VISCOFAN, S.A.
C/ Iturrama 23 entreplanta
E 31007 PAMPLONA (NAVARRA) - ESPAÑA
Tel.:+34 948 198444- Fax: +34 948 198433• www.viscofan.com

C.N.M.V

Paseo de la Castellana 19

28046 MADRID

Pamplona, 02.01.2006

Comunicación de hecho relevante.

Viscofan ha procedido a la compra de los negocios de Norteamérica de la firma Teepak.

El negocio adquirido incluye las plantas productivas de Estados Unidos y México y la red comercial abastecida desde esas plantas, que comprende los mercados de Norte, Centro y Sudamérica así como los mercados del área de Asia Pacífico.

La compra le permite, asimismo, acceder a la tecnología de producción de tripa fibrosa, con lo que pasa a ser el único fabricante del sector que produce todas los tipos de tripas que se comercializan actualmente.

La compra fortalecerá la posición de Viscofan proporcionándole un mayor tamaño y mejor mix de negocios al aportarle unas ventas de 112 millones de dólares adicionales a su negocio de envolturas. Asimismo, se espera una aportación positiva de resultados desde el segundo año, una vez absorbidos los gastos de adquisición y reestructuración correspondientes.

El precio acordado por el capital de las sociedades adquiridas es de 3,9 millones de dólares asumiendo una deuda financiera de 73 millones de dólares, sujeto a los ajustes de cierre correspondientes.

El valor histórico de los activos adquiridos en USA, México y Canadá asciende a 73,13 millones de dólares.

Se espera que el negocio adquirido tenga en 2006 una contribución en EBITDA de alrededor de 1 millón de dólares como consecuencia de la contabilización de los

Viscofan, S.A.
N.I.F. A 31/06550-1
Insc. Reg. Merc. De Navarra, T. 316, F.24-3.315

gastos de reestructuración y adquisición. El objetivo es que para 2008 la contribución a EBITDA sea entre el 15% y 18% del total del negocio de envolturas.

La operación se financiará completamente con deuda, que crecerá hasta los 150 millones de euros incrementando el apalancamiento del 31,4% al final de tercer trimestre hasta el 59%.

Este movimiento corporativo se enmarca dentro de la estrategia de Viscofan de estar presente en las operaciones de consolidación del sector de envolturas artificiales, que constituyen su negocio base.

Se adjunta presentación de esta operación.

Sin otro particular, muy atentamente

Juan Ignacio Villegas Díaz
(Director General).

GRUPO VISCOFAN

ADQUISICION DEL NEGOCIO DE TEEPAK NORTEAMERICA

Madrid, 2 de Enero de 2006

PDF created with FinePrint pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

GRUPO VISCOFAN

Contenido

1. Descripción de la operación
2. Razones para la adquisición
3. Claves para el éxito de la integración
4. Aspectos financieros
5. Conclusiones

PDF created with FinePrint pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

GRUPO VISCOFAN

1. Descripción de la operación

NEGOCIO DE TEEPAK NORTEAMERICA

Precio Capital: 3,9 millones US$

=

Mercado
América, Asia-Pacífico
Ventas:112 millones US$

+

Activos Industriales
USA y México

+

Tecnología de Fibrosa

PDF created with FinePrint pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

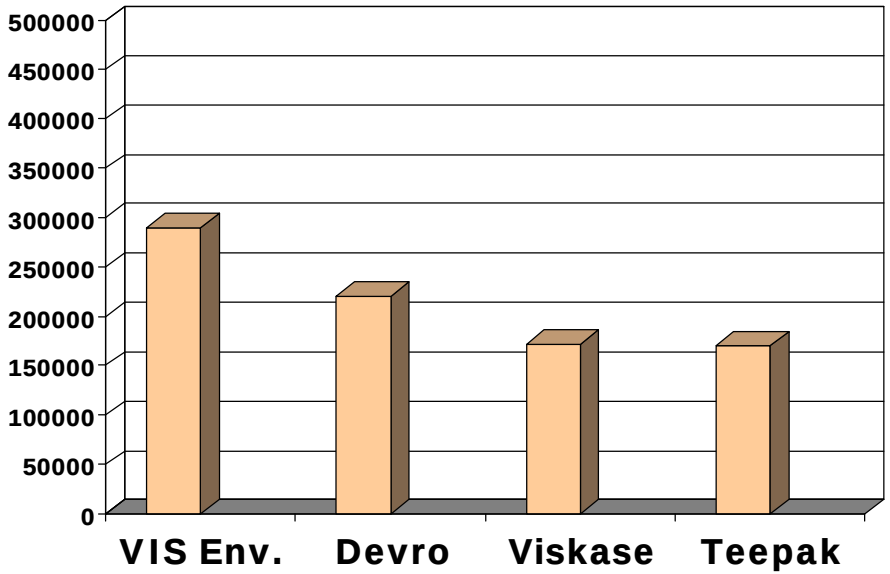
GRUPO VISCOFAN

2. Razones para la adquisición

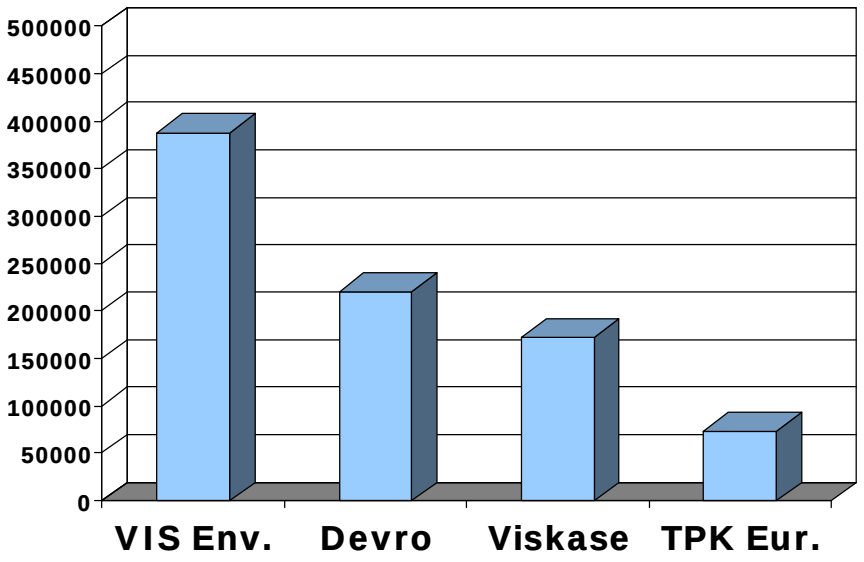
1.Mayor tamaño: la operación supone un importante salto cuantitativo, con efectos positivos de escala y sinergias

VENTAS DE ENVOLTURAS. Miles de Euros

ANTES



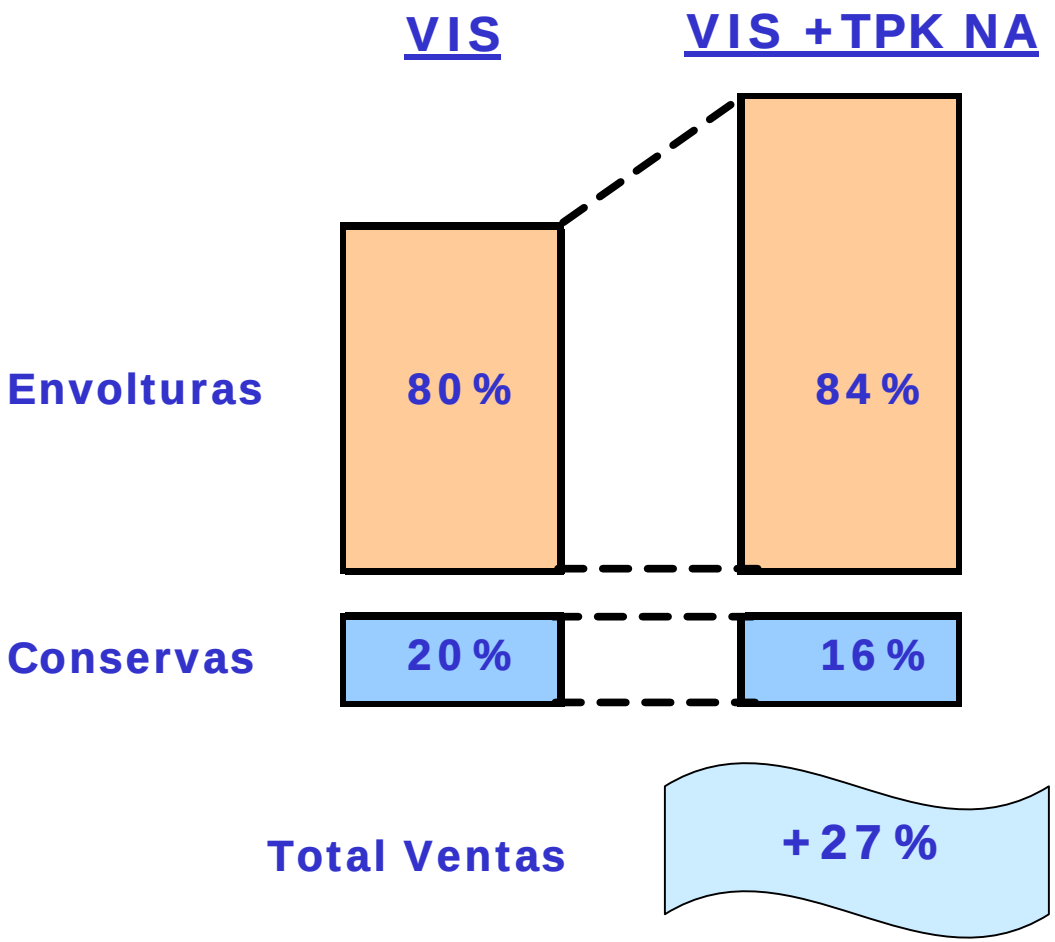
AHORA



PDF created with FinePrint pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

2. Razones para la adquisición

2. Mejor mix de negocios: se incrementa el peso relativo del negocio de envolturas en el conjunto del Grupo



PDF created with FinePrint pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

2. Razones para la adquisición

3.Fortalecimiento de la presencia de Viscofan en los principales mercados mundiales de celulósica (USA, Canadá y México), representando cerca del 40% del mercado mundial

4.Acceso a la tecnología de fibrosa: desde ahora, el Grupo se convierte en el único productor mundial de todos los tipos de envolturas, completando la gama ofrecida a los clientes.

5.Razones logísticas:

- **Mejor adecuación centros de producción-mercados destino**
- **Ahorros de aranceles y de transporte**
- **Mejora en el uso del circulante (menores existencias en tránsito)**

PDF created with FinePrint pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

GRUPO VISCOFAN

3. Claves para el éxito

- ü Integración equipos humanos: 2 culturas corporativas diferentes
- ü Integración plantas en estructuras de Viscofan USA y Viscofan de México
- ü Integración comercial: redes, marcas, clientes
- ü Integración sistemas de información y reporting
- ü Aprovechamiento de las mejores prácticas de ambas organizaciones

PDF created with FinePrint pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

4. Aspectos Financieros

- El primer año se dará prioridad a la reestructuración de actividades y a la eliminación de solapamientos y duplicidades.
- La operación tendrá un efecto positivo en EBITDA y Beneficio Neto a partir del segundo año.
- El objetivo es que en 2008 el EBITDA aportado por el negocio adquirido suponga entre el 15 y el 18% del total de envolturas.
- Se prevén inversiones en mejora por unos 30 millones de US$ en los próximos 5 años.
- La operación se financiará completamente con deuda. El apalancamiento financiero se elevará hasta el 59%, desde el 31,4% a Septiembre 2005, como consecuencia de asumir 73 millones de US$ de pasivos a largo plazo.

PDF created with FinePrint pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

GRUPO VISCOFAN

5. Conclusiones

En resumen, la adquisición del negocio de Teepak Norteamérica por Viscofan proporciona:

- ü **Mayor tamaño y mejor adecuación producción-mercados**
- ü **Mejor mix de negocios.**
- ü **Oportunidad de crecimiento y mejora de rentabilidad.**
- ü **Aportación positiva en resultados desde el segundo año.**
- ü **Objetivo 2008: entre el 15 y el 18% del EBITDA de envolturas.**

PDF created with FinePrint pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com

GRUPO VISCOFAN

Presentación disponible en:

www.viscofan.com

PDF created with FinePrint pdfFactory Pro trial version www.pdffactory.com