

Resultados 2025

Estrategia Beat´30

27 de febrero de 2026

Índice

01

Logros de
Beyond'25



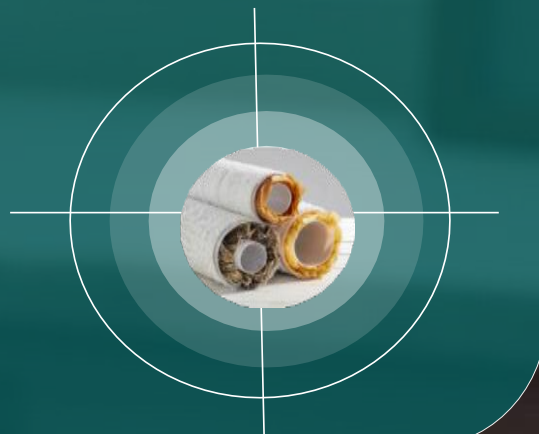
02

Resultados 2025



03

Beat'30
Estrategia



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 tomada 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).

Índice

01

Logros de
Beyond'25



02

Resultados 2025

03

Beat'30
Estrategia



Viscofan

Nuestra misión es crear valor para todos nuestros grupos de interés transformando la industria alimentaria y del bienestar a nivel global mediante la tecnología, la innovación y la sostenibilidad.

Viscofan hoy

Líder global en envolturas, con tecnologías propias para ofrecer soluciones de nutrición y bienestar globalmente



Líder mundial en envolturas de proteínas y alimentarias



Creciente presencia en envases de alimentos (bolsas y films)



Ampliando a ingredientes, salud y golosinas para mascotas



Presencia productiva global.
22 plantas en 21 países



1.700 clientes en más de 100 países



Equipo con talento y experiencia.
5.721 personas, +50 países

Plan de transformación Beyond25

	Liderazgo reforzado en el negocio tradicional: +3 p.p. aumento de la cuota de mercado. 2021-25	2021	2025
	Capacidades desarrolladas en nuevos negocios: 8% CAGR ingresos en 2021-25	€969 millones Ingresos	€1.252 millones Ingresos
	Inversión dirigida y disciplinada en innovación y tecnología (EE. UU., España y México)	€133 millones Beneficio neto	€160 millones Beneficio neto
	Líderes en sostenibilidad Objetivos para 2030 cumplidos antes de lo previsto	5.083 Personas	5.721 Personas
	Elevada generación de caja para aumentar la remuneración a los accionistas: 3,25 €/acción (aumento del 77% respecto a 2021)	0,25 Índice de gravedad	0,09 Índice de gravedad
		1,84 €/acc. DPA	3,25 €/acc. DPA

Compromiso con una mayor remuneración

Balance dividendos en el plan Beyond25:

- Dividendo flexible (en efectivo o acciones)
- Dividendo ordinario: crecimiento interanual con un pay-out medio del 65%
- Dividendo extraordinario: 1€ por acción en 2023, 2024 y 2025

Remuneración a los accionistas 2025:

	Fecha	€ por acción	Total (Mn €)
Dividendo a cuenta ordinario	Dic'25	€1,483	69,0
Prima de asistencia JGA	Abr'26	€0,010	0,4
Dividendo final ordinario	Jun'26	€0,757	34,8
Dividendo extraordinario	Jun'26	€1,000	46,0
Dividendo total		€3,250	150,2

+ **Recompras**
(500.000 acciones)
€28 Mn

Nuevo plan estratégico 2026-2030 (Beat'30):

Compromiso de aumentar la remuneración a los accionistas con una política creciente de dividendos totales

Índice

01

Logros de
Beyond'25

02

Resultados 2025



03

Beat'30
Estrategia

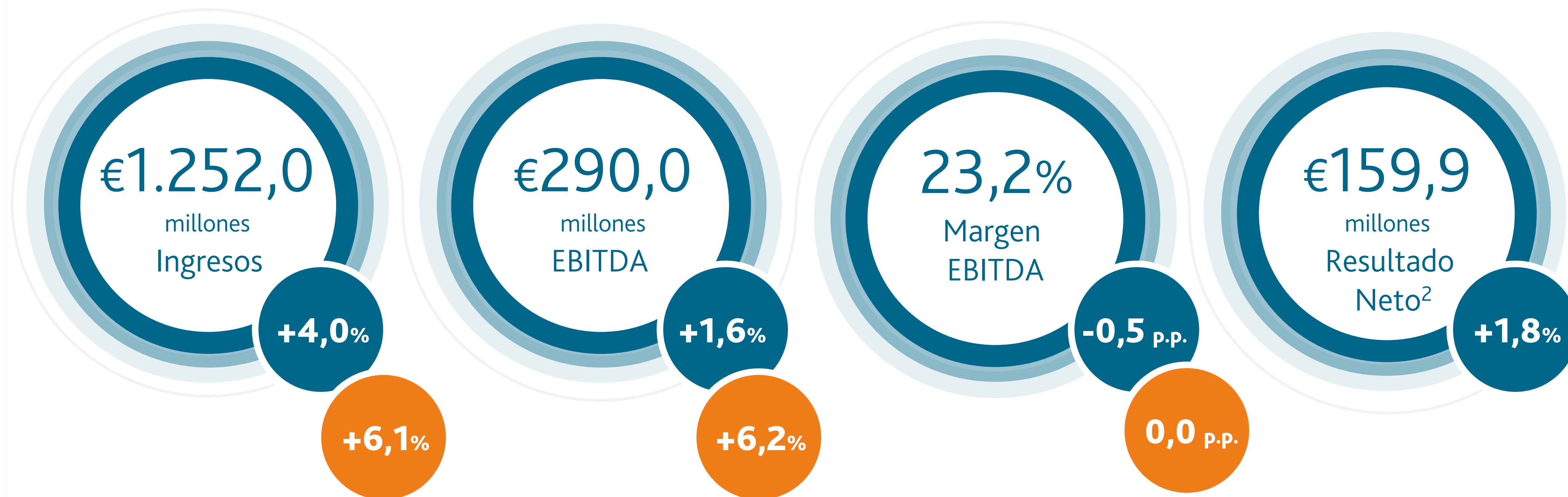
Máximo histórico en las principales magnitudes

En un contexto exigente en divisas y costes

● Principales indicadores 2025

Variación interanual reportado

Variación interanual comparable¹



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2025 y los cambios en el perímetro de consolidación por las adquisiciones de las compañías en Brasil.

² Se corresponde con el Resultado neto atribuido a la entidad controladora.

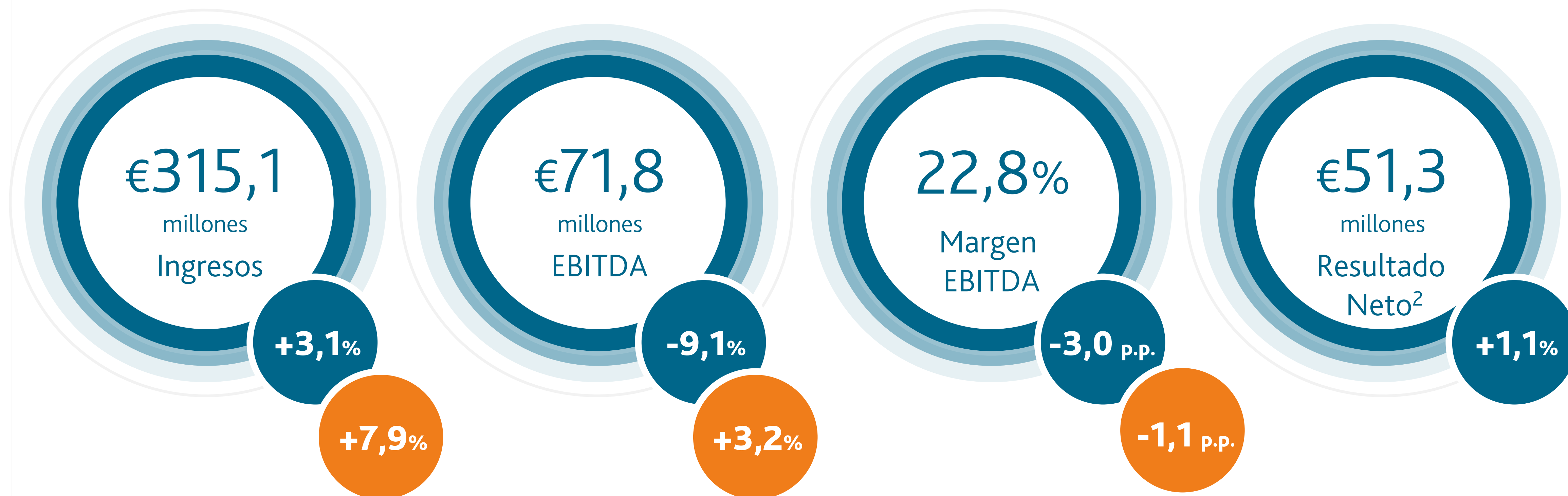
Resultados 4T25

Crecimiento basado en la fortaleza de los volúmenes frente a la debilidad de la divisas y la presión en costes

Principales indicadores 4T25

Variación interanual reportado

Variación interanual comparable¹



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2025 y los cambios en el perímetro de consolidación por las adquisiciones de las compañías en Brasil.

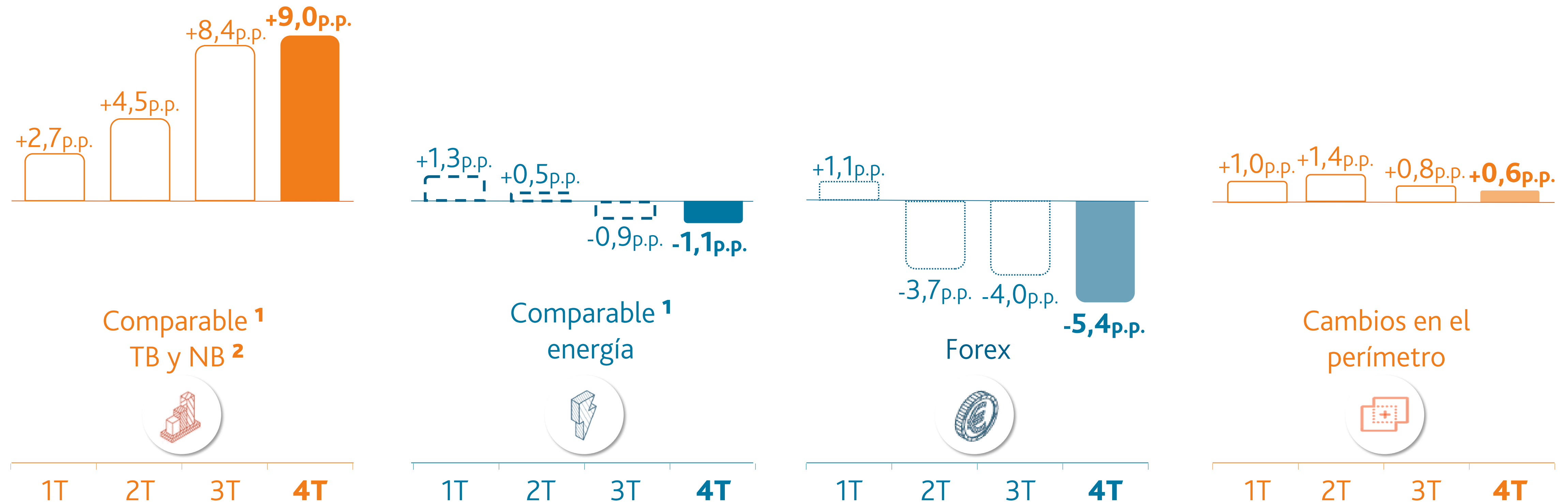
² Se corresponde con el Resultado neto atribuido a la entidad controladora.

Aceleración en el crecimiento comparable

Crecimiento de doble dígito en volúmenes en uno de los años más adversos en términos de divisa

● Ingresos trimestrales

Contribución al crecimiento (p.p.)



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2025 y los cambios en el perímetro de consolidación por las adquisiciones de las compañías en Brasil.

² TB: Traditional Business, NB: New Business.

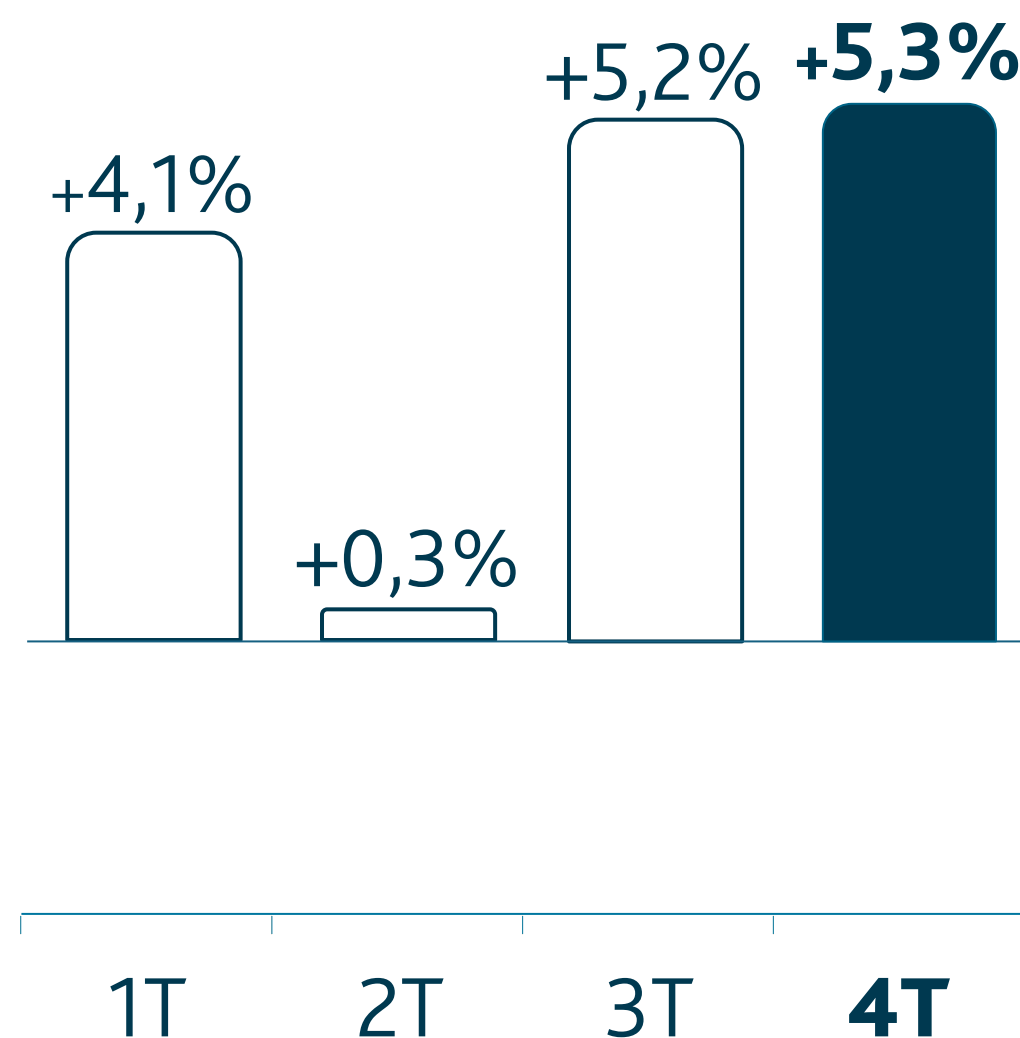
Momentum favorable en la evolución de los negocios

● Ingresos trimestrales

Variación interanual

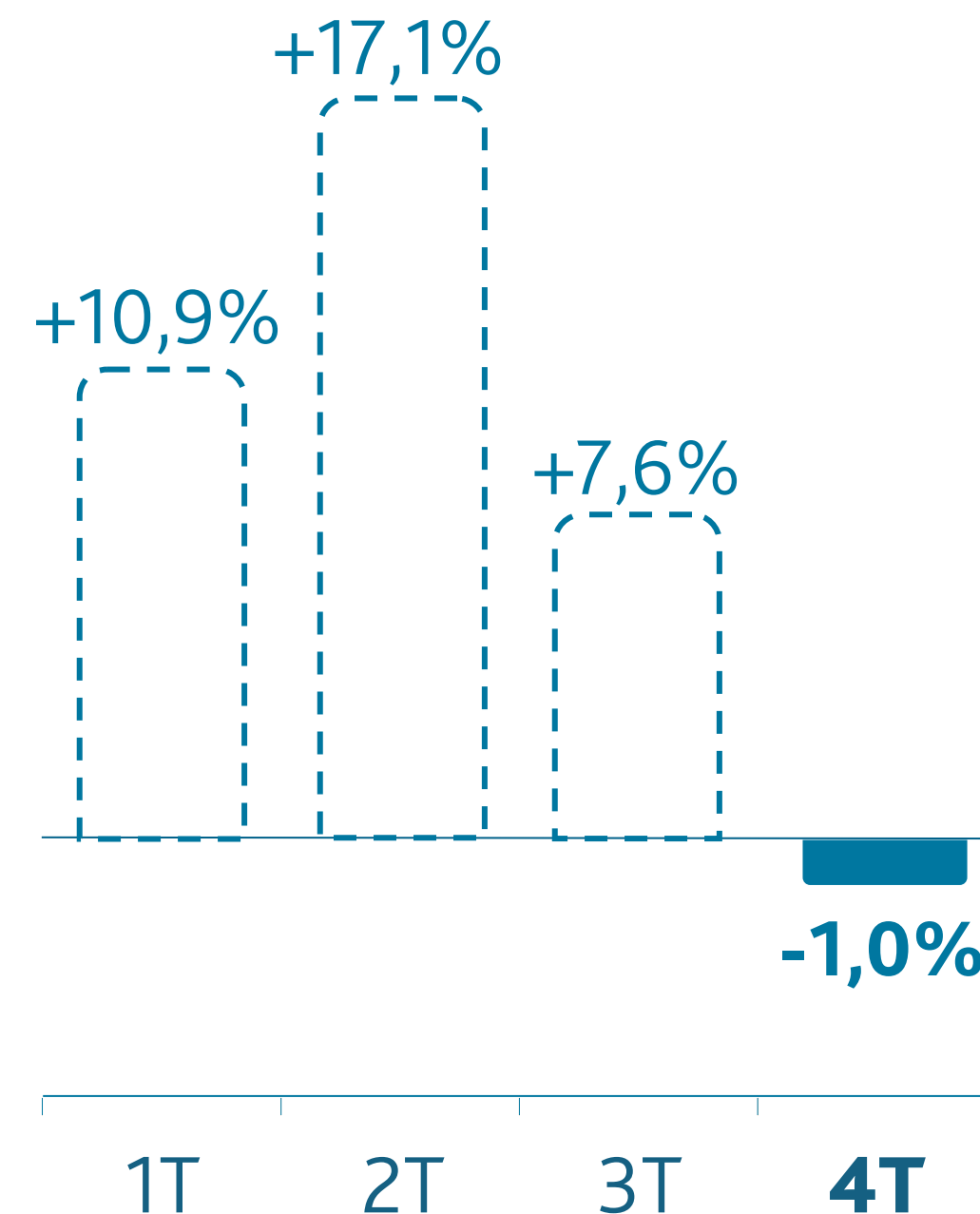
Negocio Tradicional

- Oportunidad en celulósica
- Fortaleza en colágeno
- Referente de calidad en fibrosa



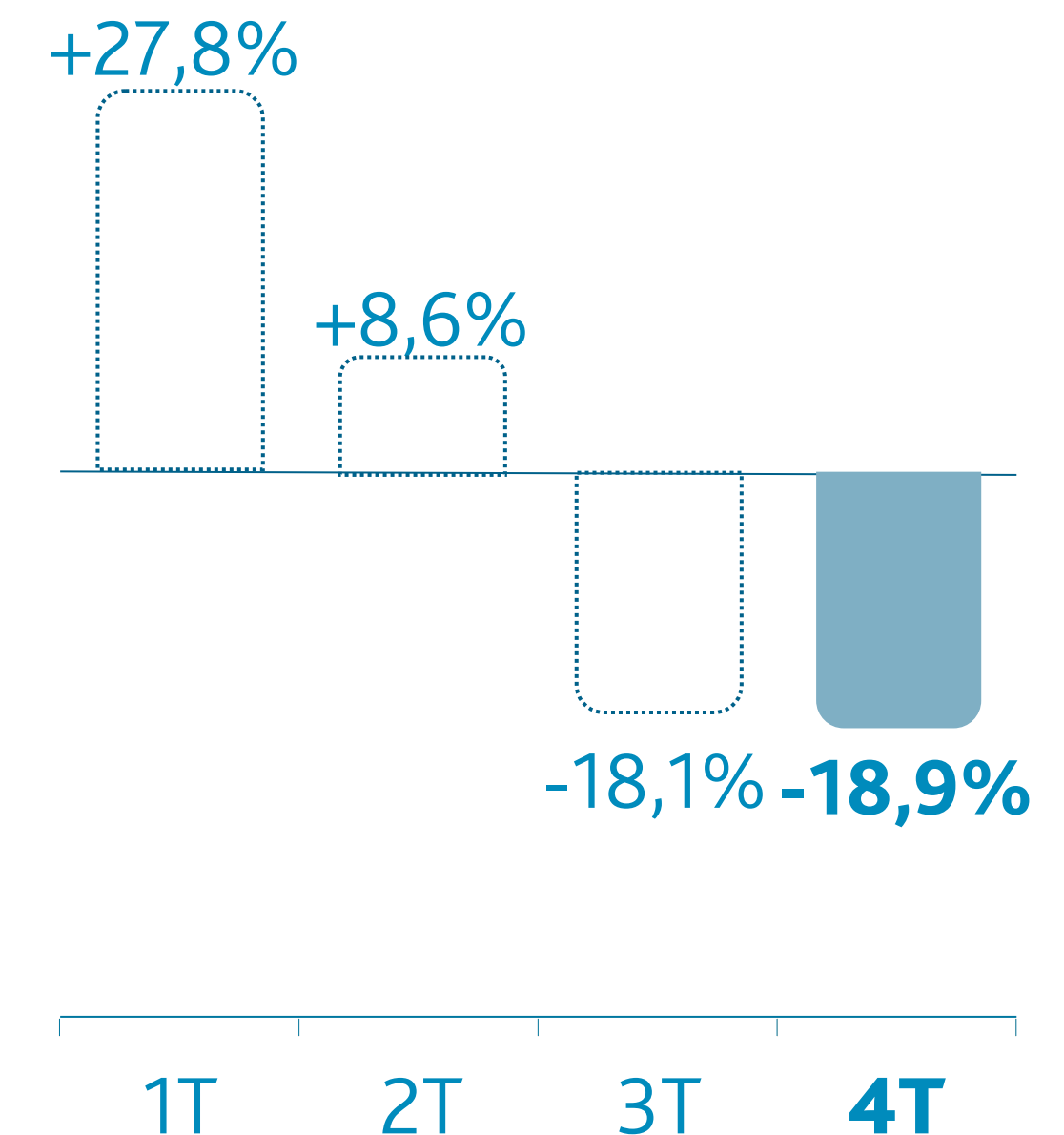
Nuevos negocios

- Instalación capacidad en bolsas
- Mejora en ingredientes funcionales y péptidos



Energía

- Cambios en la remuneración de la cogeneración en el nuevo contexto de precios a la electricidad



● Crecimiento de volúmenes en todas las familias

Con especial dinamismo en celulósica y colágeno

● Ingresos 2025

Millones de euros



¹ Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2025 y los cambios en el perímetro de consolidación por las adquisiciones de las compañías en Brasil.

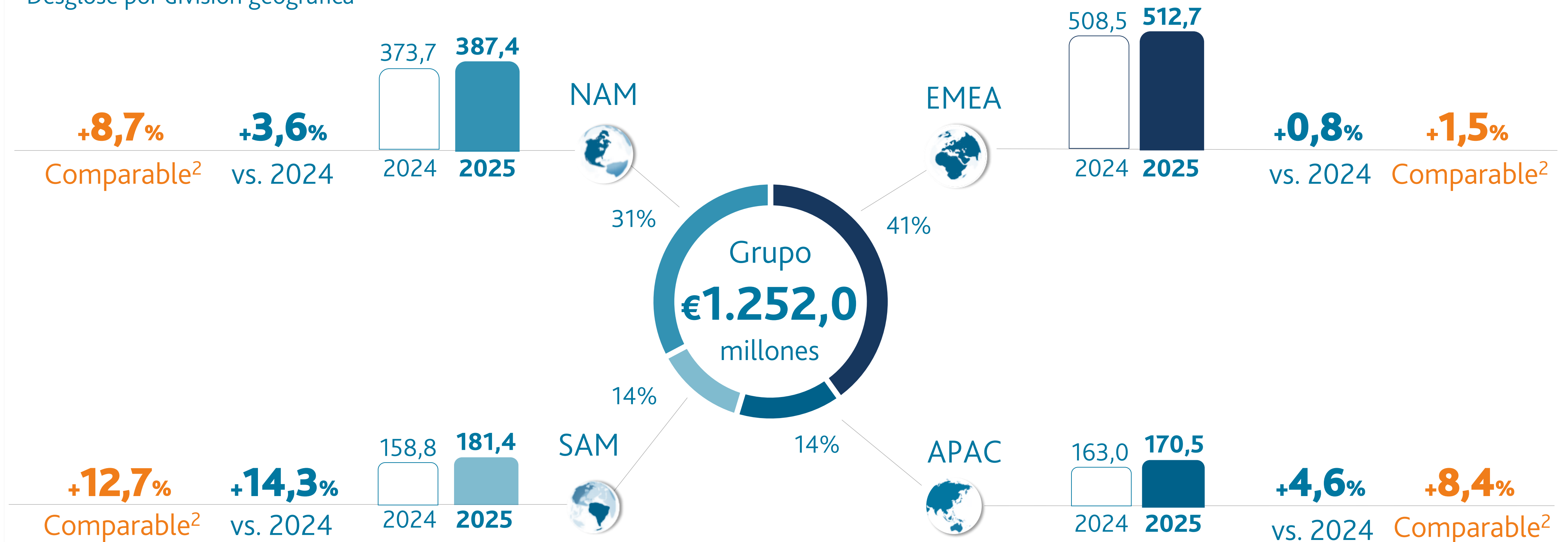
² TB: Traditional Business, NB: New Business.

Crecimiento en todas las regiones

Destacando todo el continente americano y asiático

● Ingresos 2025

Desglose por división geográfica¹



¹ 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, Nueva Zelanda, Tailandia), Sudamérica SAM (Brasil y Uruguay).

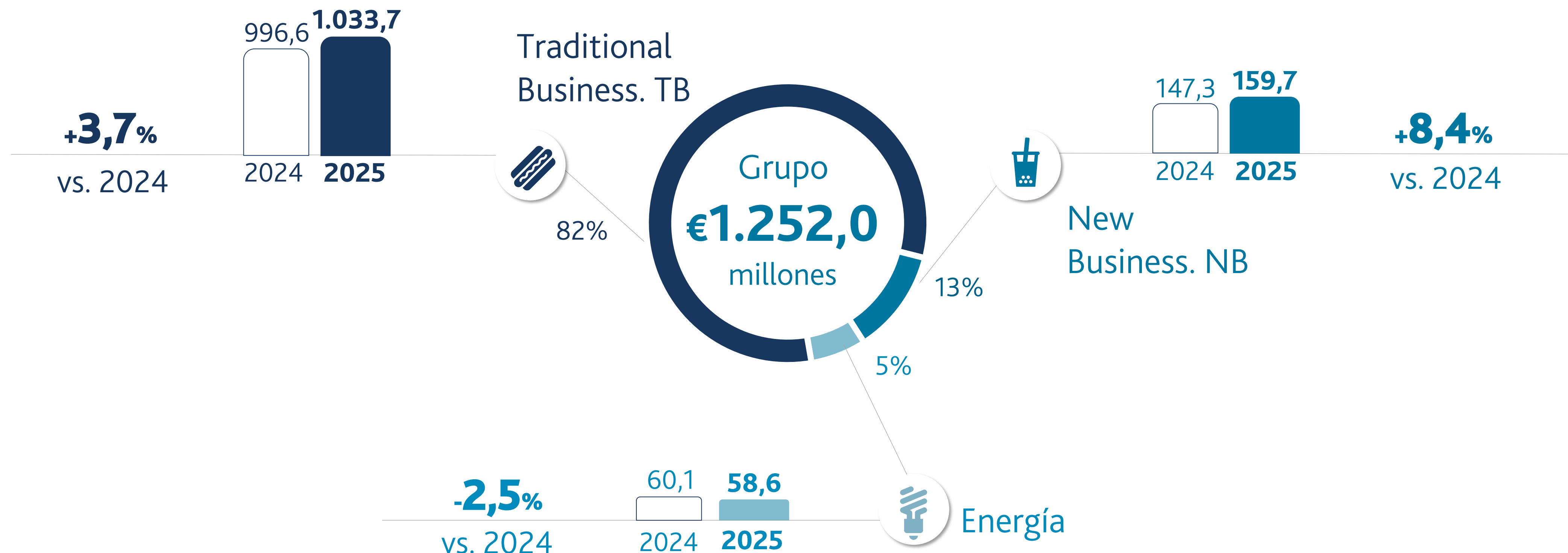
² Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2025 y los cambios en el perímetro de consolidación por las adquisiciones de las compañías en Brasil.

Fortaleza de crecimiento en TB y NB

Incremento histórico de volúmenes en envolturas y aportación de nuevas compañías al perímetro frente al descenso en energía

● Ingresos 2025

Desglose por división de negocio

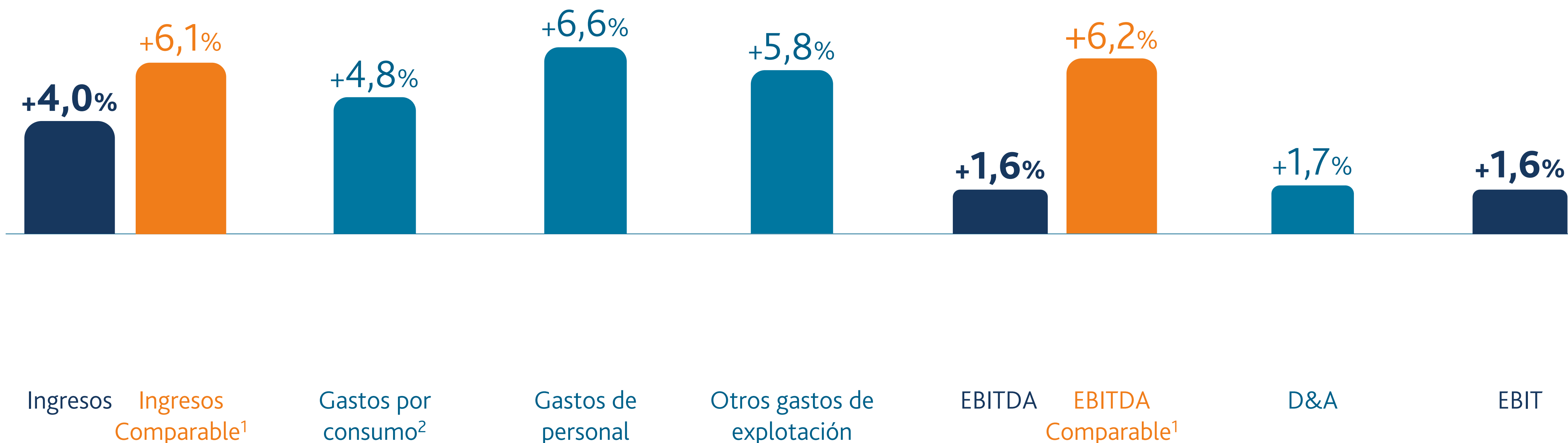


Intensa actividad comercial y operativa

Impulsando el crecimiento y adaptando los gastos una mayor demanda en un contexto adverso de costes y divisa

PyG 2025

Variación interanual



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2025 y los cambios en el perímetro de consolidación.

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

Fortaleza operativa en volúmenes y eficiencias

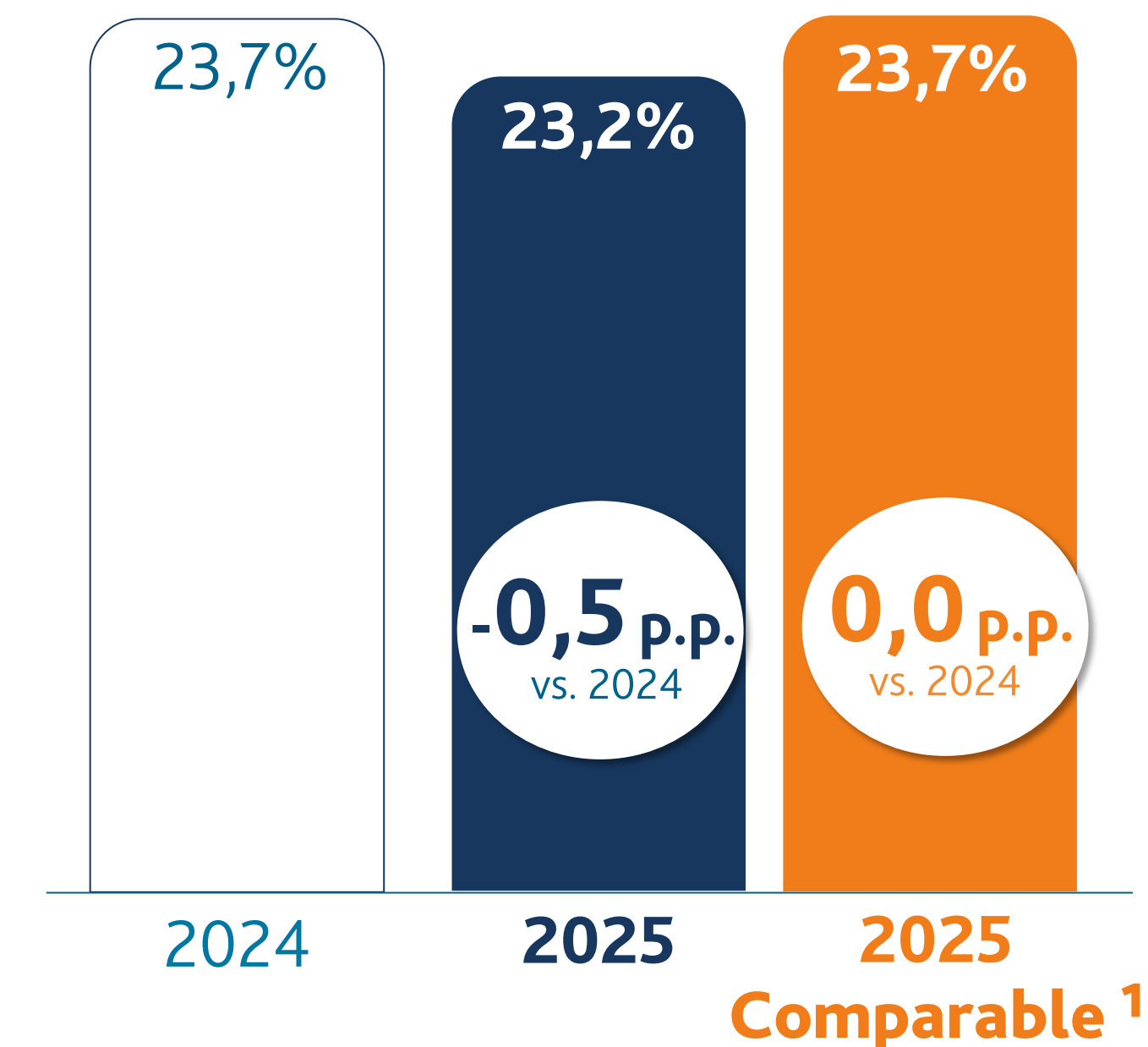
Manteniendo rentabilidad comparable pese al encarecimiento de las pieles

EBITDA 2025

Millones de euros



Margen EBITDA 2025



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2025 y los cambios en el perímetro de consolidación.

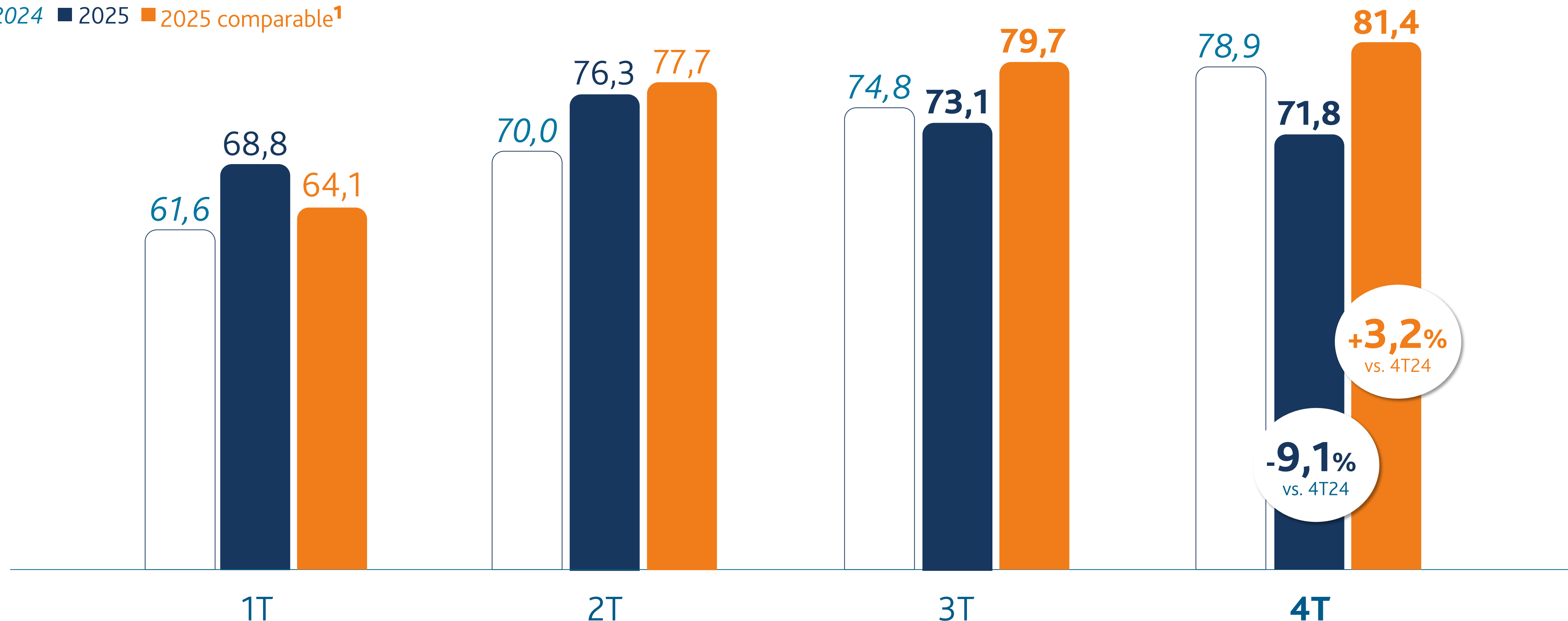
Un año marcado por la progresiva mejora orgánica

En contraste con el progresivo deterioro de las divisas comerciales y productivas

EBITDA trimestral

En millones de euros

□ 2024 ■ 2025 ■ 2025 comparable¹



¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2025 y los cambios en el perímetro de consolidación.

Recuperación de bases imponibles en Estados Unidos

Contrarrestando el impacto negativo de las diferencias de cambio

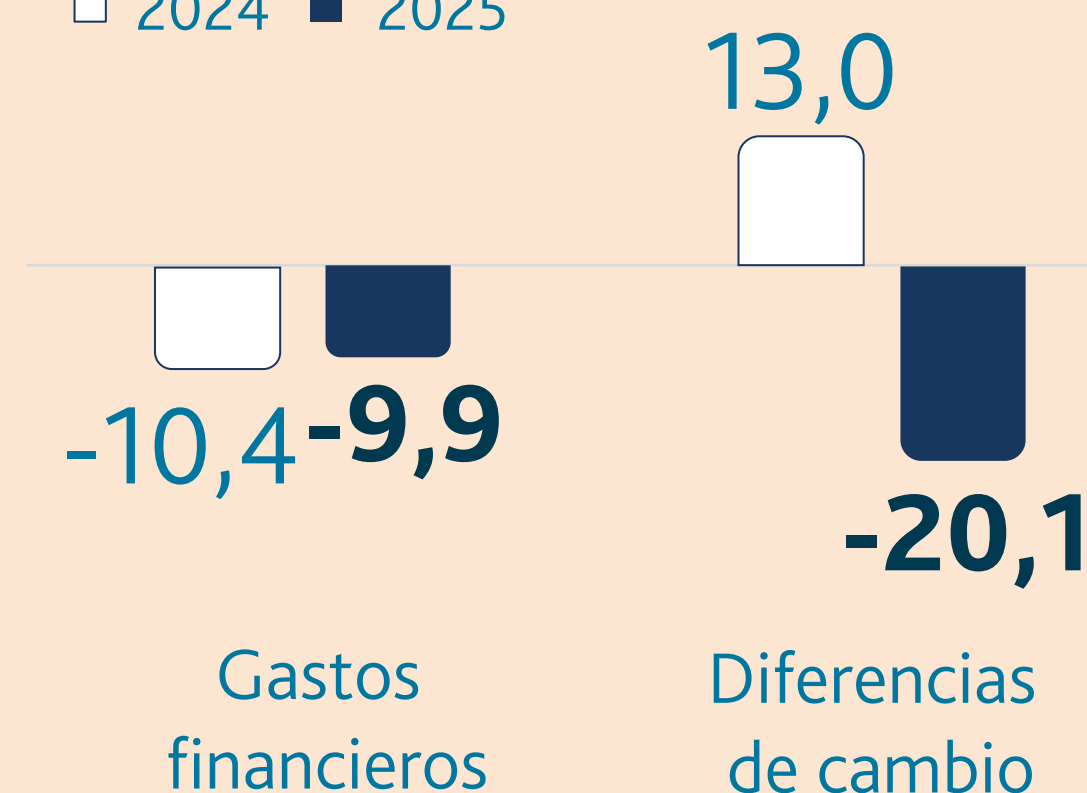
● Evolución EBIT-Resultado Neto

En millones de euros

En millones de €	2025	2024	Var. %
EBIT reportado	204,8	201,5	+1,6%
Resultado financiero	-28,5	4,9	C.S.
Impuestos	-17,9	-49,1	-63,8%
Resultado Neto	159,9	157,0	1,8%

Principales componentes resultado financiero. En Mn €

□ 2024 ■ 2025



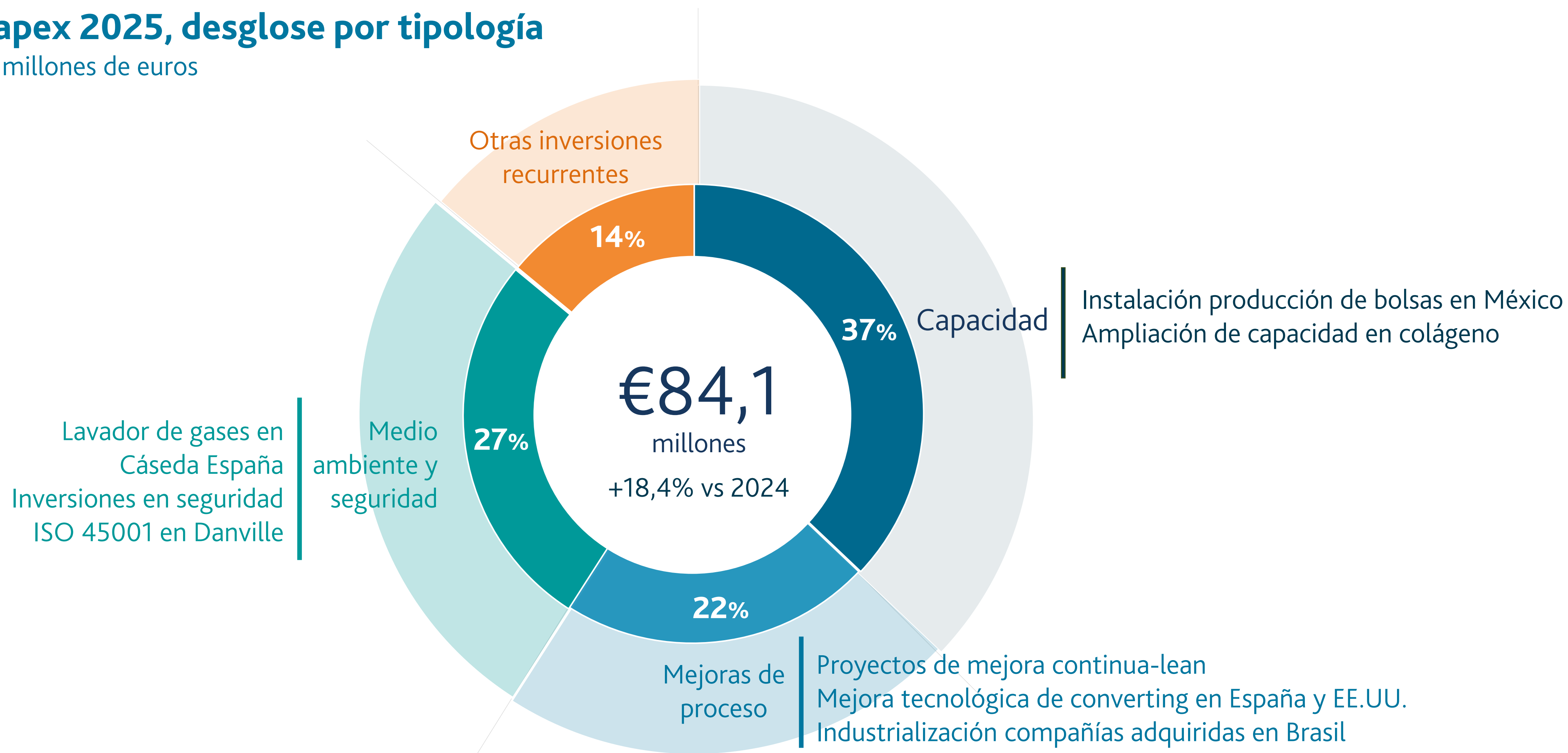
18 Mn €
activación bases imponibles negativas en EE.UU.

Principales proyectos de inversión

Combinando sostenibilidad, mejora continua y crecimiento esperado

● Capex 2025, desglose por tipología

En millones de euros

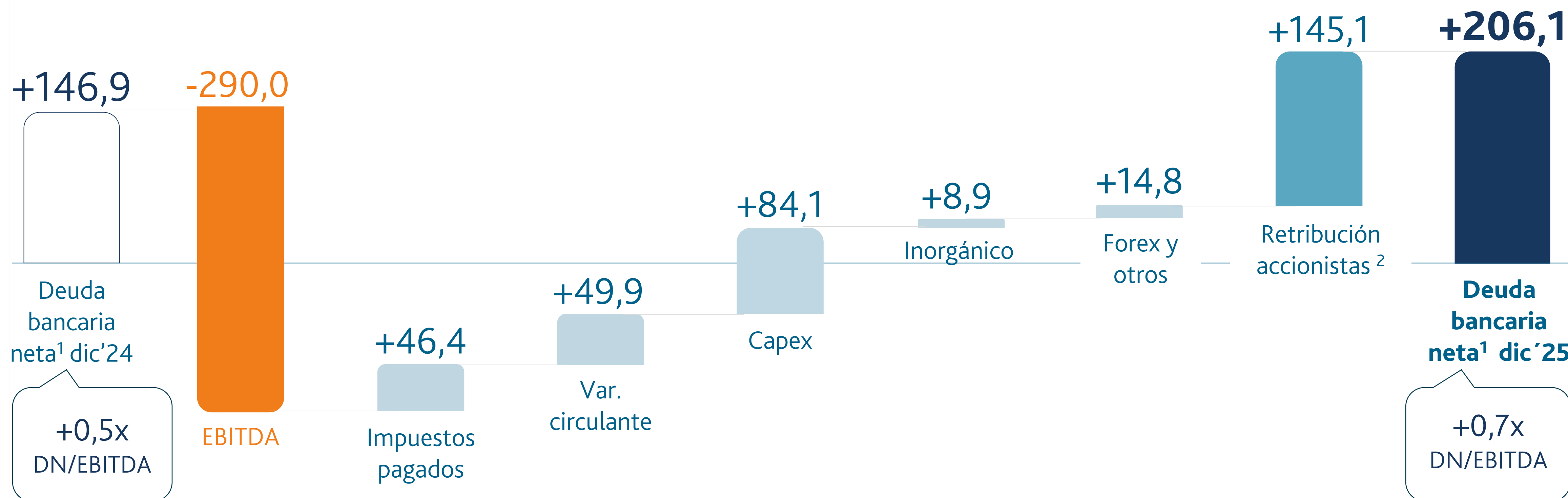


Solidez de balance y fortaleza del flujo de caja operativo

Destinado principalmente a la remuneración extraordinaria de los accionistas

● Evolución Deuda Bancaria Neta¹

En millones de euros



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

² Remuneración accionistas: Incluye el dividendo complementario de €1,688 por acción (del cual €1,00 con carácter de extraordinario) distribuido en junio de 2025, el dividendo a cuenta de €1,483 distribuido en diciembre de 2025 en el marco del sistema de dividendo opcional en efectivo o en acciones "Viscofan Retribución Flexible", y la salida de caja por la adquisición de acciones propias en el marco del plan de recompra lanzado en noviembre de 2025.

Conclusiones

1_

Significativo crecimiento de los volúmenes -por encima del ritmo habitual del mercado de envolturas- en todas las tecnologías, y recuperación de ingresos en nuevos negocios.

2_

Mayores ingresos y eficiencias productivas en un entorno adverso de divisas y un mayor coste de materias primas, principalmente pieles de colágeno.

3_

Elevada generación de caja por fortaleza operativa y reducción de inventarios, destinada al incremento en la retribución al accionista y recompra de acciones.

4_

Concluye el periodo Beyond 25 con récord histórico en las principales magnitudes financieras, expandiendo el flujo de caja operativo y con una remuneración por dividendo un 77% superior al inicio del plan.

Índice

01

Logros de
Beyond'25

02

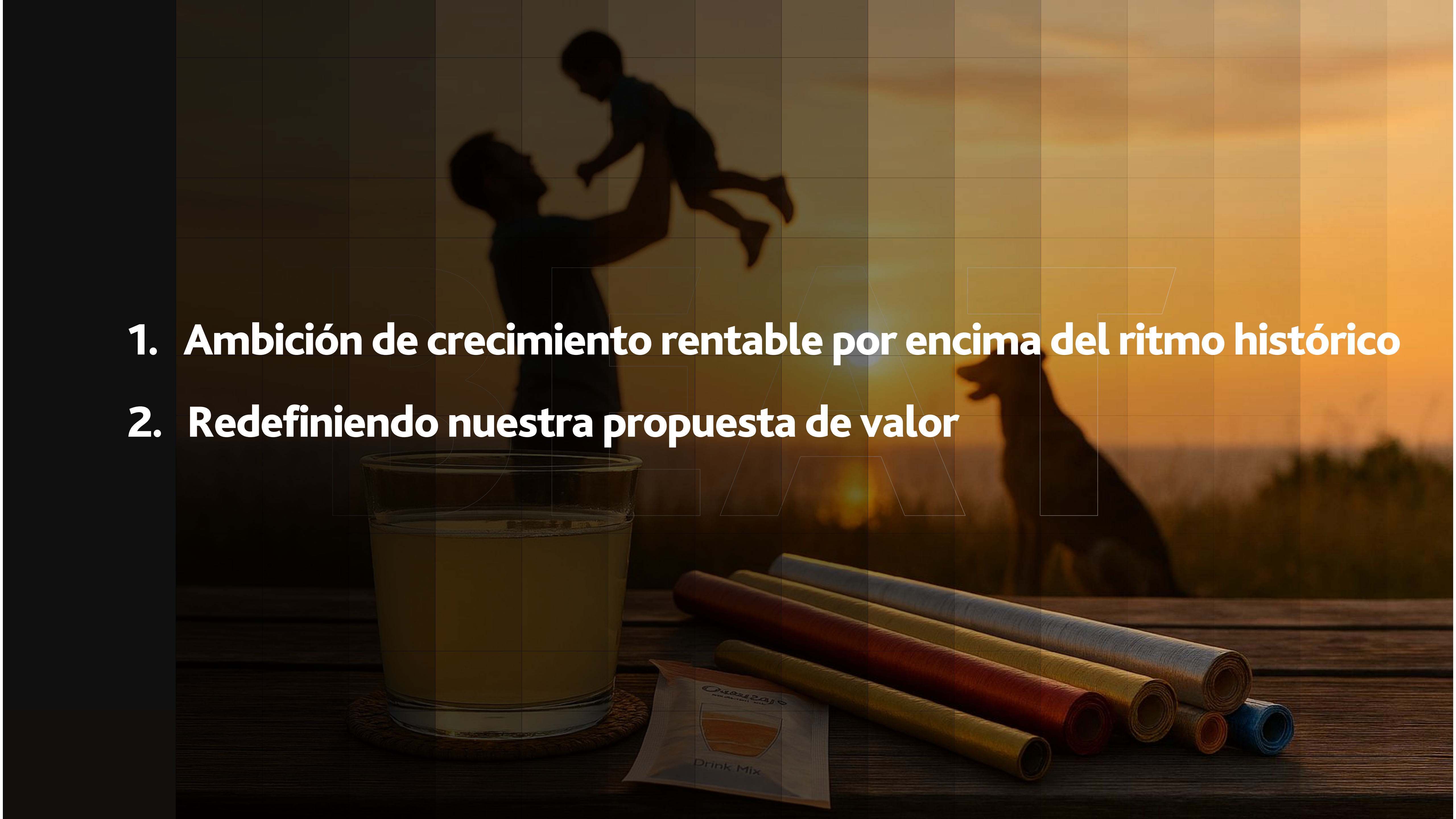
Resultados 2025

03

Beat'30
Estrategia



BEAT

- 
- 1. Ambición de crecimiento rentable por encima del ritmo histórico**
 - 2. Redefiniendo nuestra propuesta de valor**

1. Ambición de crecimiento rentable por encima del ritmo histórico

- **Ingresos de 1.800 millones de euros en 2030e**
- **25% de margen EBITDA hasta 450 millones de euros EBITDA en 2030e**
- **Capex de crecimiento de 300 millones de euros en 2026-2030e**
- **Aumento de la remuneración de los accionistas**

2. Redefiniendo nuestra propuesta de valor

- **Impulsar crecimiento en el mundo alimentario: Reforzar el liderazgo en envolturas y ganar escala en bolsas de barrera e ingredientes**
- **Mayor exposición a sectores en crecimiento: Salud y Pet treats**
- **Mejora de la rentabilidad y la sostenibilidad**

01

Ambición de crecimiento rentable por encima del ritmo histórico

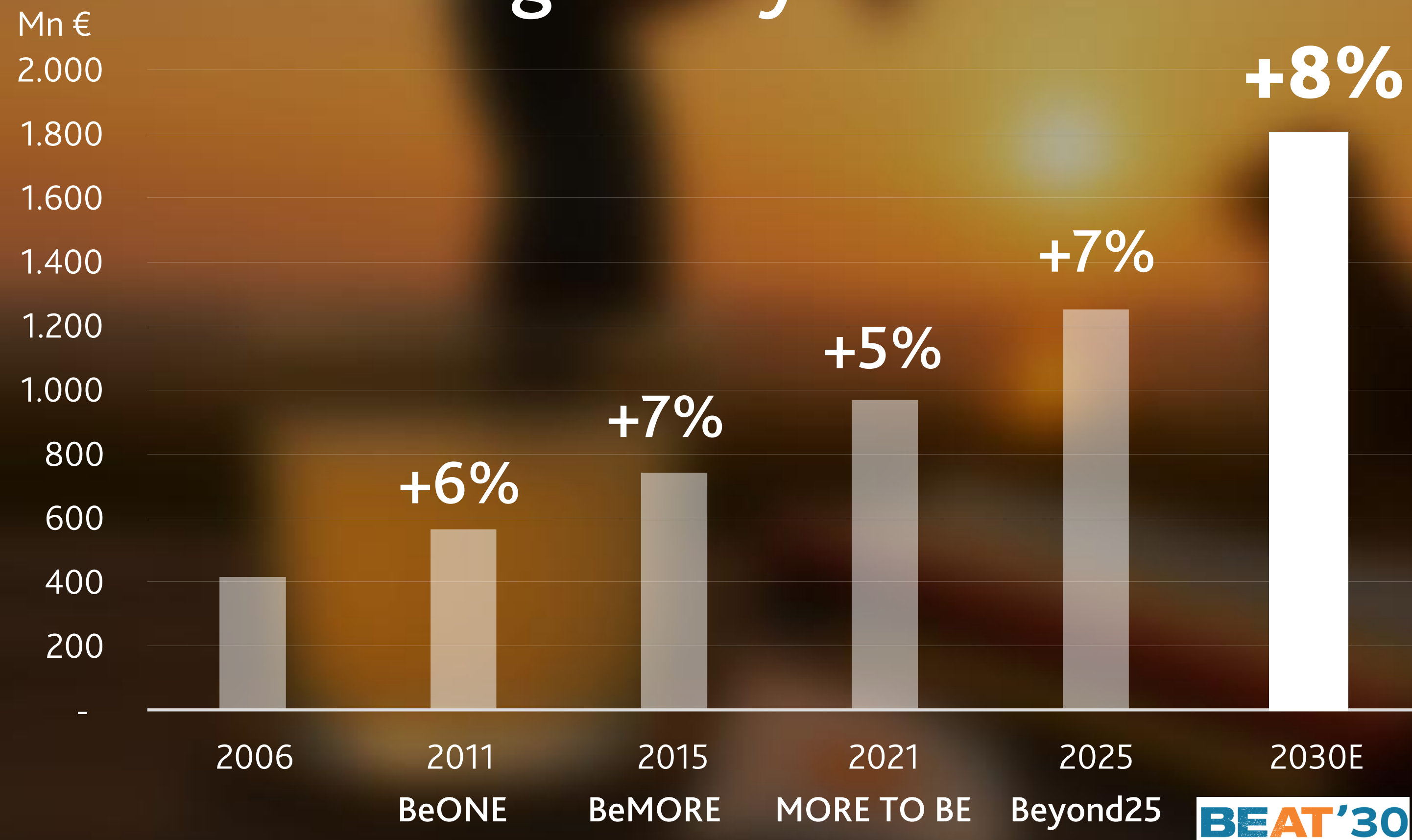
02

03



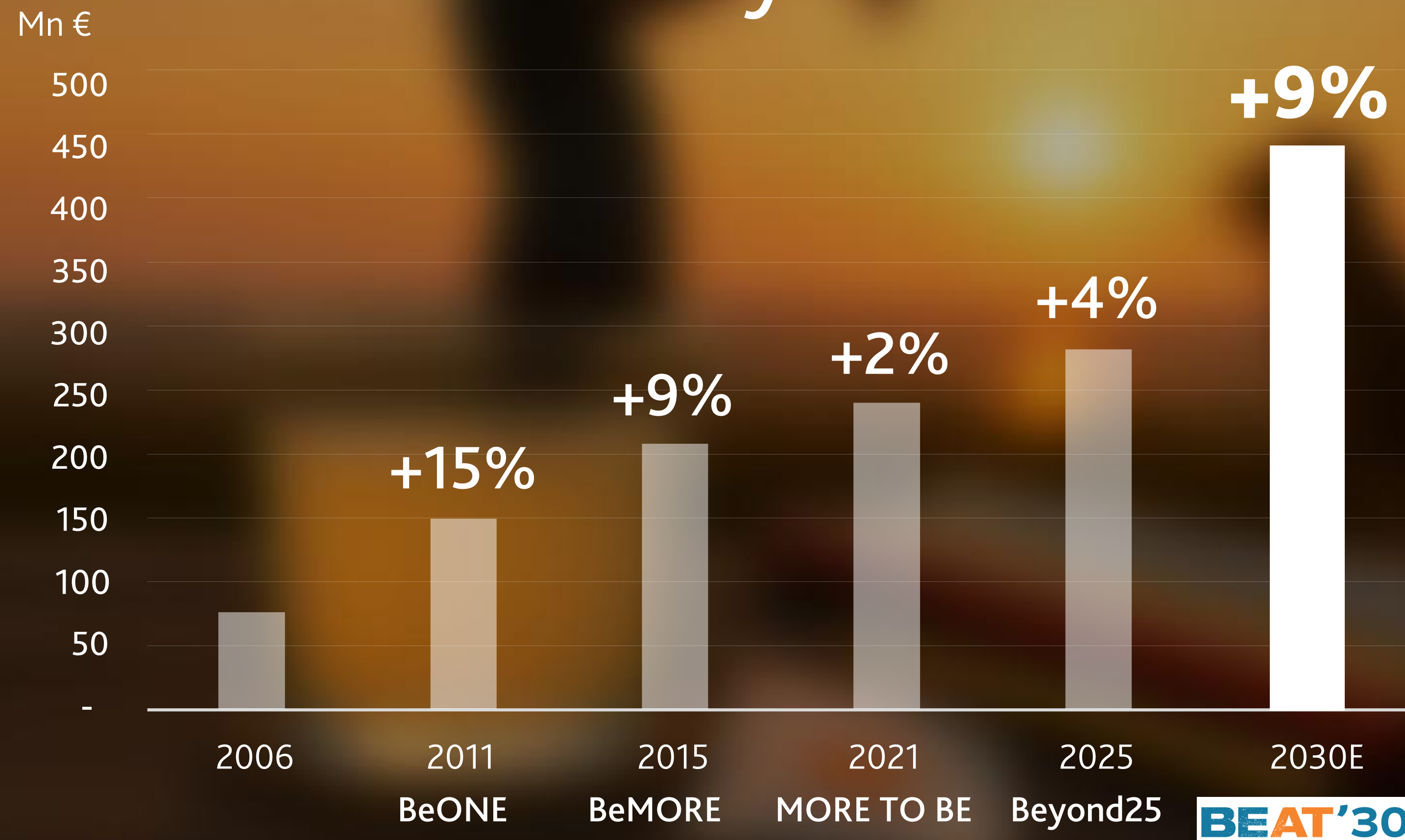
Crecimiento rentable superior al ritmo histórico

Ingresos y CAGR



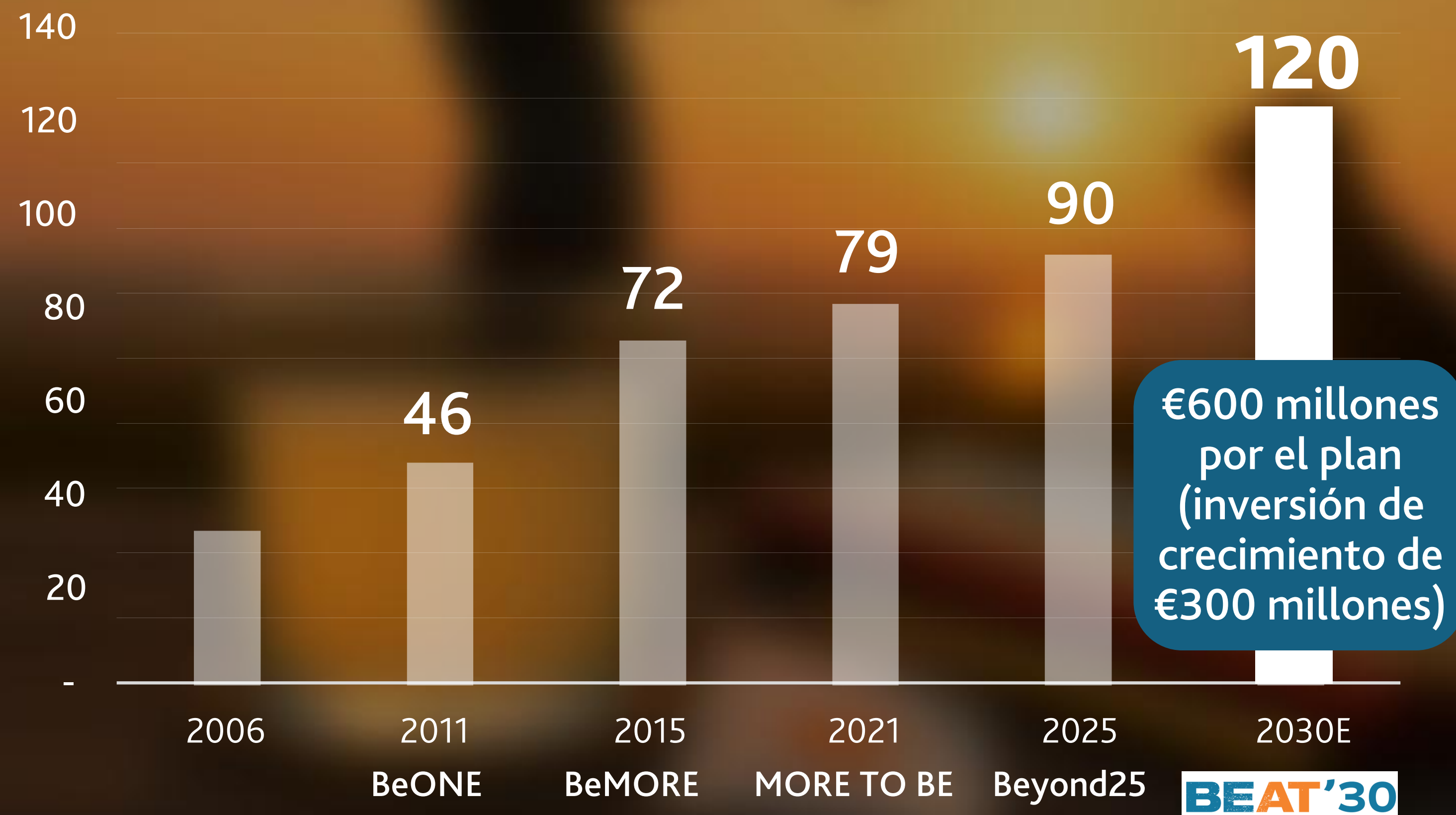
Crecimiento rentable superior al ritmo histórico

EBITDA y CAGR



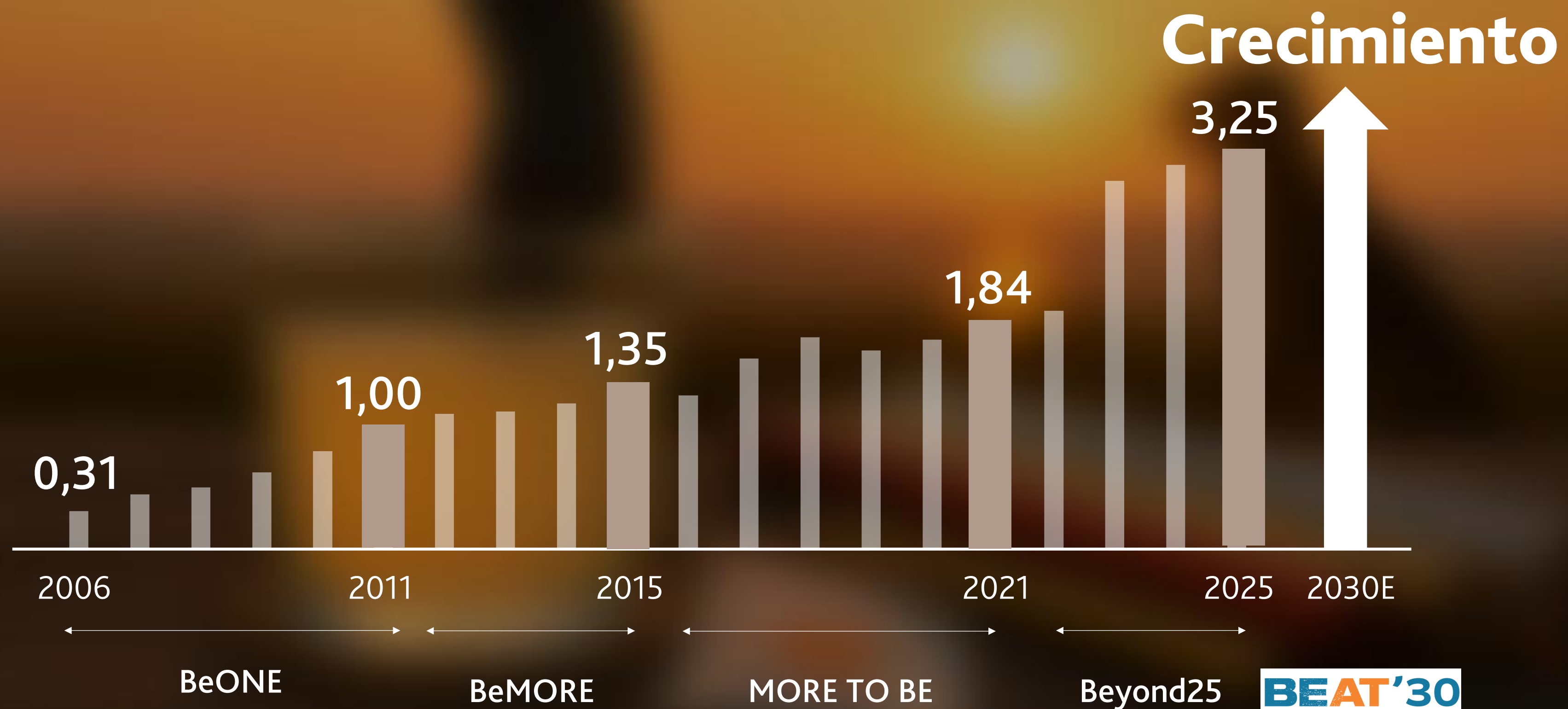
Crecimiento rentable superior al ritmo histórico

CAPEX medio (Mn €)



Crecimiento rentable superior al ritmo histórico

Remuneración por acción (€)



01

02

Redefiniendo nuestra propuesta de valor

03

Estrategia diferenciada para divisiones de negocio redefinidas

Desglose de ingresos de 2025

€1.252 millones de euros

Energía 5%

Nuevos Negocios 13%

82%
Negocio tradicional



Beyond25

Beat '30

* Representa la contribución a los ingresos

Nuevos segmentos de negocio

Food, Packaging and Ingredients(FPI)

- Protein casings (colágeno, vegetal, coextrusión)
- Food contact casings (celulosa, fibrosa y plástico)
- Packaging (bolsas, films y maquinaria)
- Ingredientes: Transferencia, texturizantes



Health

- Péptidos de colágeno, saciantes, geles, membranas y biotintas



Pet treats

- Aprovechando know-how de proteínas animales y el colágeno



% de ventas
2025

93%

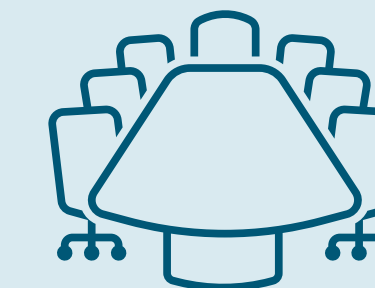
1%

1%



Oportunidad de
crecimiento

Capturar el momentum
de crecimiento
Reforzar el liderazgo
Establecerse como el
benchmark



Desarrollar



Escala



Objetivos de
crecimiento

~7-8%
crecimiento de
ingresos CAGR
25-30

25%
Crecimiento de
ingresos CAGR
25-30

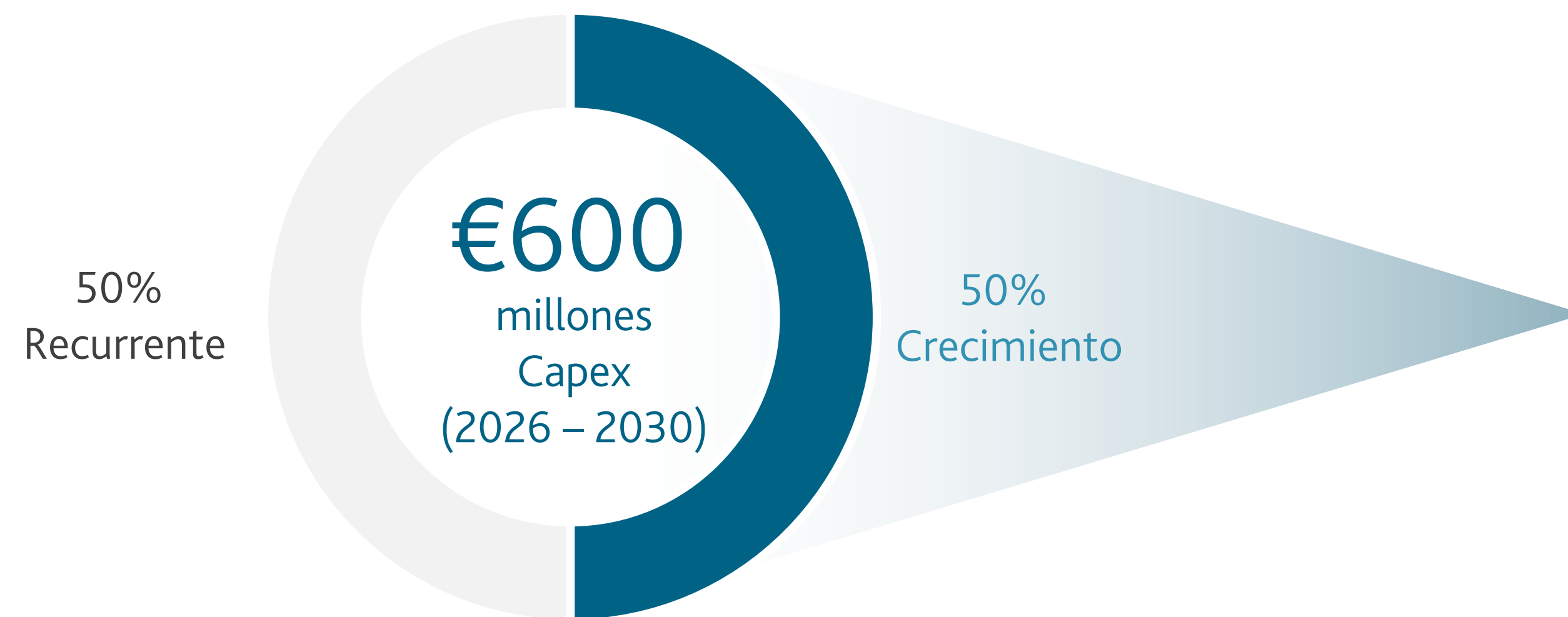
40%
Crecimiento de
ingresos CAGR
25-30

Plan de inversión ambicioso y gradual

Destinar aproximadamente el 50% del capex acumulado para crecer

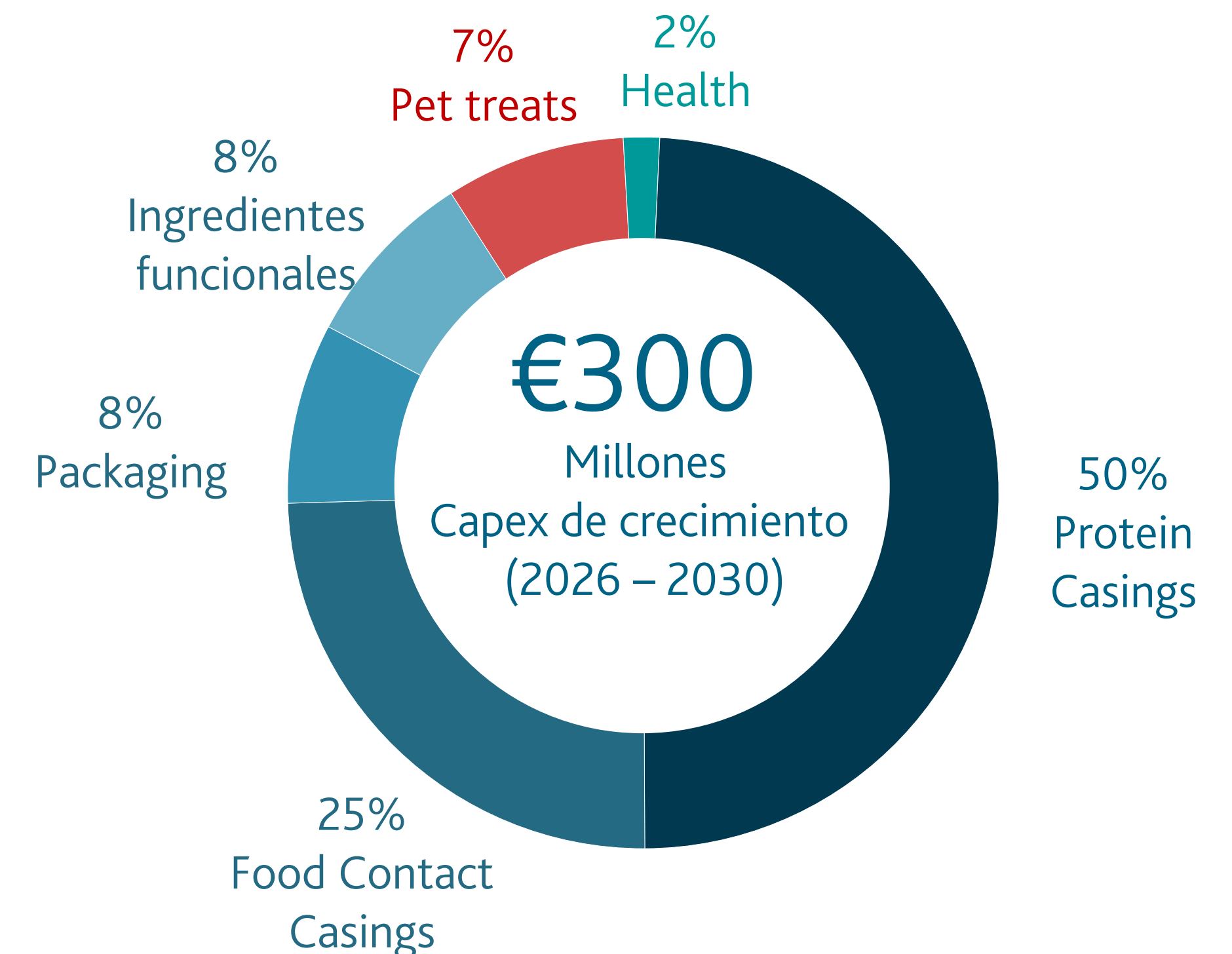
Asignación de capex 2026-2030

Millones de euros



Capex de crecimiento en el portfolio

Millones de euros





Oportunidad de
crecimiento

Food. Packaging & Ingredients

+7/8%

CAGRe crecimiento
ingresos 2025-2030

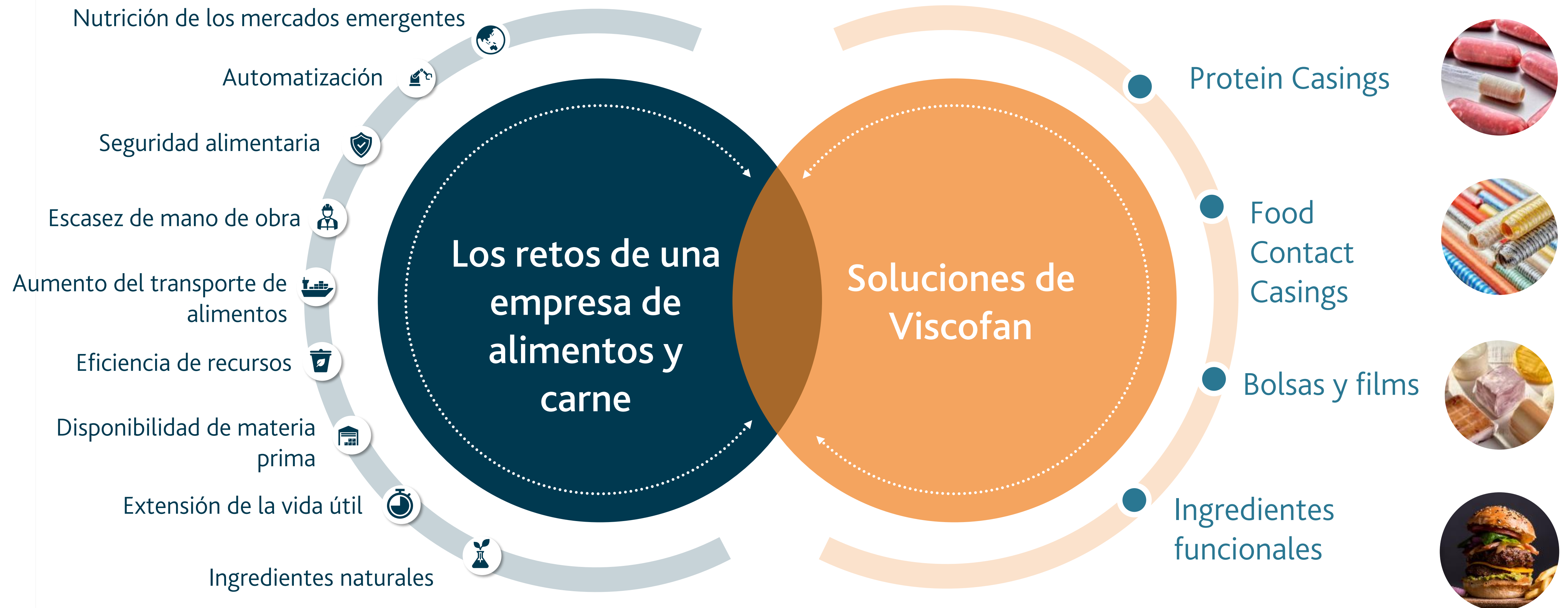
€275Mn

Capex de crecimiento
acumulado



Food. Packaging & Ingredients

Un líder con una oferta de productos única



Protein casings

Oportunidad de crecimiento: “Momentum” favorable para que las envolturas de colágeno se conviertan en la principal envoltura basada en proteínas

Contexto del mercado

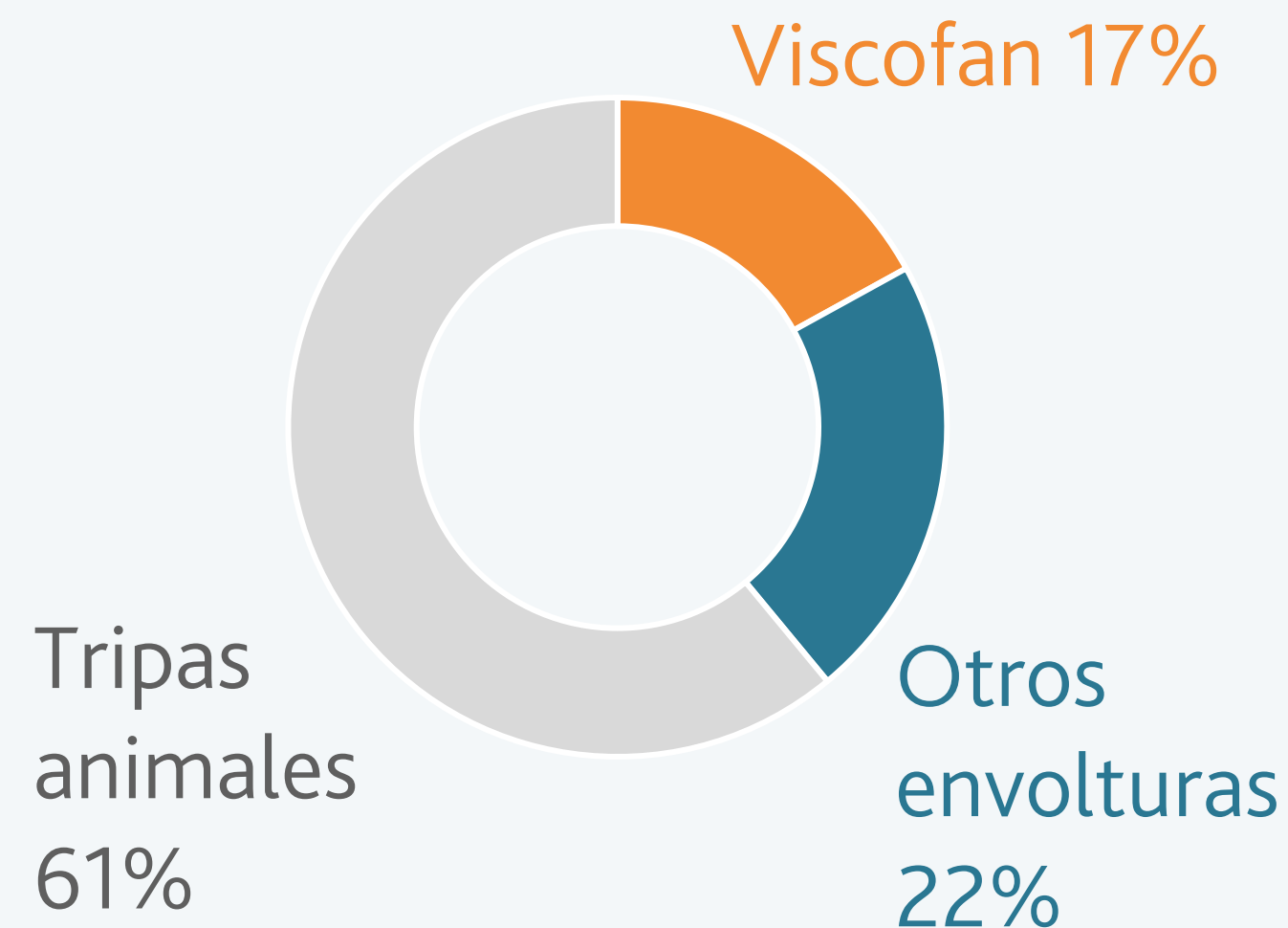
Momentum de crecimiento por la conversión de tripa animal

- Automatización de procesos
- Volatilidad en el suministro de tripas animales
- Volatilidad de precios
- Escasez de mano de obra
- Seguridad alimentaria y trazabilidad
- Eficiencia de recursos

... y tendencia de snacking de proteína en países desarrollados

Mercado protein casings (€3.300 millones)

Liderazgo de Viscofan para beneficiarse de este impulso



Iniciativas BEAT'30

Viscofan: Crecimiento CAGRe +7% Capex de crecimiento €150 Mn

- Inversiones en capacidad en China, Serbia, EE. UU. y Uruguay
- Evolución de la capacidad hacia una tecnología más eficiente
- Red comercial ampliada
- Servicio mejorado
- Diversificación y expansión de proveedores

Food contact casings (FCC)

Oportunidad de crecimiento: Capacidad disponible para mejorar el servicio de mercado y captar el crecimiento en mercados emergentes

Contexto del mercado

Sólidos fundamentos de crecimiento

Mercados emergentes

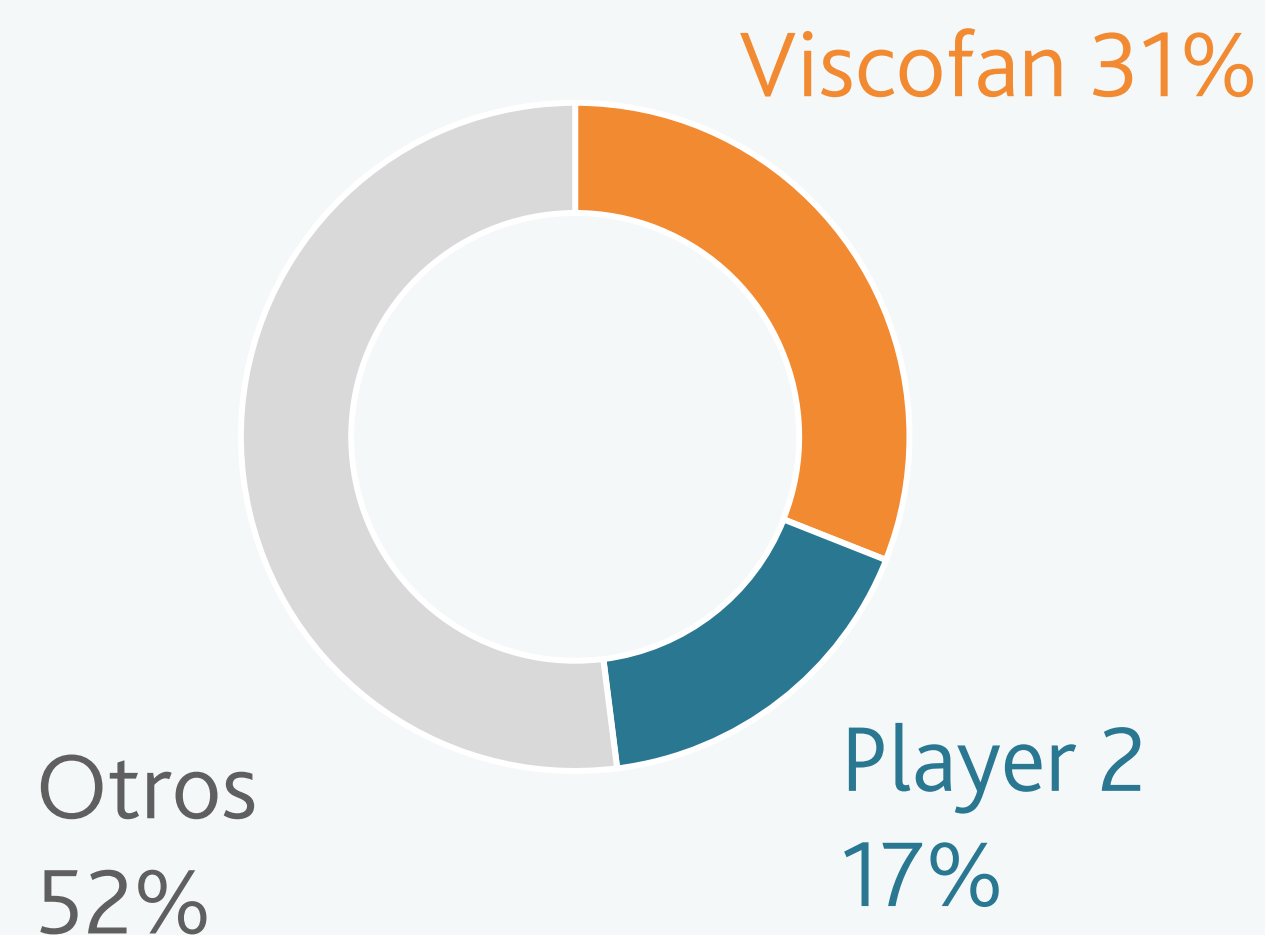
- Urbanización, aumento del consumo de proteína animal y carne procesada
- África. Impulso industria cárnica

Mercados desarrollados

- Enfoque en el valor para el consumidor
- Migración hacia procesos más automatizados

Mercado de FCC (€1.800 millones)

Cuota de mercado 2025e



Iniciativas BEAT'30

Crecimiento CAGRe +4%
Capex de crecimiento €75 Mn

- Nueva capacidad en México
- Nueva planta en República Checa
- Expansión comercial
- Enfoque en la mejora de la calidad, el servicio y la reducción de waste
- Aumento de la rentabilidad en EE.UU.
- Diversificación de proveedores
- Eficiencia energética y diversificación

Packaging

Oportunidad de crecimiento: Ofrecer un proveedor diferenciado como alternativa en un mercado en crecimiento

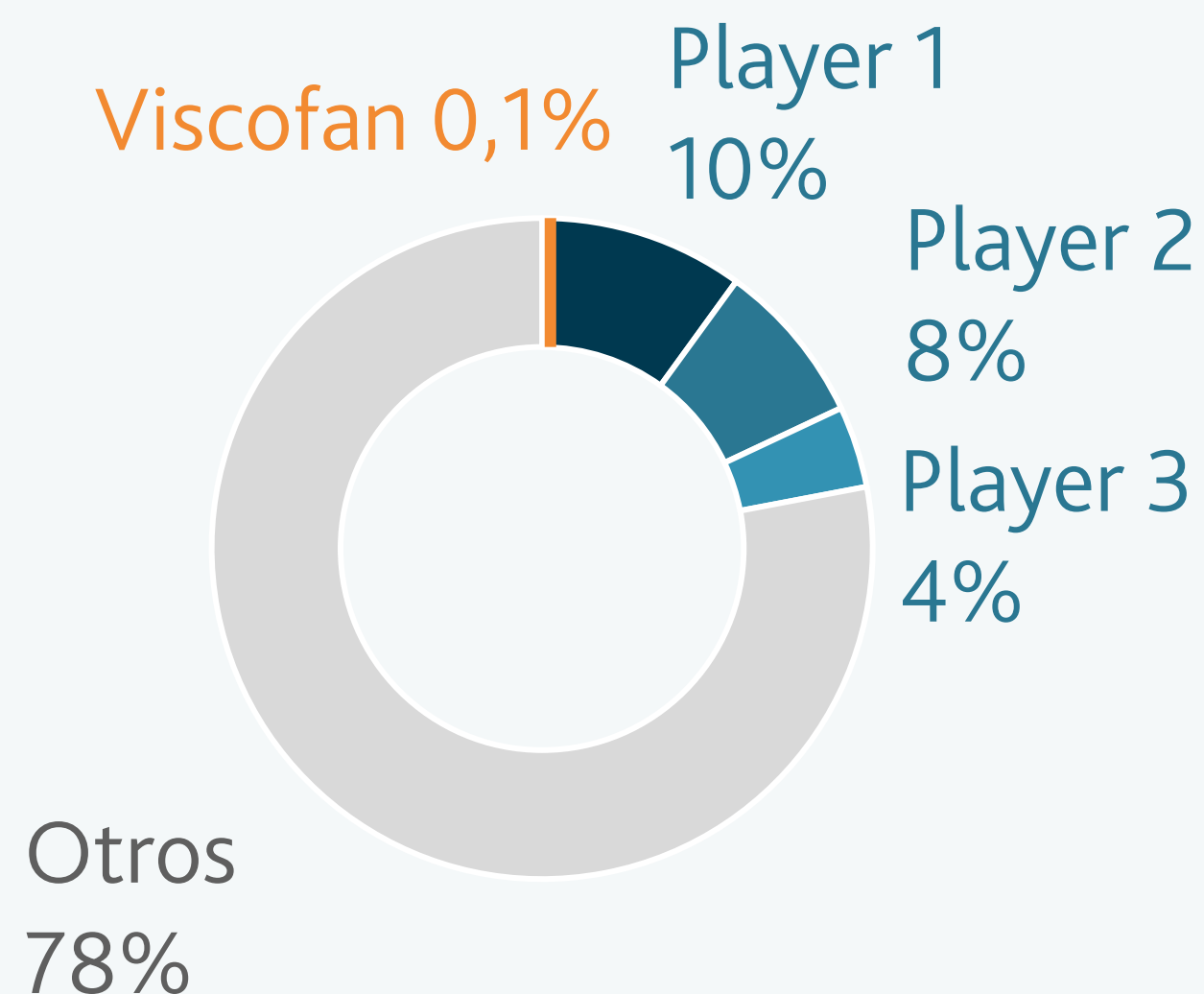
Contexto del mercado

Packaging de proteínas.
Crecimiento anual del 3-4%

- Mayor comercio internacional de carne
- Seguridad y vida útil
- Logística y optimización de costes
- Versatilidad más allá de la carne... lácteos, pescado

Mercado de packaging de carne (€24 Bn)

Cuota de mercado 2025e



Iniciativas BEAT'30

Crecimiento CAGRe +20%
Capex de crecimiento €25Mn

- Diferenciación por valor añadido
- Co-creación con clientes clave
- Impulso de nuevos productos y asociaciones con terceros
- Incorporar know-how
- Acelerar el ritmo de expansión en Norteamérica aprovechando la nueva planta de México
- Escala global. Despliegue operativo en Europa

Ingredientes funcionales

Oportunidad de crecimiento: soluciones que facilitan la vida de los clientes

Contexto del mercado

Tendencias del mercado

- Ingredientes que mejoran el rendimiento y simplifican los procesos
- Tendencia creciente de la experiencia sensorial como elemento clave en la decisión de compra
- Consumidor: Mayor conveniencia
- El colágeno como solución de etiqueta limpia que elimina aditivos sintéticos y aporta textura y beneficios

Iniciativas BEAT'30

Crecimiento CAGRe +20%
Capex de crecimiento €25 Mn

- **Especialidades y Vispice**
Desarrollo de nuevos mercados
Mayor capacidad y flexibilidad de producción
Desarrollos para adaptarse a tendencias y regulaciones
- **Colágeno funcional**
Brasil: aumento de capacidad y mejora de la industrialización de procesos



Oportunidad de
crecimiento

Health

+25%

CAGRe crecimiento
ingresos 2025-2030

€5Mn

Capex de crecimiento
acumulado



Health

Oportunidad de crecimiento: Desarrollar el potencial de nuestra tecnología y colágeno en usos que mejoren el bienestar

En Beyond25 hemos consolidado nuestra experiencia en colágeno en varias aplicaciones

Iniciativas BEAT'30

Crecimiento del mercado. Por encima del PIB

- **Péptidos:** Creciente demanda de suplementos para la salud, el bienestar y la nutrición
- **Saciantes:** Eficacia probada de Satiscoll, impulso a la comercialización apoyada por el uso de proteínas como moduladores de saciedad
- **Gel biomédico:** Producción en España y Estados Unidos, desarrollo de aplicaciones en dispositivos médicos y biomateriales
- **Colágeno para medicina regenerativa y terapias avanzadas:** Sala blanca en Alemania e investigación para apoyar terapias celulares y de tejidos.
- **Estética avanzada y dermocosmética:** el colágeno como alternativa natural a los sintéticos

Crecimiento CAGRe +25%
Capex de crecimiento de €5 Mn
2% de las ventas de Viscofan en 2030

- Refuerzo del equipo comercial
- Ampliar los canales de venta
- Buscando impulso a través de alianzas
- Ganancia de escala en péptidos
- Desarrollo de nuevas aplicaciones



Oportunidad de
crecimiento

Pet treats

+40%

CAGRe crecimiento
ingresos 2025-2030

€20 Mn

Capex de crecimiento
acumulado



Pet treats

Oportunidad de crecimiento: Colágeno y proteína animal como palanca para ganar escala

Contexto del mercado

Tamaño del mercado > €30 billones
CAGR de crecimiento del mercado ≈10%

- Nuevo nicho de mercado global: 1.000 millones de perros y gatos
- Se espera crecimiento en todas las regiones
- Creciente preferencia por el bienestar animal y los snacks con beneficios adicionales
- Conveniencia y experiencia: formatos fáciles de usar adaptados a ocasiones de consumo

Iniciativas BEAT'30

Crecimiento CAGRe +40%
Capex de crecimiento de €20 Mn
3% de las ventas de Viscofan en 2030

- Expansión de capacidad
- Nuevos mercados
- Ampliar los canales de venta
- Desarrollar la estrategia de marca y ampliar el portfolio a gatos
- Búsqueda de oportunidades “bolt-on”



Impulsando
la
rentabilidad



Sostenibilidad
como pilar
estratégico

Impulsando la rentabilidad

A través de la inversión en innovación y tecnología



**Aceleración del
crecimiento de
ingresos**

1.800 Mn

2030e

+8%

CAGR 2025-30



**Expansión de
márgenes**

25%/26%

Margen EBITDA
2030e

+2p.p./+3p.p.

2030e vs. 2025

Expansión de capacidad con tecnologías mejoradas

Apalancamiento operativo y mayor OEE

Diversificación de materias primas

Transformación digital para optimizar procesos

La sostenibilidad como palanca de rentabilidad

Ejemplos seleccionados de proyectos

Con impacto en la rentabilidad



Ceske Budejovice (CZ)

Nueva planta
2027-2028
7-10 millones de €
de ahorros esperados



Nueva Jersey (EE. UU.)

Nueva tecnología
2026-2027
4-6 millones de €
de ahorros esperados



Danville (EE. UU.)

Aumento de la velocidad de
producción
2026-2027
4-6 millones de €
de ahorros esperados

La sostenibilidad sigue siendo un pilar estratégico

Elevando nuestros objetivos



Compromisos 2030 cumplidos antes de lo previsto...

- ✓ Índice de gravedad
- ✓ Intensidad de emisiones de GEI
- ✓ Intensidad de los residuos eliminados
- ✓ Intensidad de la captación de agua



Nuevo Plan de Actuación de Sostenibilidad 2026–2030

Establecimiento
de nuevos
objetivos

Seguridad

- Seguir con la reducción del índice de gravedad

Cambio climático

- Plan Net Zero 2025 de emisiones GEI, alcance 1 y 2
- Reducir la intensidad de captación de agua en un 10% respecto a 2025

Economía circular

- Reducir la intensidad de los residuos eliminados en un 10% respecto a 2025

Contaminación

- Certificar todas las plantas bajo la norma ISO 14001

Ejemplos seleccionados de proyectos

Con impacto en la sostenibilidad



Cáteda (España)

Nueva planta con biomasa
2026

9.000 toneladas CO₂ de
ahorro anual



Cáteda (España)

PPA solar
2028

Impulso en la estrategia de
descarbonización y
autosuficiencia energética



Danville (EE. UU.) y Rayong (TH)

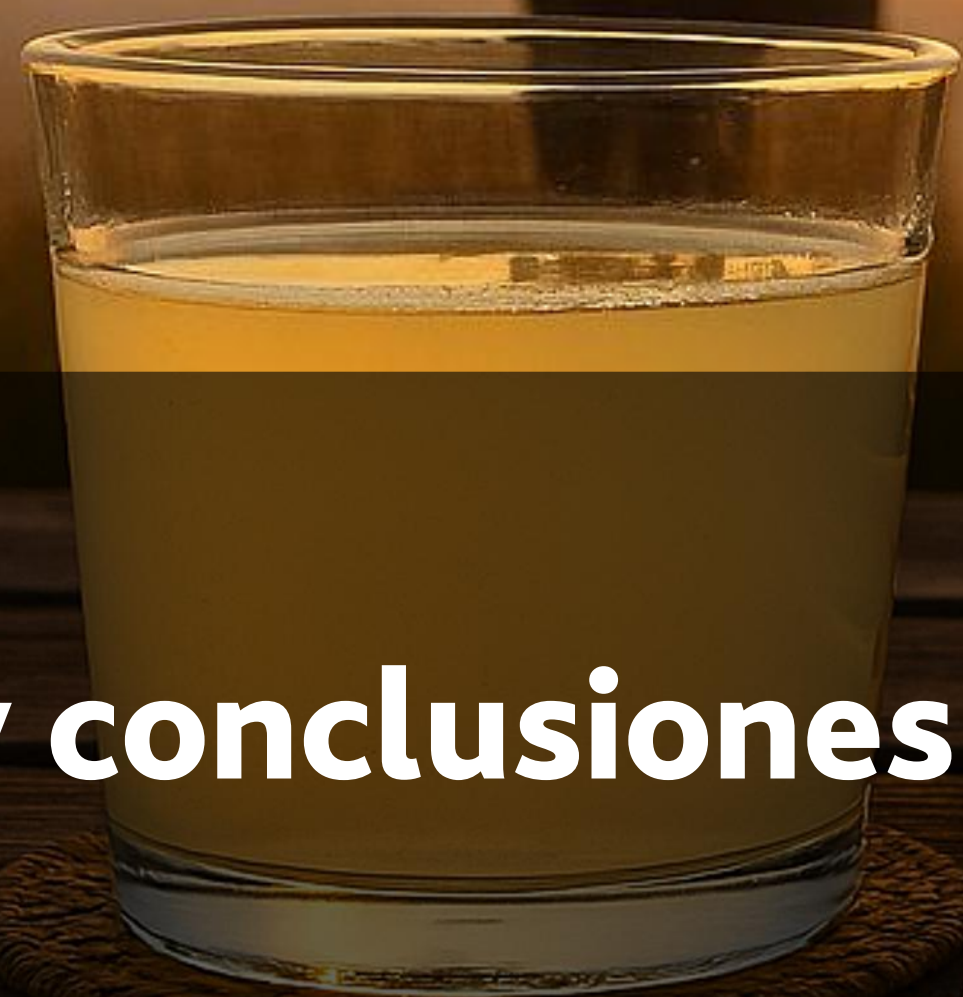
Conseguir la certificación
medioambiental ISO 14001
2026-2027

01

02

03

Objetivos y conclusiones de Beat'30



Nuestro marco de asignación de capital

Asignación de capital centrada en el crecimiento mientras se generan rendimientos crecientes para los accionistas

Significativo aumento esperado en el flujo de caja operativo en BEAT'30



Capex de
crecimiento
(€300 millones)

Capex
recurrente
(€300 millones)

Dividendo
creciente



Adquisiciones
"bolt-on"

Respaldado por un balance sólido

BEAT'30 – nuestros objetivos

Millones de euros	Orientación 2026		 2026-2030e
Ingresos	€1.310 / 1.340 Mn	+5% / +7%	CAGR 8%
EBITDA	€305 / 314 Mn	+5% / +8%	CAGR 9%
Margen EBITDA	23% - 24%	-	25% (para 2030)
Beneficio neto	€165 / 170 Mn	+3% / +6%	-
Capex ¹	€100 Mn	+19%	Promedio anual €120 Mn
Flujo de Caja Operativo (EBITDA-Capex)	€205 / 214 Mn	0% / +4%	Promedio anual €250 Mn
Remuneración de los accionistas	Crecimiento vs. Total 2025		Dividendo total creciente

US/€: 1.18

US/€: 1.15

¹ Las cifras de Capex excluyen €12 Mn de la biomasa en España y €9Mn de los nuevos terrenos en República checa porque no suponen salida de caja.

Conclusiones

1 Un plan ilusionante y apasionante con ambición de crecimiento rentable

2 Escalando nuestra propuesta de valor en el mundo de la alimentación

3 Mayor exposición a sectores en crecimiento: Salud y Pet treats

4 Asignación de capital centrada en crecimiento y mayor retorno a accionistas

• Anexos

Anexo. PyG 4T25

Millones €	4T25	4T24	Var %	Comparable ¹ % Var
Ingresos	315,1	305,7	+3,1%	+7,9%
EBITDA	71,8	78,9	-9,1%	+3,2%
Margen EBITDA	22,8%	25,8%	-3,0 p.p.	-1,1 p.p.
Resultado de explotación	51,0	58,2	-12,4%	
Resultado antes de impuestos	48,0	66,8	-28,2%	
Impuestos	2,7	-15,8	c.s.	
Resultado neto	51,3	50,7	+1,1%	

¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2025 y los cambios en el perímetro de consolidación.

Anexo. PyG 2025

Millones €	2025	2024	Var %	Comparable ¹ % Var
Ingresos	1.252,0	1.204,0	+4,0%	+6,1%
EBITDA	290,0	285,3	+1,6%	+6,2%
Margen EBITDA	23,2%	23,7%	-0,5 p.p.	0,0 p.p.
Resultado de explotación	204,8	201,5	+1,6%	
Resultado antes de impuestos	176,3	206,4	-14,6%	
Impuestos	-17,8	-49,1	-63,8%	
Resultado neto	159,9	157,0	+1,8%	

¹ Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2025 y los cambios en el perímetro de consolidación.

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 tomada 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.
- OpCF: Se calcula como la diferencia entre el EBITDA menos las altas de activos intangibles distintos del fondo de comercio e inmovilizado material. Se trata de una medida para calcular y analizar de manera sencilla como los resultados de explotación son suficientes para acometer necesidades de inversión.
- Capex: Se calcula como la suma de las altas de inmovilizado intangible y material.