

# Viscofan

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

## Nota de Resultados

Enero-Marzo 2026



# Nota de resultados

## Principales conclusiones resultados enero-marzo 2026

- €304,8 millones es el importe neto de la cifra de negocios trimestral, un 0,8% menos que el año anterior por el efecto de la variación de los tipos de cambio, que contrasta con el crecimiento del 4,6% en términos comparables<sup>1</sup> impulsado fundamentalmente por el aumento de los volúmenes de envolturas y los precios.
- €63,4 millones de EBITDA trimestral, un 7,9% menos que el año anterior por el efecto de la variación de los tipos de cambio. En términos comparables el EBITDA crece un 9,3% con una mejora de 1,0 p.p. del margen EBITDA comparable hasta 23,4%.
- €33,7 millones de Resultado neto en el trimestre, un crecimiento del 7,4% frente al año anterior, apoyado por una mejor evolución de los tipos de cambio.
- La deuda bancaria neta a marzo de 2026 se sitúa en €234,4 millones (€206,1 millones a diciembre de 2025) incluyendo la salida de caja de €38,6 millones por la recompra de acciones realizada en el marco del programa de retribución flexible y el programa de recompra de acciones finalizado el 24 de febrero de 2026.
- Para José Antonio Canales, Consejero Delegado del Grupo Viscopfan:

“Comenzamos el nuevo plan estratégico Beat´30 combinando crecimientos de volúmenes y precios para fortalecer los ingresos, acompañado de una mejora de las eficiencias operativas, lo que se ha traducido en un avance de la rentabilidad operativa orgánica.

Si bien, tal y como se esperaba, los primeros meses del año están muy influenciados por la evolución de las divisas comerciales y productivas frente al euro. Tendencias en línea con las perspectivas para el conjunto del año 2026 anunciadas en febrero.

La nueva situación geopolítica derivada del conflicto en Oriente Medio no ha tenido un impacto significativo en el mercado ni en los costes del primer trimestre, si bien, de mantenerse esta situación de inestabilidad cabe esperar incrementos de costes de los inputs de producción, principalmente energía, transporte y algunas materias primas que deberán ser contrarrestados con nuevos incrementos de precios en los próximos meses”.

---

<sup>1</sup> Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2026 y los cambios en el perímetro de consolidación por la incorporación a partir de marzo del 2025 de la compañía adquirida Pet Mania Comercio Internacional Ltda.

## Evolución del negocio

### Resumen cuenta de resultados financieros Grupo Viscofan. ('000 €)

	Primer Trimestre			
	Ene-Mar' 26	Ene-Mar' 25	Variación	Comp.*
Importe neto de la cifra de negocios	304.773	307.269	-0,8%	4,6%
EBITDA	63.383	68.822	-7,9%	9,3%
Margen EBITDA	20,8%	22,4%	-1,6 p.p.	1,0 p.p.
Beneficio de explotación	42.168	46.843	-10,0%	
Resultado Neto	33.675	31.360	7,4%	

Desglose del importe neto de la cifra de negocio ('000 €)

	Ene-Mar' 26	Ene-Mar' 25	Variación
Food, Packaging and Ingredients	288.007	287.914	0,03%
Health	1.797	855	110,2%
Pet treats	3.285	1.283	156,0%
Energía	11.684	17.217	-32,1%
Importe neto de la cifra de negocio	304.773	307.269	-0,8%

Por área geográfica	Ene-Mar' 26	Ene-Mar' 25	Variación
Europa, Medio Este y África (EMEA)	121.763	128.309	-5,1%
Norteamérica	96.817	96.532	0,3%
Sudamérica	47.288	42.641	10,9%
Asia Pacífico (APAC)	38.905	39.787	-2,2%
Importe neto de la cifra de negocio	304.773	307.269	-0,8%

\*Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2026 y los cambios en el perímetro de consolidación por la incorporación a partir de marzo del 2025 de la compañía adquirida Pet Mania Comércio Internacional Ltda.

### Ingresos:

En el primer trimestre de 2026 (1T26), el importe neto de la cifra de negocios alcanza los €304,8 millones, con incrementos de volúmenes y precios que son completamente erosionados por la evolución de los tipos de cambio, provocando que los ingresos desciendan un 0,8% frente a 1T25.

De este modo, en términos comparables, el importe neto de la cifra de negocios del trimestre crece un 4,6% frente al mismo periodo del año anterior.

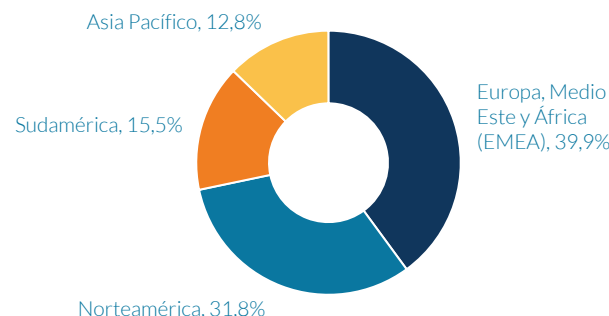
Del importe neto de la cifra de negocios reportada, la evolución por divisiones es la siguiente:

- En Food, Packaging & Ingredients los ingresos alcanzan €288,0 millones, manteniéndose estables frente al año anterior. En el trimestre destaca el crecimiento de los volúmenes de envolturas, tanto en Food Contact Casings como en Protein Casings, con una evolución por encima del ritmo histórico del mercado en celulósica y con la sustitución de tripas animales por envolturas de colágeno.
- En Health los ingresos ascienden a €1,8 millones, un aumento del 110,2% gracias al mayor alcance comercial de los péptidos de colágeno.
- En Pet treats los ingresos son €3,3 millones (+156,0% vs. 1T25) incluyendo las ventas de la sociedad Pet Mania Comércio Internacional Ltda, incorporada al perímetro de consolidación en marzo de 2025.
- En energía, los ingresos se sitúan en €11,7 millones, un descenso del 32,1% frente al año anterior debido a los menores precios de venta en el mercado eléctrico español en el primer trimestre de 2026, a la modulación en el uso de motores en el contexto de mix energético, rentabilidad y a las limitaciones de venta a la red en el sistema eléctrico español.

El desglose geográfico<sup>2</sup> del importe neto de la cifra de negocios en 1T26 es el siguiente:

- EMEA: Los ingresos reportados alcanzan los €121,8 millones, un 5,1% inferior que 1T25 impactados por el descenso del 35,0% en los ingresos de cogeneración en España. Sin considerar los ingresos de cogeneración, los ingresos comparables de la región crecen un 0,5%.
- Norteamérica: Los ingresos ascienden a €96,8 millones mostrando un aumento del 0,3% y del 10,2% en términos comparables.
- Sudamérica: Los ingresos se sitúan en €47,3 millones, un incremento del 10,9% frente a 1T25 y del 17,7% en términos comparables.
- APAC: Los ingresos reportados son €38,9 millones, un 2,2% inferior a 1T25 afectado por la evolución de las divisas, puesto que en términos comparables los ingresos de la región crecen un 3,1%.

**1T26. Desglose geográfico del importe neto de la cifra de negocios**



<sup>2</sup> Ingresos por origen de ventas: EMEA (España, Alemania, República Checa, Reino Unido, Bélgica, Francia y Serbia), Norteamérica (Canadá, Costa Rica, México y Estados Unidos), APAC (Australia, China, Japón, Tailandia), Latinoamérica (Brasil y Uruguay)

## Gastos de explotación

Los gastos por consumo<sup>3</sup> son €94,1 millones, un descenso del 2,2% frente a 1T25, situando el margen bruto<sup>4</sup> en 69,1%, una mejora de 0,4 p.p., donde la mejora de precios y el menor coste de gas natural de cogeneración compensan el incremento de los precios de las pieles de colágeno y de otras materias primas.

Los gastos de personal en 1T26 crecen un 7,1% hasta €77,7 millones debido al aumento del 8,0% en la plantilla media hasta 5.919 personas por las mayores necesidades de personal para hacer frente al esperado incremento de la demanda. Asimismo, la evolución de los gastos de personal refleja la apreciación frente al euro de las divisas en países con significativa mano de obra, principalmente México.

En 1T26 los Otros gastos de explotación son €73,5 millones, un aumento del 0,4% frente a 1T25. Las consecuencias del conflicto bélico en Oriente Medio no han tenido aún un impacto relevante en la estructura de costes del Grupo, así, dentro de Otros gastos de explotación, los gastos por suministro de energía descienden un 5,3% vs. 1T25 y los gastos de transporte se incrementan un 0,8%.

## Resultado operativo

Los resultados operativos se enmarcan dentro de las líneas previstas por la compañía: crecimiento de ingresos y rentabilidad erosionados por la comparativa de la evolución de los tipos de cambio, principalmente la depreciación del dólar estadounidense frente al euro.

De este modo, el EBITDA comparable registra un crecimiento del 9,3%, situando el margen EBITDA comparable en 23,4%, un aumento de 1,0 p.p. vs. 1T25 reflejando la mejora orgánica del negocio.

Por otro lado, la evolución de los tipos de cambio frente al euro supone 16,3 p.p. de menor crecimiento, mientras que la variación en el perímetro de consolidación derivada de la adquisición de Pet Mania en Brasil resta 0,9 p.p.

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

<sup>4</sup> Margen bruto = (Ingresos - Gastos por consumo) / Ingresos

Como resultado, el EBITDA reportado se sitúa en €63,4 millones, lo que representa una variación interanual del -7,9% frente a 1T25.

El gasto por amortizaciones en 1T26 es de €21,2 millones (un 3,5% menos que 1T25). Con esto, el Resultado de Explotación en el primer trimestre alcanza los €42,2 millones (-10,0% frente a 1T25).

## Resultado financiero

El Resultado financiero neto del primer trimestre ha sido negativo con €0,2 millones, apoyado por unas diferencias positivas de cambio de €1,8 millones. Esto compara con un Resultado financiero neto negativo en 1T25 de €6,1 millones, periodo en el que las diferencias de cambio fueron negativas con €4,1 millones.

## Resultado neto

El Beneficio antes de impuestos del 1T26 asciende a €42,0 millones, con un gasto por Impuesto de Sociedades de €8,7 millones, lo que sitúa la tasa fiscal efectiva en 20,8%, frente al 22,5% registrado en 1T25.

Con todo, el Resultado neto del Grupo Viscofan del 1T26 se sitúa en €33,7 millones, un aumento del 7,4% frente a 1T25.

## Inversión

Las inversiones en el 1T26 son €14,4 millones (€22,0 millones en 1T25), cumpliéndose el calendario previsto dentro del plan que supone una inversión de €100 millones marcado para el año.

En el trimestre Viscofan ha comenzado la ampliación de capacidad en envolturas de colágeno en New Jersey basada en una nueva tecnología que refuerza la competitividad de dicha planta, la ampliación de capacidad de envolturas de celulósica en Zacapu con el objetivo de acompañar el crecimiento de la demanda y optimizar nuestro parque industrial, e inversiones en gestión medioambiental en la planta de Cáseda.

## Pasivos financieros

La deuda bancaria neta<sup>5</sup> a cierre de marzo de 2026 es de €234,4 millones (€206,1 millones a cierre de diciembre de 2025). En el primer trimestre destaca la salida de caja por la recompra de acciones por importe de €38,6 millones realizada en el marco del programa de retribución flexible al accionista y el programa de recompra de acciones lanzado en noviembre de 2025 y terminado en febrero de 2026, así como la salida de caja €24,6 millones por la adquisición de inmovilizado material e intangible.

## Cambios en el perímetro de consolidación

### Realizados en 2025:

El 27 de febrero de 2025 el Grupo Viscofan adquirió el 51% de la compañía brasileña Pet Mania Comércio Internacional Ltda por un valor en efectivo de €5,6 millones al tipo de cambio de dicha fecha.

Pet Mania se dedica a la producción y comercialización de “pet treats”, golosinas de origen animal para mascotas.

---

<sup>5</sup> Deuda bancaria neta = Deudas con entidades de crédito no corrientes + Deudas con entidades de crédito corrientes – Efectivo y otros medios líquidos equivalentes

## Medidas alternativas de rendimiento

El Grupo Viscofan incluye en este reporte varias Medidas Alternativas del Rendimiento (MARs en adelante), tal y como se establece en las Directrices sobre MARs publicadas por la European Securities and Markets Authority el 5 de octubre de 2015 (ESMA/2015/1415es), y adoptadas por la CNMV.

Se trata de una serie de medidas elaboradas a partir de la información financiera de Viscofan S.A. y sus sociedades dependientes, siendo complementarias a la información financiera elaborada de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). En ningún caso deben ser evaluadas separadamente ni deben considerarse un sustituto.

Son medidas utilizadas internamente para la toma de decisiones y que el Consejo de Administración decide reportarlas externamente al considerar que aportan información adicional útil para analizar y valorar los resultados del Grupo Viscofan y su situación financiera.

Las MARs 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.
- Ingresos 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 por adquisiciones 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

## Anexos financieros

### Resultados financieros Grupo Viscofan 1T26 ('000 €)

	Ene-Mar' 26	Ene-Mar' 25	Variación
<b>Importe neto de la cifra de negocio</b>	<b>304.773</b>	<b>307.269</b>	<b>-0,8%</b>
Otros Ingresos de explotación	2.388	3.116	-23,4%
Trabajos realizados por la empresa para su activo	553	373	48,3%
Var. existencias productos terminados y en curso	14.178	10.232	38,6%
Aprovisionamientos	-108.276	-106.416	1,7%
Gastos de personal	-77.721	-72.586	7,1%
Otros gastos de explotación	-73.457	-73.148	0,4%
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otros	948	20	4640,0%
Deterioro de inmovilizado	-12	-7	71,4%
Resultado por enajenaciones del inmovilizado	9	-31	c.s
Otros resultados	0	0	n.s.
<b>EBITDA</b>	<b>63.383</b>	<b>68.822</b>	<b>-7,9%</b>
<i>Margen EBITDA</i>	20,8%	22,4%	-1,6p.p.
Amortización de inmovilizado	-21.215	-21.979	-3,5%
<b>Beneficio de explotación</b>	<b>42.168</b>	<b>46.843</b>	<b>-10,0%</b>
<i>Margen Beneficio de explotación</i>	13,8%	15,2%	-1,4p.p.
Ingresos financieros	600	405	48,1%
Gastos financieros	-2.649	-2.411	9,9%
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	0	0	n.s.
Diferencias de cambio	1.835	-4.051	c.s
Pérdida/Reversión por deterioro de instrumentos financieros	0	0	n.s.
Resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	0	0	n.s.
<b>Resultado financiero</b>	<b>-214</b>	<b>-6.057</b>	<b>-96,5%</b>
Resultado de entidades valoradas por el método de la participación	0	0	n.s.
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>41.954</b>	<b>40.786</b>	<b>2,9%</b>
Impuestos	-8.710	-9.166	-5,0%
<b>Resultado después de impuestos procedente de actividades continuadas</b>	<b>33.244</b>	<b>31.620</b>	<b>5,1%</b>
Resultado de actividades interrumpidas neto de impuestos	0	0	n.s.
Resultado atribuido a participaciones no controladoras	-431	260	c.s
<b>Resultado neto Grupo Viscofan</b>	<b>33.675</b>	<b>31.360</b>	<b>7,4%</b>

**Estado consolidado de situación financiera ('000 €)**

Activos	Mar' 26	Dic' 25	Variación
Inmovilizado intangible	40.918	39.590	3,4%
<i>Fondo de Comercio</i>	14.481	13.612	6,4%
<i>Otros activos intangibles</i>	26.437	25.978	1,8%
Inmovilizado material	555.529	554.117	0,3%
Inversiones inmobiliarias	0	0	n.s.
Inversiones contabilizadas aplicando el método de la participación	0	0	n.s.
Activos financieros no corrientes	8.153	7.509	8,6%
<i>a) A valor razonable con cambios en resultados</i>	4.829	4.574	5,6%
<i>De los cuales "Designados en el momento inicial"</i>	4.829	4.574	5,6%
<i>b) A valor razonable con cambios en otro resultado integral</i>	0	0	n.s.
<i>De los cuales "Designados en el momento inicial"</i>	0	0	n.s.
<i>c) A coste amortizado</i>	3.324	2.935	13,3%
Derivados no corrientes	0	0	n.s.
<i>De cobertura</i>	0	0	n.s.
<i>Resto</i>	0	0	n.s.
Activos por impuesto diferido	56.458	58.024	-2,7%
Otros activos no corrientes	0	834	n.s.
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>661.058</b>	<b>660.074</b>	<b>0,1%</b>
Activos no corrientes mantenidos para la venta	0	0	n.s.
Existencias	427.387	386.859	10,5%
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	346.309	329.601	5,1%
<i>Clientes por ventas y otras cuentas a cobrar</i>	280.793	284.133	-1,2%
<i>Otros deudores</i>	55.127	36.911	49,4%
<i>Activos por impuesto corriente</i>	10.389	8.557	21,4%
Otros activos financieros corrientes	1.014	974	4,1%
<i>a) A valor razonable con cambios en resultados</i>	817	817	—%
<i>De los cuales "Designados en el momento inicial"</i>	817	817	—%
<i>b) A valor razonable con cambios en otro resultado integral</i>	0	0	n.s.
<i>De los cuales "Designados en el momento inicial"</i>	0	0	n.s.
<i>c) A coste amortizado</i>	197	157	25,5%
Derivados corrientes	44	1.278	-96,6%
<i>De cobertura</i>	44	1.278	-96,6%
<i>Resto</i>	0	0	n.s.
Otros activos corrientes	0	0	n.s.
Efectivo y otros medios líquidos equivalentes	79.893	62.790	27,2%
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>854.647</b>	<b>781.502</b>	<b>9,4%</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>1.515.705</b>	<b>1.441.576</b>	<b>5,1%</b>

Patrimonio Neto	Mar' 26	Dic' 25	Variación
Capital	32.550	32.550	—%
Prima de emisión	12	12	—%
Reservas	1.029.231	866.701	18,8%
Menos: Acciones y participaciones en patrimonio propias	-62.332	-23.641	163,7%
Resultado de ejercicios anteriores	0	0	n.s.
Otras aportaciones de socios	0	0	n.s.
Resultado del ejercicio atribuido a la entidad controladora	33.675	159.917	-78,9%
Menos: Dividendo a cuenta	-22.131	-22.344	-1,0%
Otros instrumentos de patrimonio neto	1.609	1.248	28,9%
<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>1.012.614</b>	<b>1.014.443</b>	<b>-0,2%</b>
Partidas que no se reclasifican al resultado del periodo	0	0	n.s.
Instrumentos de patrimonio con cambios en otro resultado integral	0	0	n.s.
Otros	0	0	n.s.
Partidas que pueden reclasificarse posteriormente al resultado del periodo	-80.578	-86.813	-7,2%
Operaciones de cobertura	-167	-82	103,7%
Diferencias de conversión	-80.411	-86.731	-7,3%
Participación en otro resultado integral por las inversiones en negocios conjuntos y otros	0	0	n.s.
Instrumentos de deuda a valor razonable con cambios en otro resultado integral	0	0	n.s.
Otros	0	0	n.s.
<b>OTRO RESULTADO INTEGRAL ACUMULADO</b>	<b>-80.578</b>	<b>-86.813</b>	<b>-7,2%</b>
<b>PATRIMONIO NETO ATRIBUIDO A LA ENTIDAD CONTROLADORA</b>	<b>932.036</b>	<b>927.630</b>	<b>0,5%</b>
Participaciones no controladoras	5.246	5.422	-3,2%
<b>PATRIMONIO NETO</b>	<b>937.282</b>	<b>933.052</b>	<b>0,5%</b>

Pasivos	Mar' 26	Dic' 25	Variación
Subvenciones	4.817	4.425	8,9%
Provisiones no corrientes	22.901	21.037	8,9%
Pasivos financieros no corrientes	89.351	60.579	47,5%
Deudas con entidades de crédito y obligaciones u otros valores negociables	67.827	40.382	68,0%
Otros pasivos financieros	21.524	20.197	6,6%
Pasivo por impuesto diferido	23.868	28.634	-16,6%
Derivados no corrientes	0	0	n.s.
De cobertura	0	0	n.s.
Resto	0	0	n.s.
Otros pasivos no corrientes	0	0	n.s.
<b>PASIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>140.937</b>	<b>114.675</b>	<b>22,9%</b>
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0	0	n.s.
Provisiones corrientes	26.201	20.709	26,5%
Pasivos financieros corrientes	264.457	255.739	3,4%
Deudas con entidades de crédito y obligaciones u otros valores negociables	246.460	228.511	7,9%
Otros pasivos financieros	17.997	27.228	-33,9%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	146.610	117.401	24,9%
Proveedores	96.553	69.441	39,0%
Otros acreedores	30.972	33.947	-8,8%
Pasivos por impuesto corriente	19.085	14.013	36,2%
Derivados corrientes	218	0	n.s.
De cobertura	218	0	n.s.
Resto	0	0	n.s.
Otros pasivos corrientes	0	0	n.s.
<b>PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>437.486</b>	<b>393.849</b>	<b>11,1%</b>
<b>TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO</b>	<b>1.515.705</b>	<b>1.441.576</b>	<b>5,1%</b>

## Tipos de cambio

Tipos de cambio medios (divisa/€)	Cierre (divisa/€)					
	1T26	1T25	% var.	Mar 2026	Dic 2025	% var.
Euro	1,000	1,000	—%	1,000	1,000	—%
Dólar estadounidense	1,171	1,052	-10,2%	1,150	1,175	2,2%
Libra esterlina	0,868	0,836	-3,7%	0,868	0,873	0,6%
Dólar canadiense	1,605	1,511	-5,9%	1,602	1,609	0,4%
Real brasileño	6,155	6,153	—%	6,001	6,465	7,7%
Yuan renminbi chino	8,127	7,587	-6,6%	7,930	8,236	3,9%
Corona checa	24,325	25,080	3,1%	24,515	24,245	-1,1%
Dinar serbio	117,399	117,143	-0,2%	117,423	117,282	-0,1%
Peso mexicano	20,538	21,488	4,6%	20,773	21,111	1,6%
Peso uruguayo	45,770	45,298	-1,0%	46,544	45,873	-1,4%
Dólar australiano	1,684	1,677	-0,4%	1,680	1,756	4,5%
Baht tailandés	36,998	35,718	-3,5%	37,667	37,218	-1,2%

## Para más información dirigirse a:

Departamento de Relación con Inversores, Comunicación y Sostenibilidad del Grupo Viscofan

Teléfono: +34948198436

e-mail: [aresa@viscofan.com](mailto:aresa@viscofan.com), [beguiristainf@viscofan.com](mailto:beguiristainf@viscofan.com)

Pueden consultar toda la información correspondiente a los resultados en la página web: [www.viscofan.com](http://www.viscofan.com)

## 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 propósito es proporcionar información más detallada sobre perspectivas de comportamiento.*

*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*

# Presentación Resultados

Enero – Marzo 2026

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



# Principales cifras 1T26

Fortaleza en crecimiento y rentabilidad orgánica erosionada por forex

		Variación interanual reportado	Variación interanual comparable <sup>1</sup>
Ingresos	€304,8 Mn	-0,8%	+4,6%
EBITDA	€63,4 Mn	-7,9%	+9,3%
Margen EBITDA	20,8 %	-1,6 p.p.	+1,0 p.p.
Resultado neto	€33,7 Mn	+7,4%	

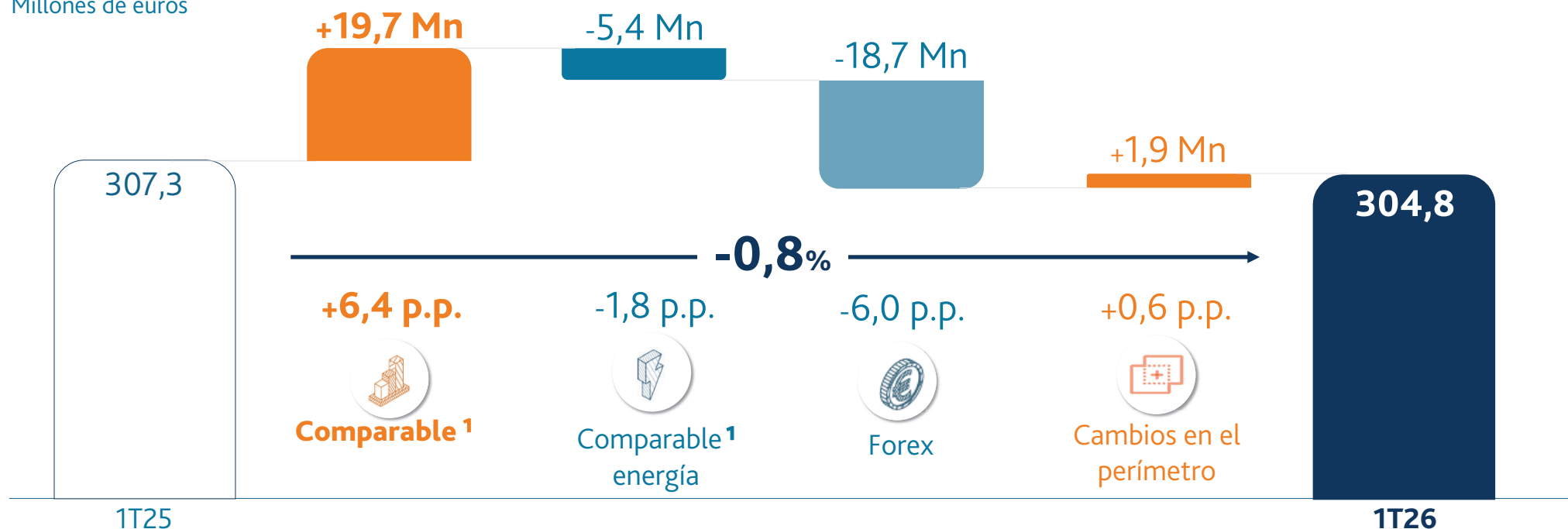
<sup>1</sup> Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil.

# Crecimiento en volumen y precio

Volúmenes por encima del ritmo histórico del mercado, divisas e ingresos de cogeneración

## ● Ingresos 1T26

Millones de euros



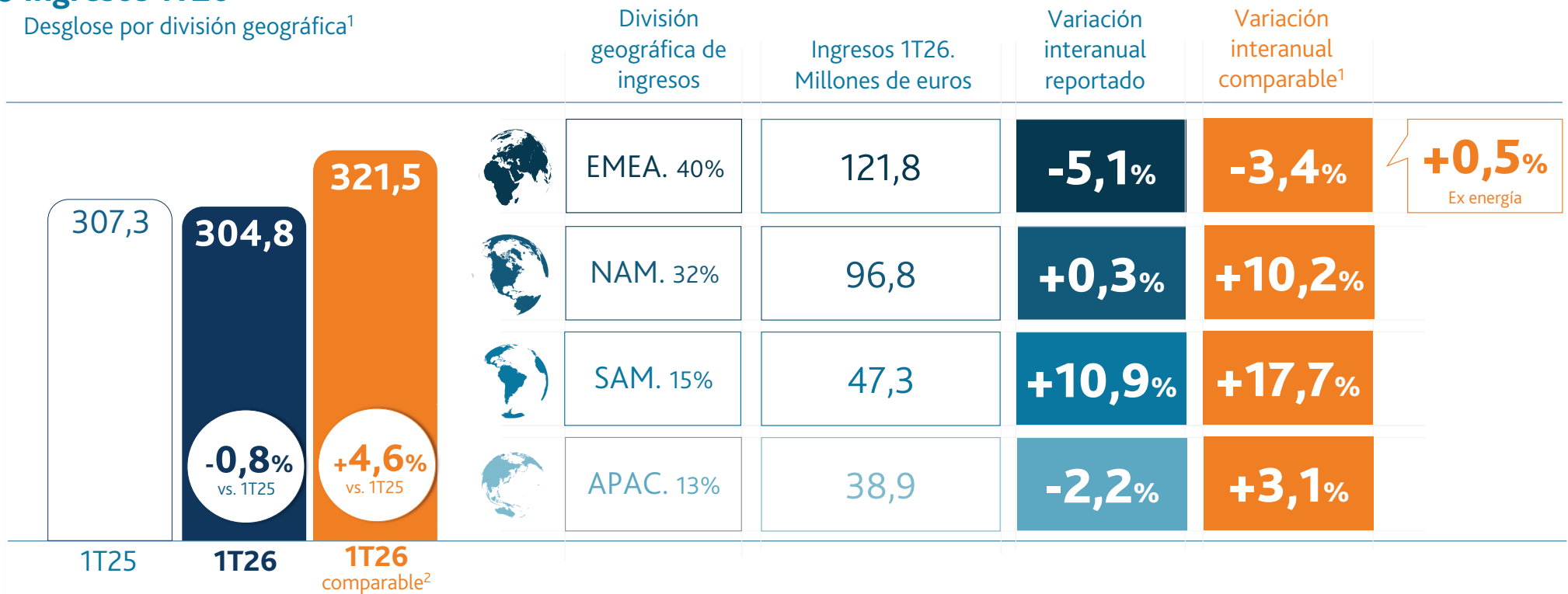
<sup>1</sup> Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil.

# Destacando la fortaleza del continente americano

## Crecimiento comparable de doble dígito en Norteamérica y Sudamérica

### ● Ingresos 1T26

Desglose por división geográfica<sup>1</sup>



<sup>1</sup> Ingresos por origen de ventas: EMEA (España, Alemania, República Checa, Reino Unido, Bélgica, Francia y Serbia), Norteamérica NAM (Canadá, Costa Rica, México y Estados Unidos), APAC (Australia, China, Japón y Tailandia), Sudamérica SAM (Brasil y Uruguay).

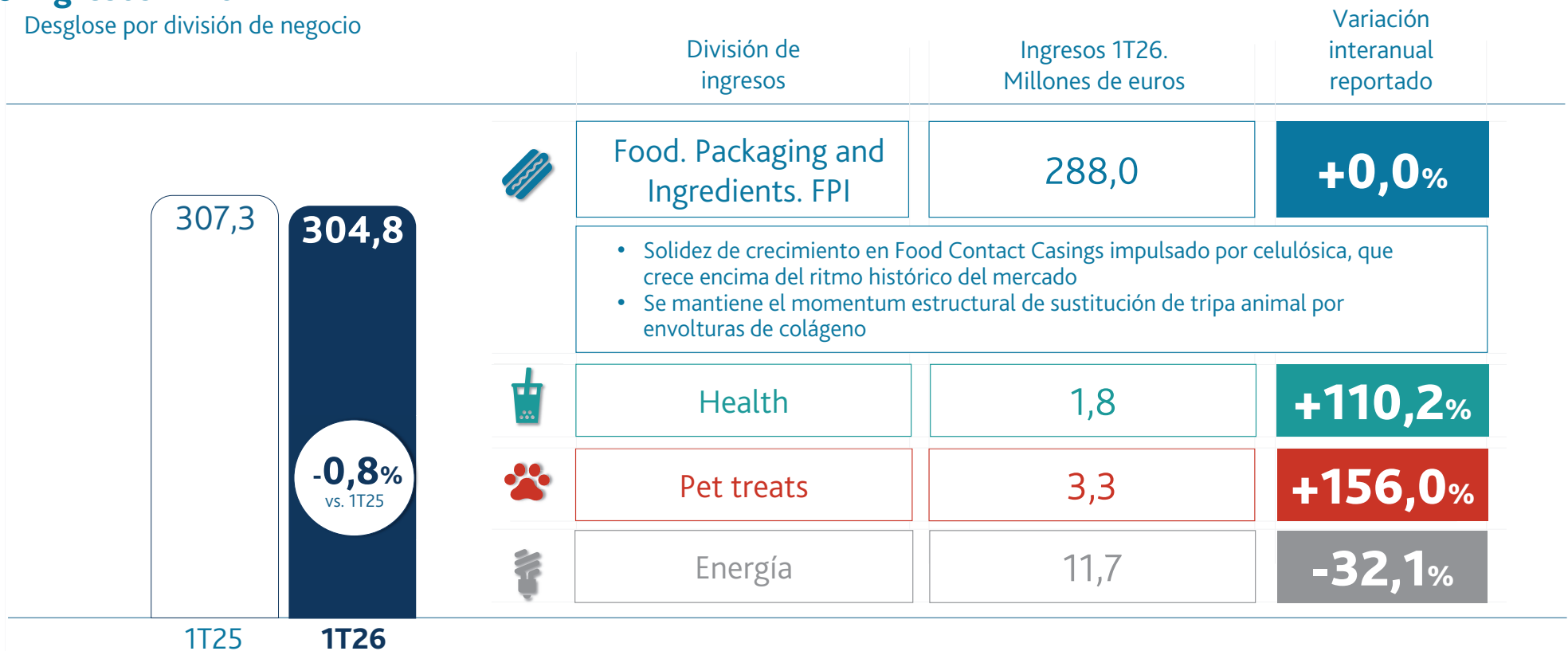
<sup>2</sup> Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil

# Positiva evolución de las divisiones estratégicas

## Frente al descenso en energía

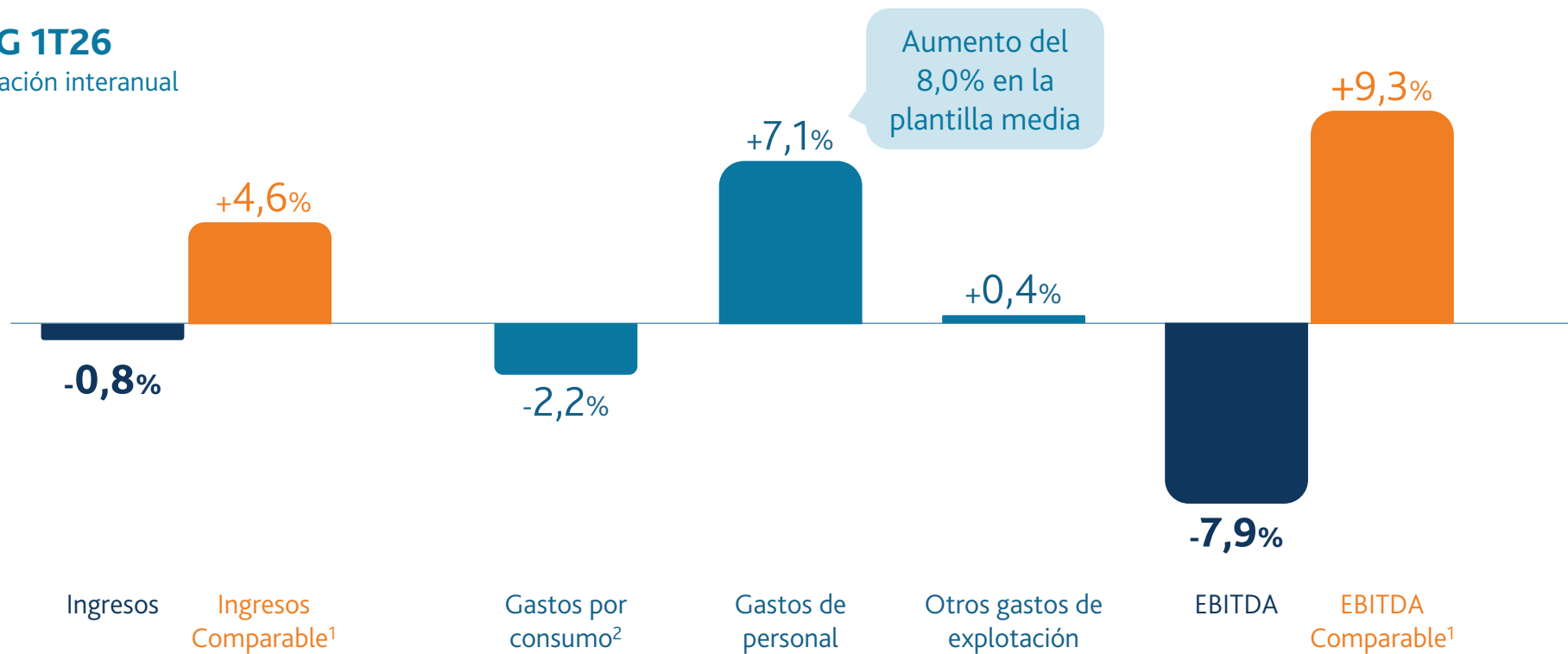
### ● Ingresos 1T26

Desglose por división de negocio



# Volúmenes, precios y ahorros en gas natural y energía

## ● PyG 1T26 Variación interanual



<sup>1</sup> Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil.

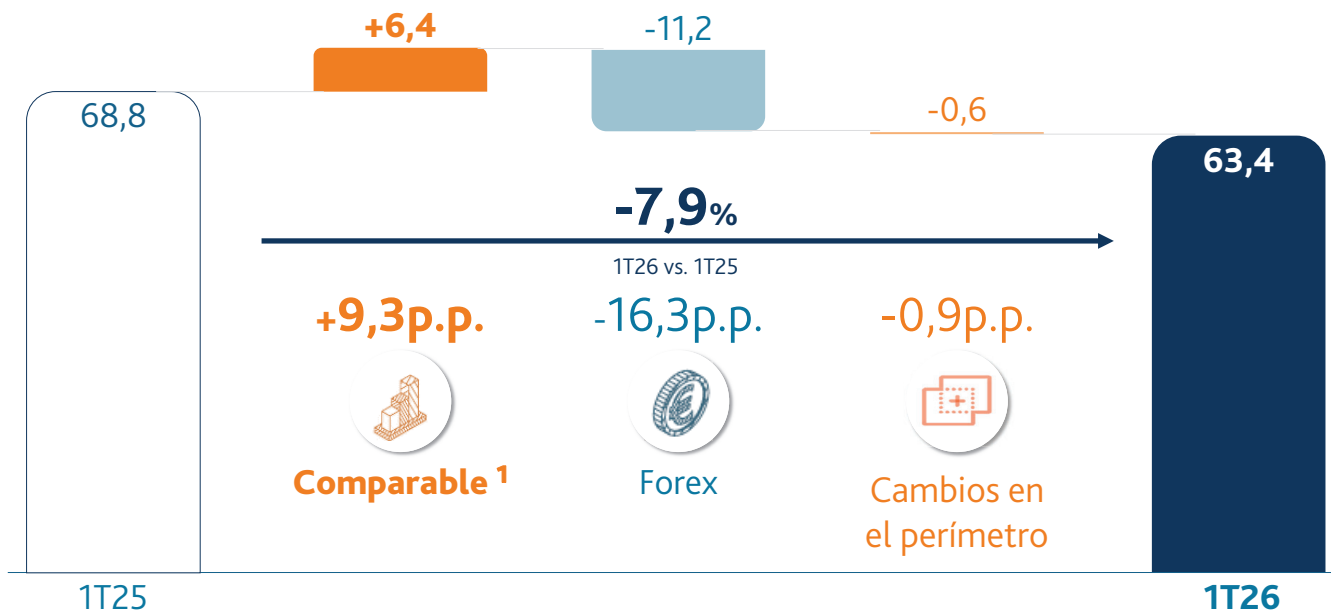
<sup>2</sup> Gastos por consumo = Aprovisionamientos +/- Variación de productos terminados y en curso.

# Sustancial mejora en margen y EBITDA comparable

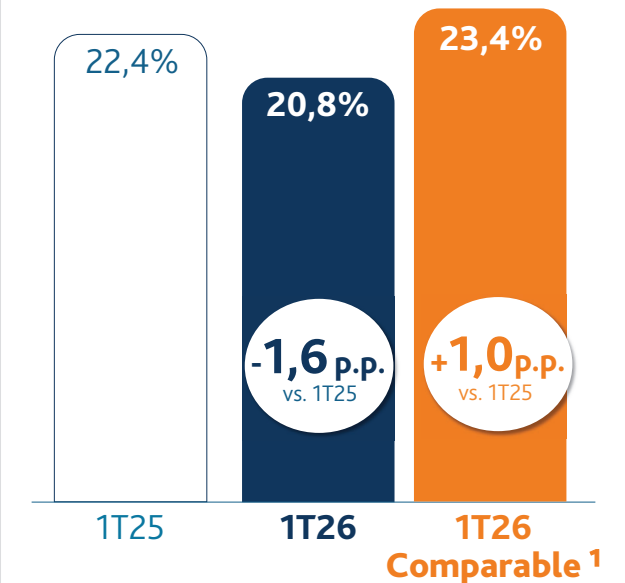
Con las divisas erosionando en 16,3 p.p. los logros alcanzados

## EBITDA 1T26

Millones de euros



## Margen EBITDA 1T26



<sup>1</sup> Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo de 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil.

# Crecimiento en el Resultado neto

Con diferencias positivas de cambio y menor tasa fiscal

## ● Evolución EBIT-Resultado neto

En millones de euros

En millones de €	1T26	1T25	Var. %
EBIT reportado	42,2	46,8	-10,0%
Resultado financiero	-0,2	-6,1	-96,5%
Impuestos	-8,7	-9,2	-5,0%
Resultado neto	33,7	31,4	+7,4%

Principales componentes resultado financiero. En Mn €

□ 1T25 ■ 1T26

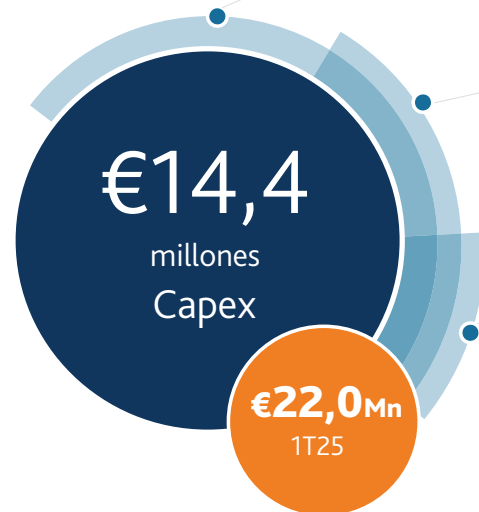


# Solidez de balance

Iniciando los proyectos estratégicos de inversión a la vez que se mejora la retribución al accionista

## ● Capex 1T26

En millones de euros



### Principales proyectos iniciados

Ampliación de capacidad en envolturas de colágeno en New Jersey bajo una nueva tecnología

Ampliación de capacidad de envolturas de celulósica en Zacapu

Inversiones en gestión medioambiental en Cáteda

## ● Deuda bancaria neta<sup>1</sup> marzo 2026

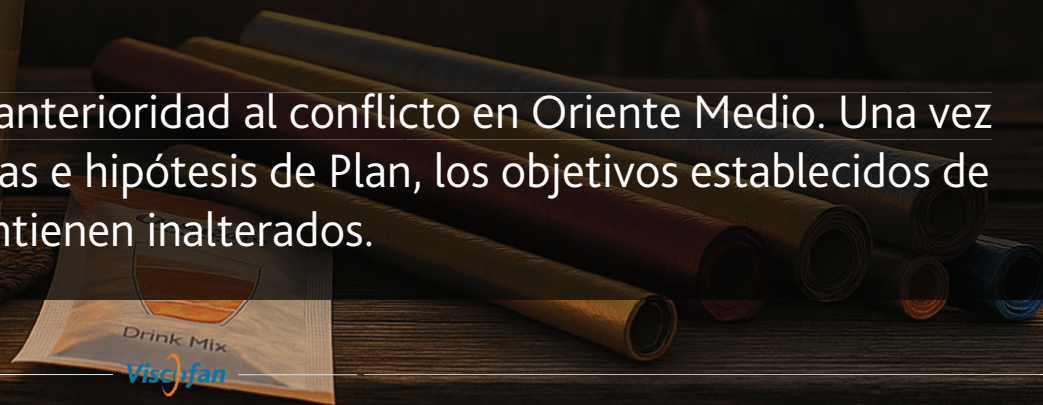
En millones de euros



<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.

# Conclusiones

- 1\_ Crecimiento orgánico sustentado en mayores volúmenes (destacando celulósica y colágeno) e incremento de precios.
- 2\_ Evolución favorable de los precios de los inputs de producción frente a previsiones iniciales, aún no afectados por el conflicto bélico en Oriente Medio.
- 3\_ Mejora de rentabilidad comparable que contrasta con las cifras reportadas por el impacto de los tipos de cambio.
- 4\_ Tendencias en línea con lo esperado para el año con mejora de volúmenes, precios y márgenes ex-forex.
- 5\_ El plan Beat'30 se comunicó con anterioridad al conflicto en Oriente Medio. Una vez analizadas las principales iniciativas e hipótesis de Plan, los objetivos establecidos de crecimiento y rentabilidad se mantienen inalterados.



## Anexo. PyG 1T26

Millones €	1T26	1T25	Var %	Comparable <sup>1</sup> % Var
Ingresos	304,8	307,3	-0,8%	+4,6%
EBITDA	63,4	68,8	-7,9%	+9,3%
Margen EBITDA	20,8%	22,4%	-1,6 p.p.	+1,0 p.p.
Resultado de explotación	42,2	46,8	-10,0%	
Resultado antes de impuestos	42,0	40,8	+2,9%	
Impuestos	-8,7	-9,2	-5,0%	
Resultado neto	33,7	31,4	+7,4%	

<sup>1</sup> Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil.



# 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.

# 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, los cambios en el perímetro de consolidación por adquisiciones 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.