resultados financieros

Millones €	Reportado 2020		Comparable ¹ % Var	Reportado 4T20		Comparable ¹ % Var
	2020	Var %		4T20	Var %	
Ingresos	912,2	+7,4%	+8,3%	240,3	+7,3%	+11,3%
EBITDA	234,4	+16,7%	+27,7%	65,5	+13,4%	+38,1%
Margen EBITDA	25,7%	+2,0 p.p.	+4,2 p.p.	27,2%	+1,4 p.p.	+5,6 p.p.
Rdo. explotación	162,9	+25,0%		48,2	+18,9%	
Rdo. antes de impuestos	159,7	+22,8%		43,1	+11,4%	
Impuestos	-37,1	+51,7%		-8,4	+46,2%	
Rdo Neto	122,5	+16,0%		34,7	+5,3%	

¹ 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.

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.