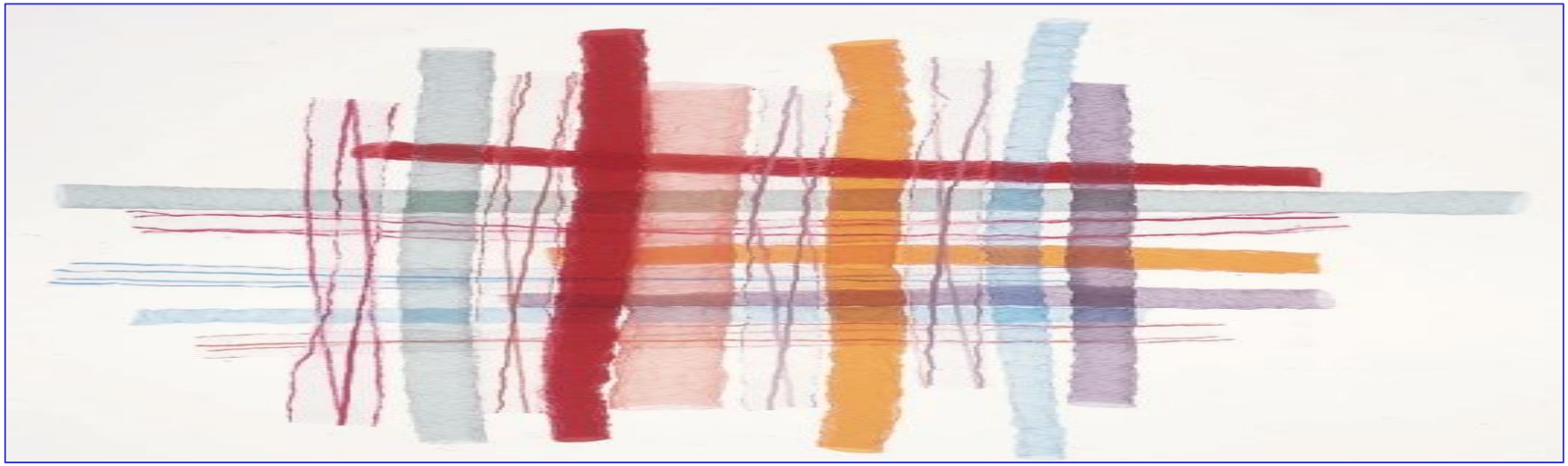
# Resultados

# Enero-Diciembre 2006



28 de febrero de 2007

# Disclaimer

**El presente documento contiene 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.**

# Viscofan: Aspectos más relevantes de los resultados 2006

- **Récord histórico de Beneficio Neto: €31,3MM**
- **Aceleración del crecimiento orgánico de los ingresos tanto en envolturas como en conservas.**
- **Fuerte mejora de la rentabilidad operativa (+1,5 p.p.) en un año de integración de nuevas adquisiciones y fuerte aumento de costes energéticos.**
- **Crecimiento del EBITDA de 45,6%, y del 74,4% en EBIT**
- **Cumplimiento de todos los objetivos financieros revisados al alza a 9M06.**
- **Sólida generación de caja y saneada posición financiera.**

# Resultados consolidados

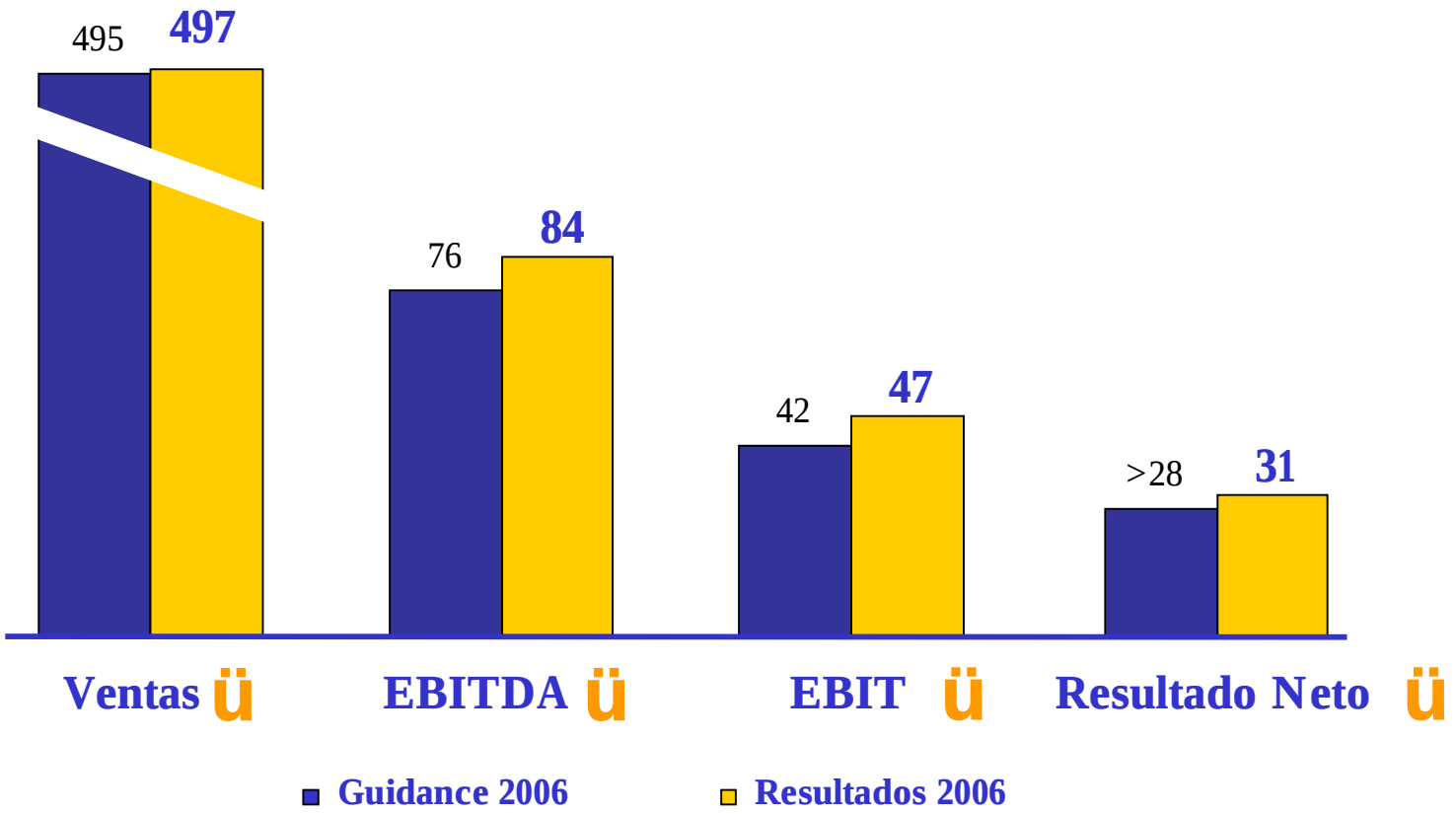
## Sólido crecimiento en un año de integración

| MM € | 4T06 | % Var. | 2006 | % Var. | % Var. orgánico[1] |
|---|---|---|---|---|---|
| Ventas | 127,1 | 26,8% | 497,2 | 32,7% | +13,1% |
| EBITDA | 23,3 | 35,4% | 83,6 | 45,6% | +25,2% |
| *Margen EBITDA* | *18,4%* | *+1,2 p.p.* | *16,8%* | *+1,5 p.p.* | *+1,6 p.p.* |
| EBIT | 10,6 | 7,4% | 46,6 | 74,4% | |
| EBIT ajustado[2] | 24,1 | 143,5% | 60,1 | 124,9% | |
| Resultado neto | 10,1 | 45,5% | 31,3 | 58,9% | +16,2% |

[1]Crecimiento orgánico compara los resultados bajo el mismo perímetro de consolidación

[2]Como consecuencia de la valoración de las compañías adquiridas por Viscofan y su coste de adquisición surge un beneficio no recurrente de €13,5MM.

# 2006, resultados que han superado las expectativas

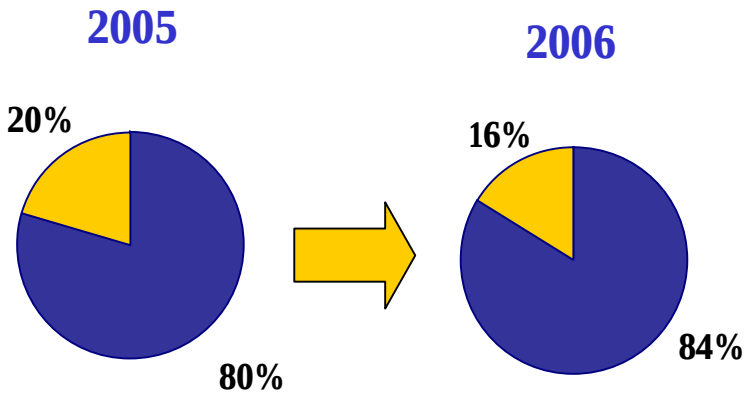



**Capex: €32MM**

# Resultados Consolidados

## Mejora en ingresos, tanto en negocios como por áreas geográficas…

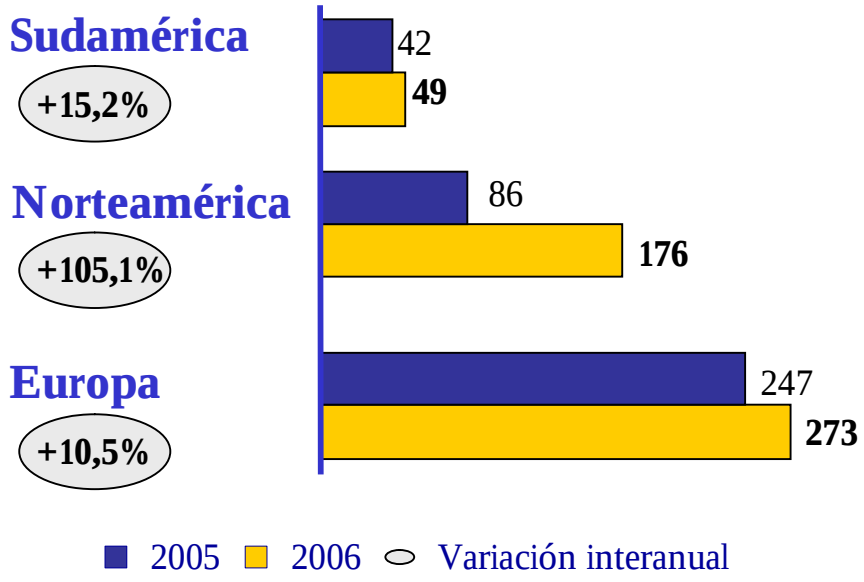
### Ingresos




- Envolturas: **+38,9% vs. 2005 (+14,3% orgánico[1])**
- Conservas vegetales: **+8,0% vs. 2005**

[1]El crecimiento orgánico compara los resultados bajo el mismo perímetro de consolidación

### Ingresos[2] (MM €)

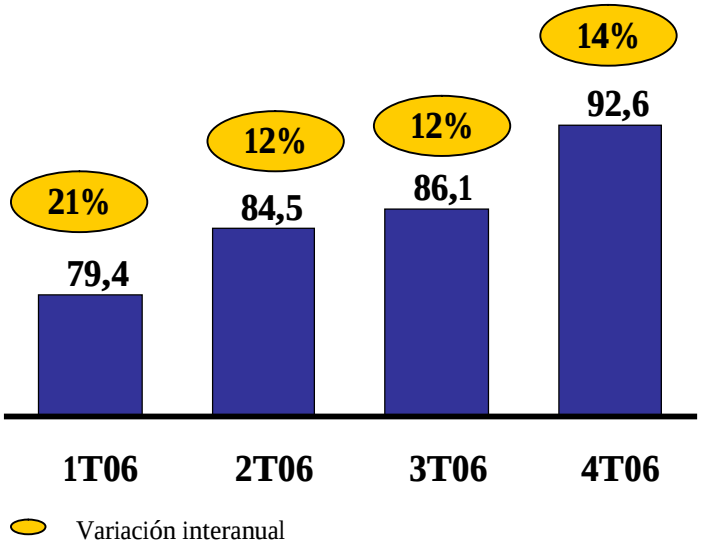



[2]Ingresos por origen de venta

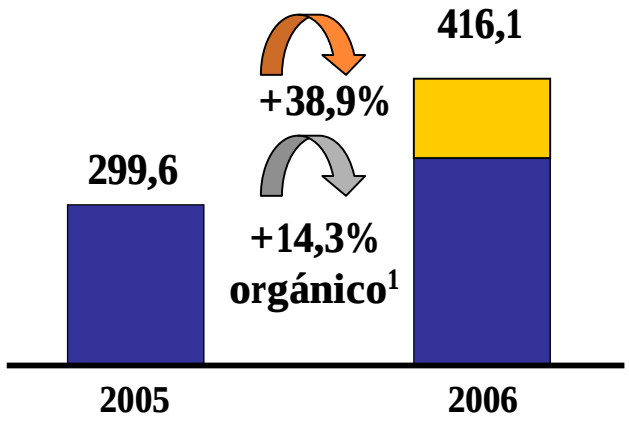
# Negocio de Envolturas 2006

## Crecimiento de doble dígito sostenido durante todo el año

**Ventas orgánicas[1] (MM €)**




**Ventas (MM €)**

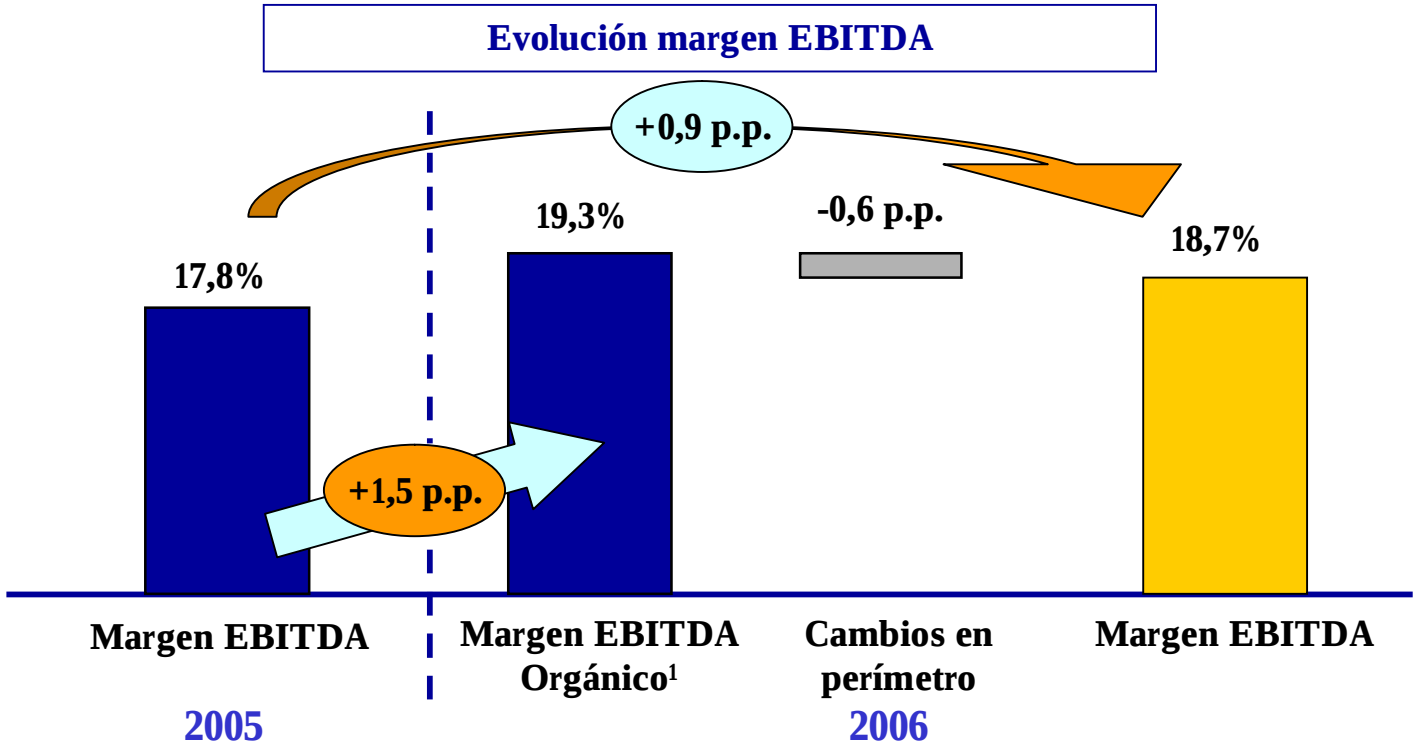



**Aceleración del crecimiento trimestral, reflejando la solidez de la demanda y la recuperación de precios**

[1]El crecimiento orgánico compara los resultados bajo el mismo perímetro de consolidación

# Negocio de Envolturas 2006

## Un mayor tamaño con mejores márgenes…



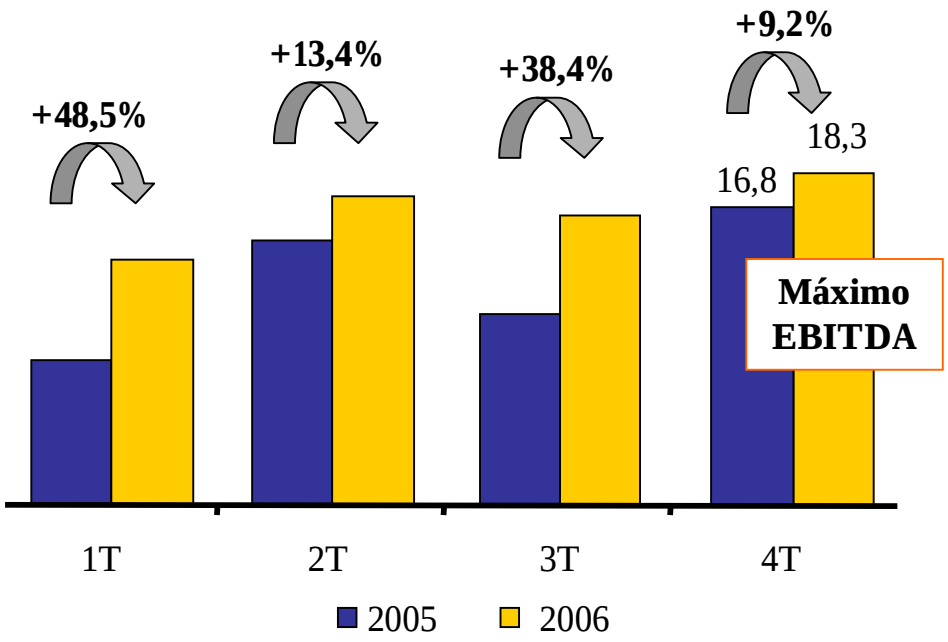

**Esfuerzo de integración acompañado de mejoras en eficiencias productivas en todas las plantas de producción.**

[1]El crecimiento orgánico compara los resultados bajo el mismo perímetro de consolidación

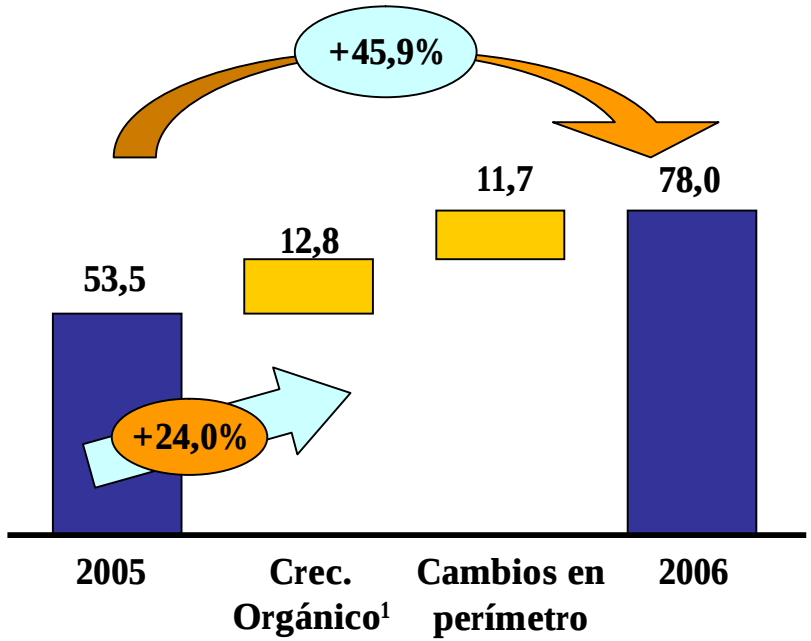
# Negocio de Envolturas 2006

## …trasladándose en un excepcional crecimiento del EBITDA.

**Evolución EBITDA orgánico[1]**




**EBITDA acumulado (MM€)**



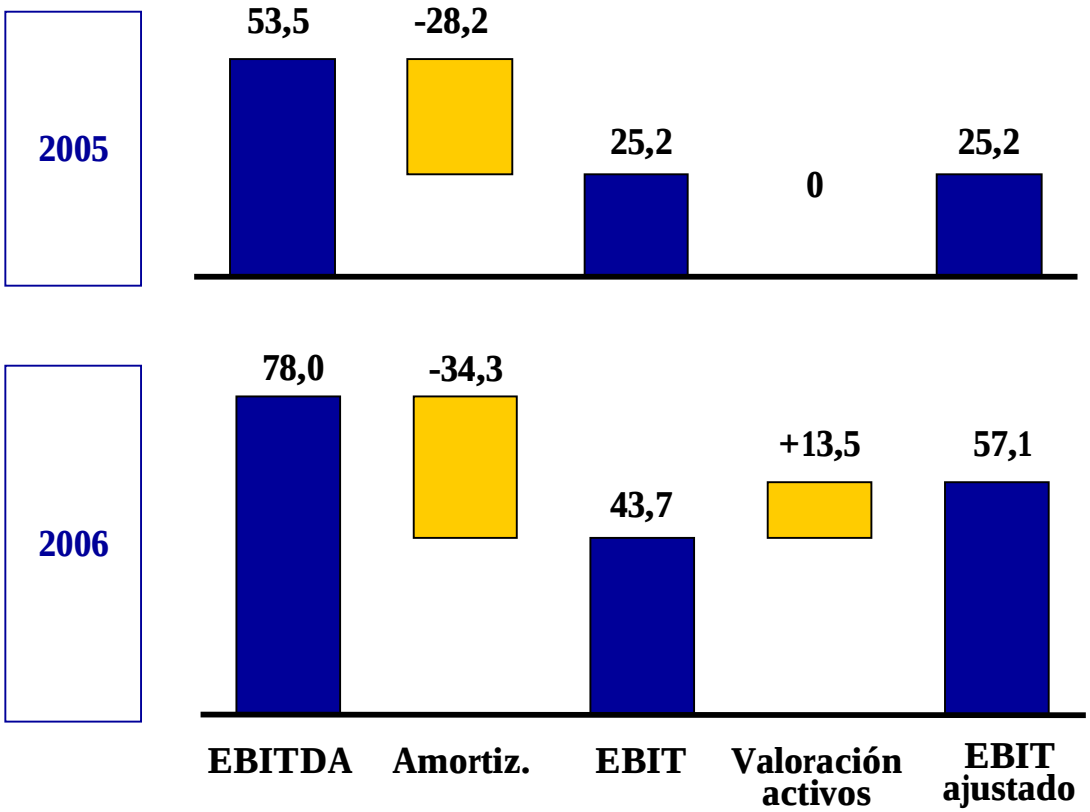

**Resultados no recurrentes: +€5,2MM**

**Doble apalancamiento operativo: mejores ingresos y control de costes**

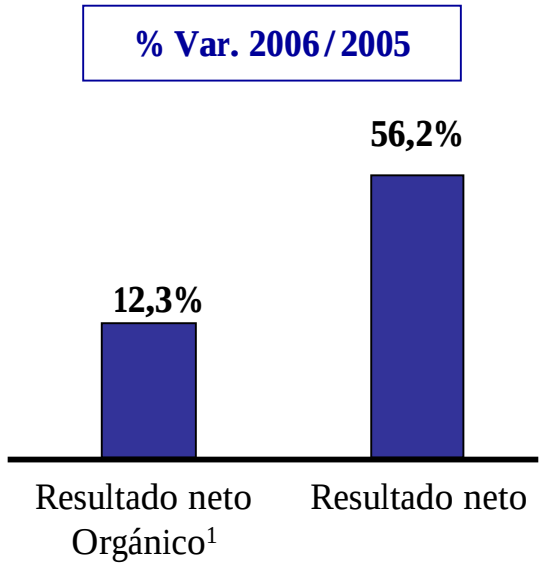
[1]El crecimiento orgánico compara los resultados bajo el mismo perímetro de consolidación

# Negocio de Envolturas 2006

## Fortaleza en el crecimiento del EBIT y en el Resultado Neto



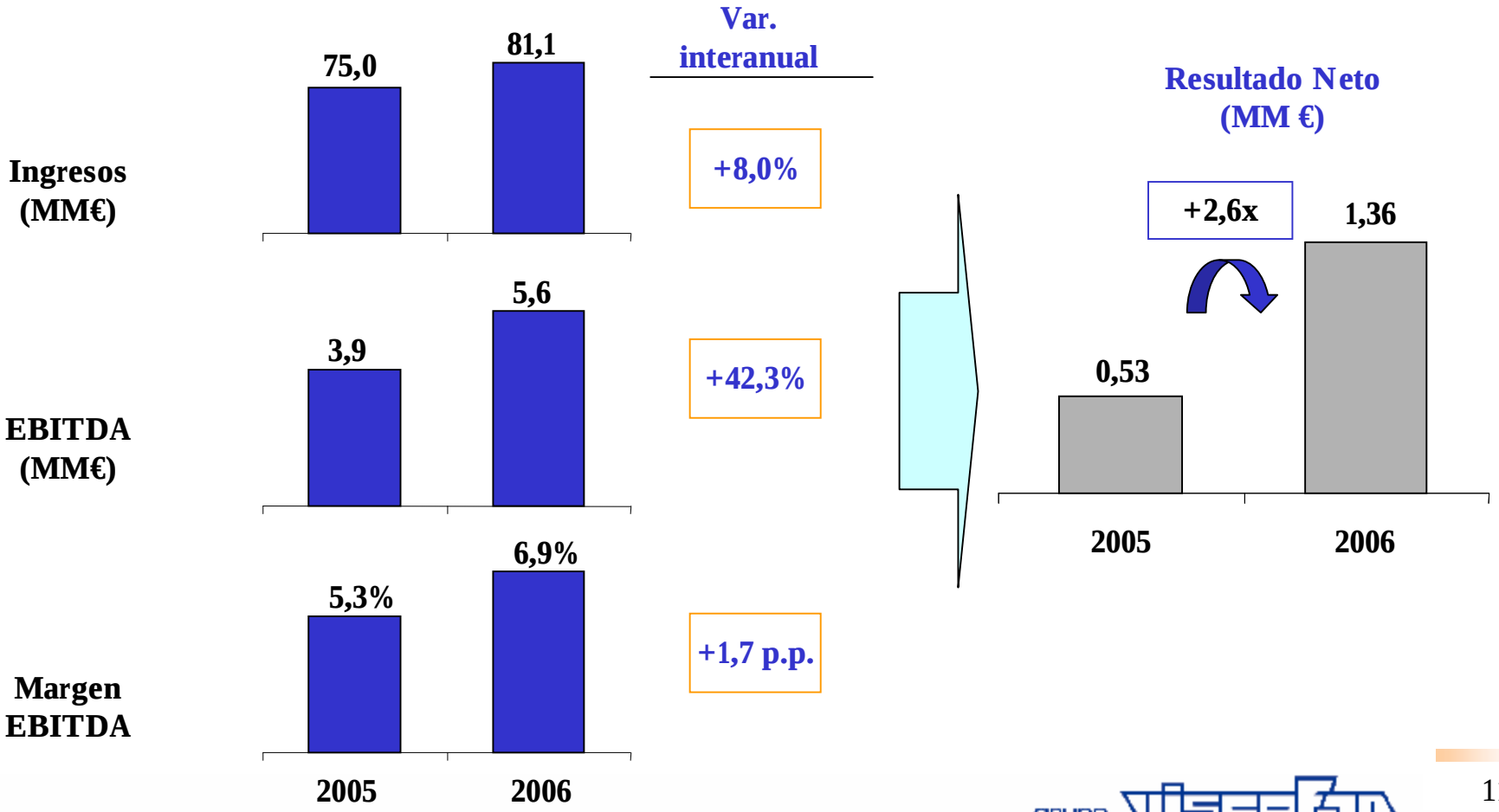

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| % Var. | +45,9% | +21,6% | +73,1% | n.s. | +126,4% |




[1]El crecimiento orgánico compara los resultados bajo el mismo perímetro de consolidación

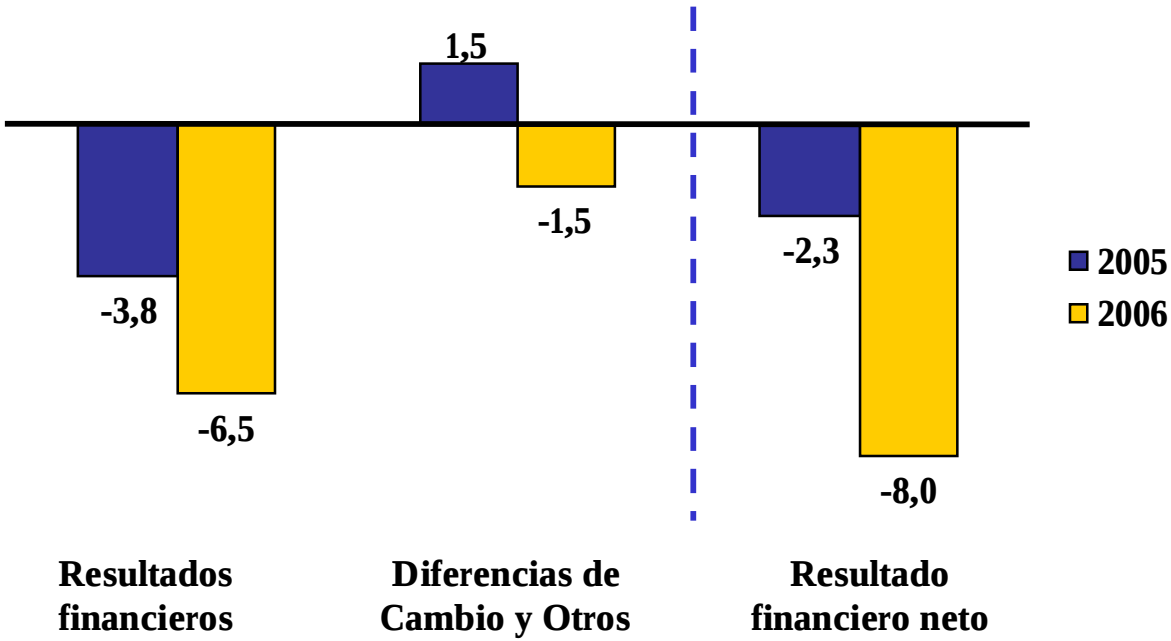
# Resultados Conservas vegetales 2006

## Acelerando crecimiento y recuperando márgenes



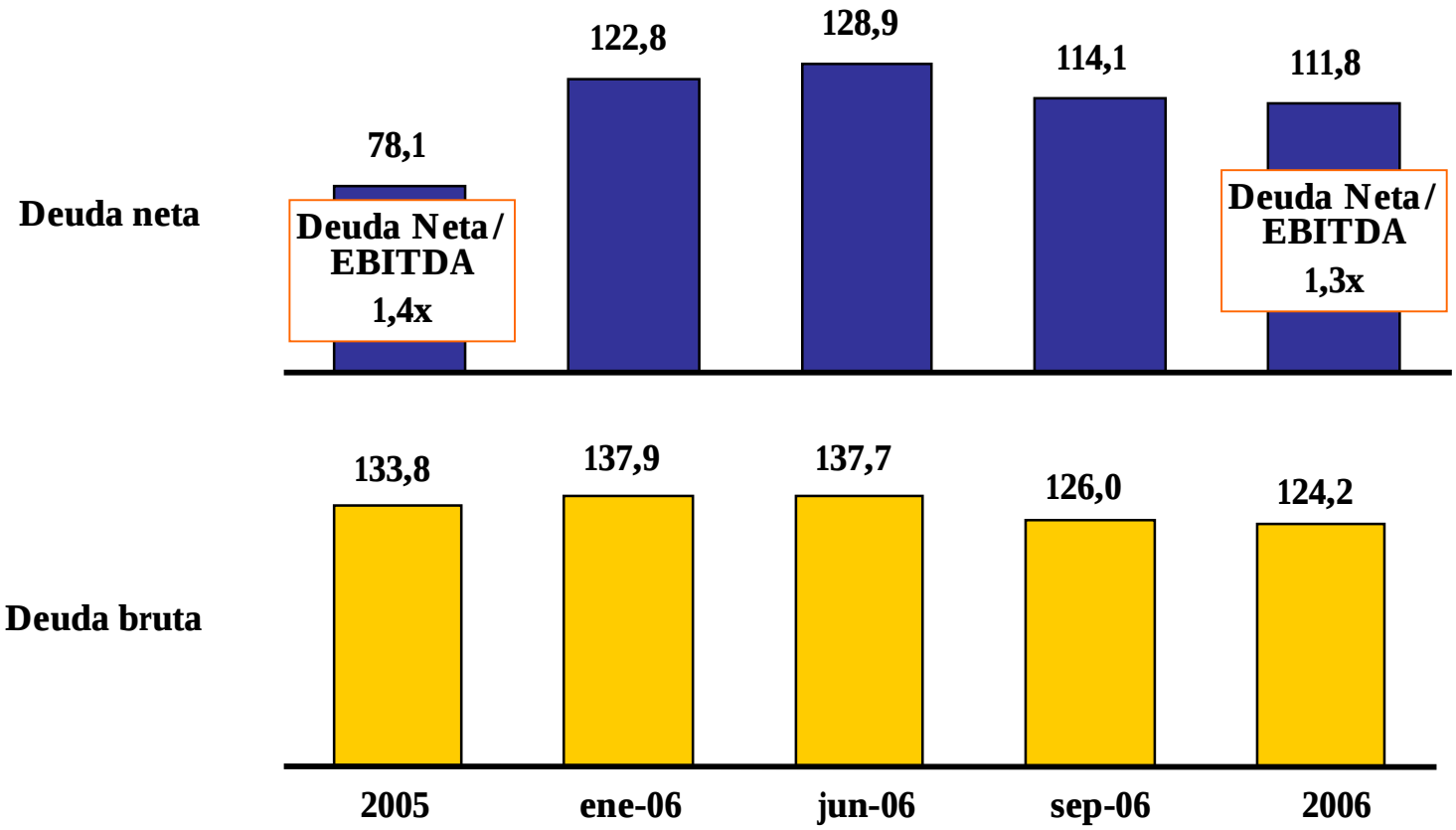
# Grupo Viscofan: Resultado financiero

**Desglose resultado financiero**




**El aumento de las pérdidas en resultado financiero se deben a un mayor endeudamiento de la Compañía, y a una desfavorable evolución del tipo de cambio US$ frente al €.**

# Deuda financiera MM €




**Sólida posición financiera a pesar del mayor endeudamiento neto debido a la adquisición de Teepak en enero de 2006. Apalancamiento financiero del 41,7%**

# Viscofan: Pilares para la creación de valor




**"Un mayor valor a través de mejoras en rentabilidad y optimización en la generación de caja"**

Consolidación

# Viscofan ha ido mejorando su posición competitiva en la industria de envolturas artificiales…

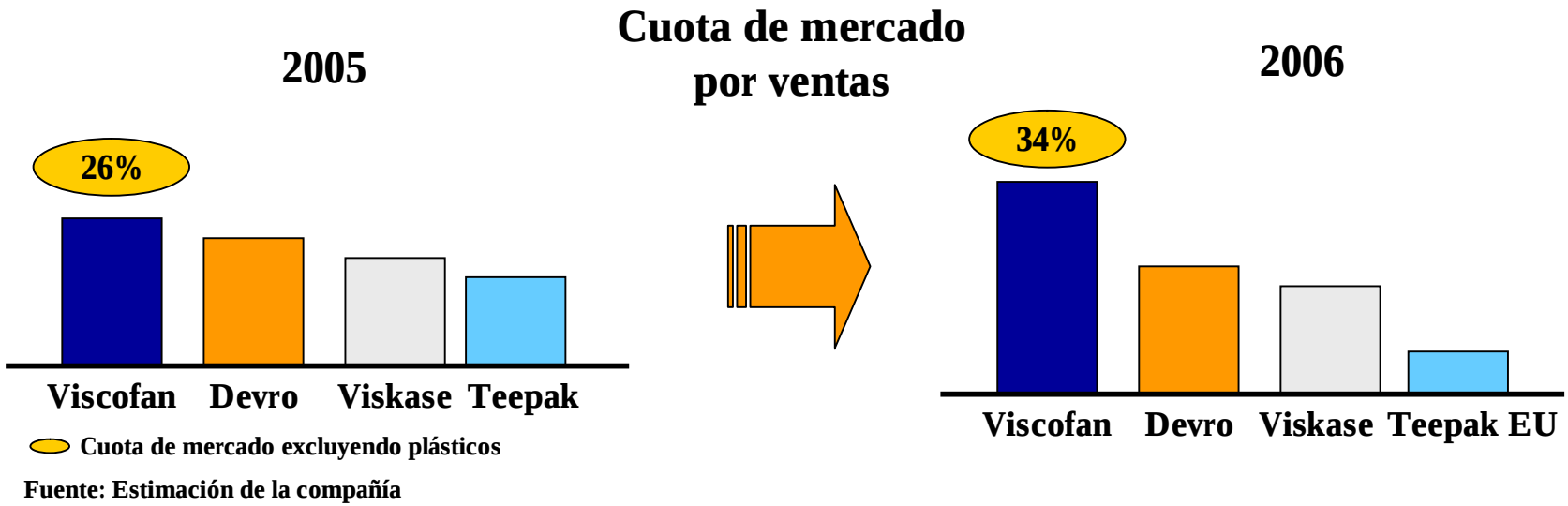
| | 1975 | 1990 | 2000 | 2006 |
|---|---|---|---|---|
| # Celulósica | 5º | 3º | 2º | 1º |
| # Colágeno | Sin presencia | 2º | 2º | 2º |
| Presencia[1] | España | España<br>Alemania<br>USA&Canadá | Europa:<br>España, Alemania, & CZ.<br>USA&Canadá<br>Latam:<br>Brasil&México | Europa:<br>España, Alemania, CZ.,& Serbia<br>USA&Canadá<br>Latam:<br>Brasil&México |

## …liderando el sector de envolturas artificiales en ingresos, EBITDA y clientes

[1] Presencia en países con centros productivos.

Consolidación

# Adquisición de Teepak: Un movimiento inteligente que ha cambiado el entorno competitivo...




Fuente: Estimación de la compañía

| | | |
|---|---|---|
| Consolidación del mercado y clara situación de liderazgo | VS. | Deterioro de precios |
| Mayor escala y sinergias | VS. | Aumentos en costes directos |
| Mayor presencia en USA, México & Canadá<br>Mejoras logísticas | VS. | Escala global poco definida |

Consolidación

# …ampliando la gama de productos…

| | Celulósica | Colágeno | Fibrosa | Plásticos |
|---|---|---|---|---|
| **Viscofan** | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Devro | X | ✓ | X | ✓ |
| Viskase | ✓ | X | ✓ | ✓ |
| Visko[1] | ✓ | X | ✓ | ✓ |
| Kalle | X | X | ✓ | ✓ |
| Nippi | X | ✓ | X | X |
| Nitta | X | ✓ | X | X |
| Case-Tech | X | X | ✓ | ✓ |
| Fibran | X | ✓ | X | X |
| Fabios | X | ✓ | X | X |
| Belkozin | X | ✓ | X | X |
| Wuzhouv | X | ✓ | X | X |

**Único proveedor que produce toda la gama de envolturas artificiales**

**… y que consolida a Viscofan como líder global.**



[1] VT Holding acquired Teepak UE on January 23rd, 2007

Consolidación

# Hitos en la integración de Koteks (Serbia)

| | Situación |
|---|---|
| § Traslado de las máquinas de Tripasin. | ✓ |
| § Duplicar el "output" al finalizar el proceso. | *Dic'07* |
| § Aumentar la calidad de los productos de Koteks. | ✓ |
| § Conseguir ISO 9001 v. 2000, | *Dic'07* |
| § Cumplir con la regulación veterinario-sanitarias requeridas para exportación de envolturas alimenticias procedente de materia prima animal. | ✓ |

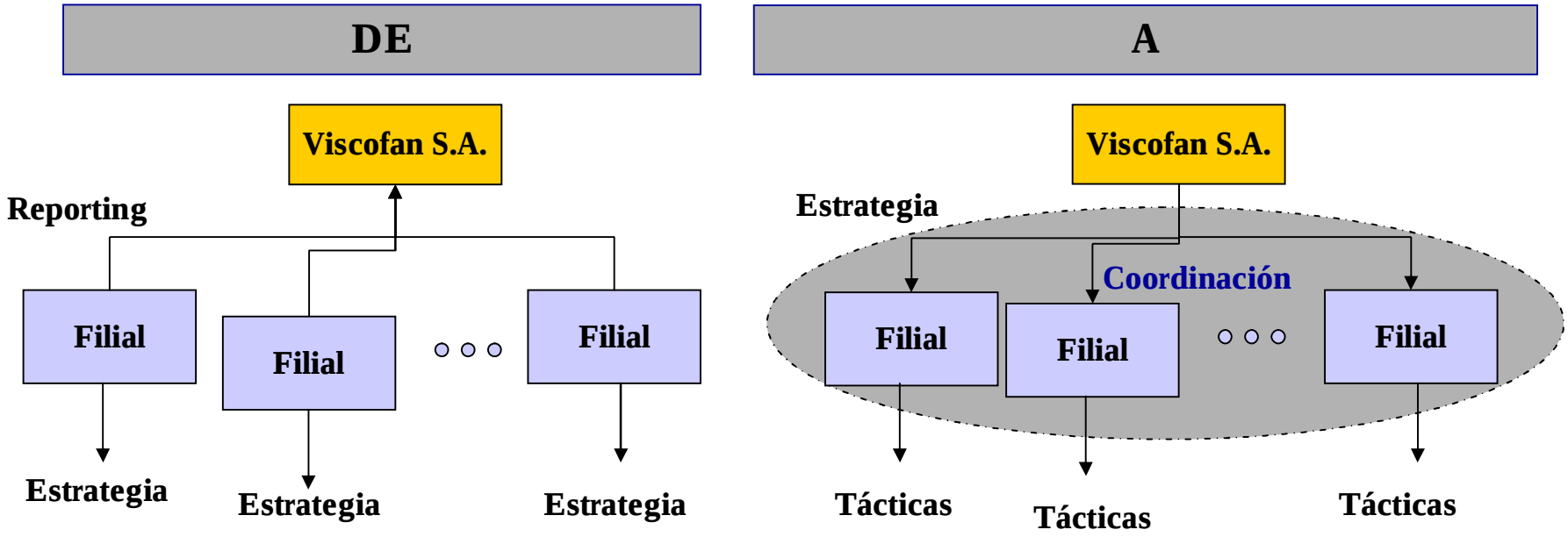
Consolidación

# Hitos en la integración de Teepak

| | Situación |
|---|---|
| § Traslado del centro productivo de North Kansas City (Teepak) a Montgomery (Viscofan USA) y posterior cierre. | ✓ |
| § Acuerdo con los sindicatos de Danville (Teepak), permitiendo la reducción del pasivo por beneficios post jubilación, aumentos anuales de 0,25 US$ en el coste por hora hasta el 2010 y flexibilidad para una reducción adicional del 25% en la plantilla. | ✓ |
| § Continuar con el proceso de reestructuración, con el fin de alcanzar mejora de productividad y aumento de calidad. | *2007* |
| § Integración de las redes comerciales de Viscofan y Teepak. | ✓ |
| § Homogeneizar productos con el resto del Grupo | *2007* |

Globalización

# Aprovechar nuestra escala global.

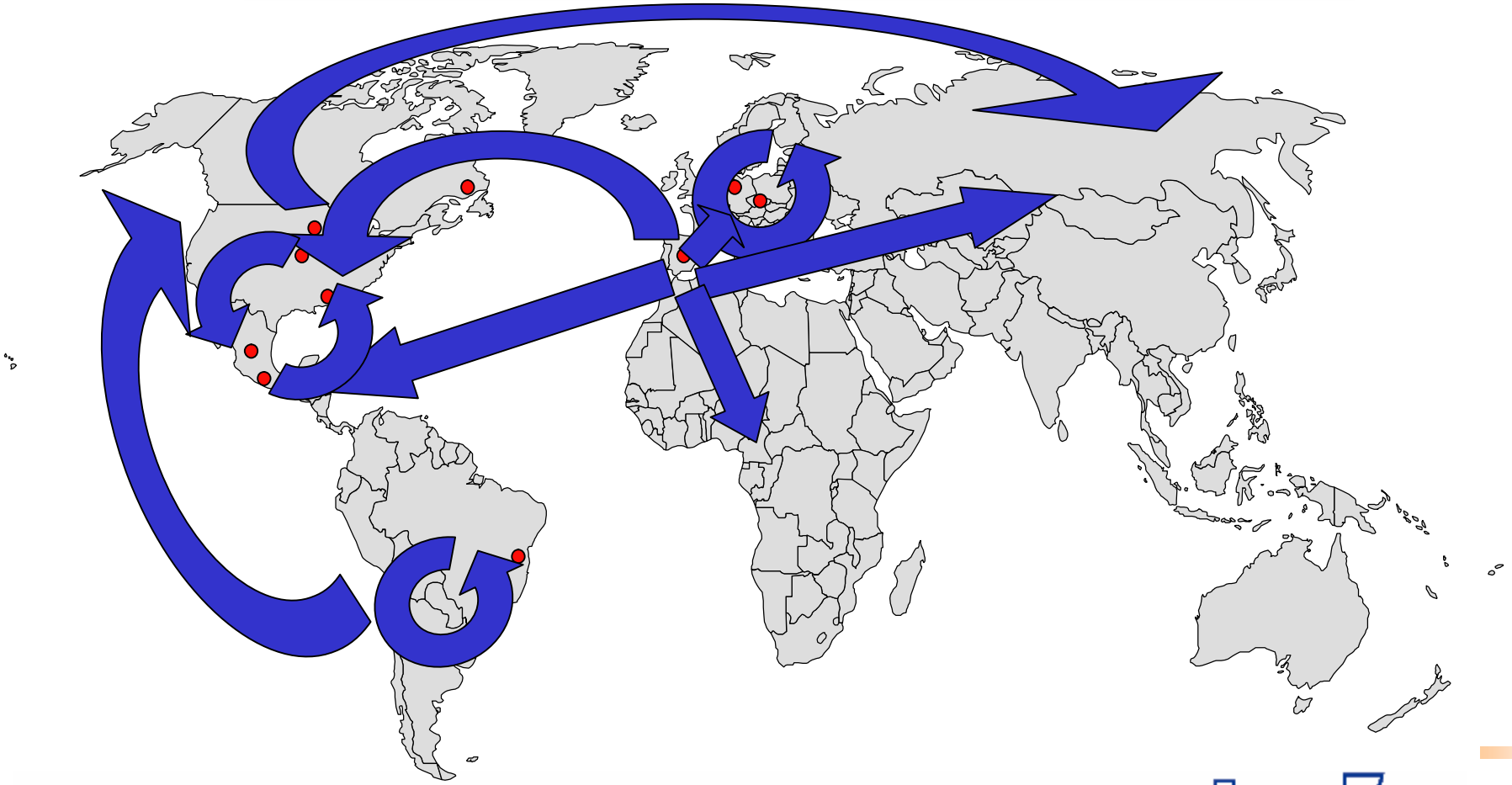



§ Conjugar soluciones globales para clientes globales y respuestas locales para necesidades locales.

Globalización

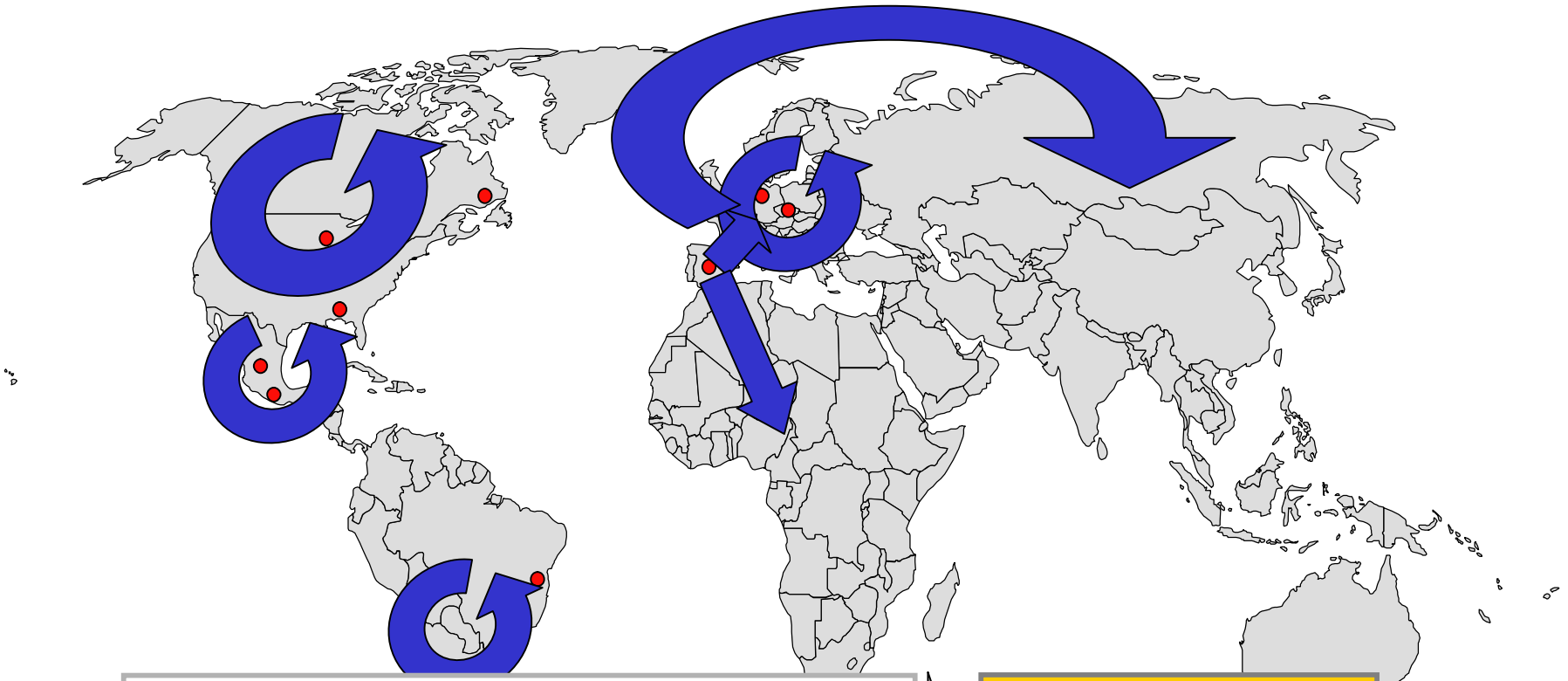
# Celulósica: De una fuerte exposición a las variaciones de divisas….

## Transacciones comerciales



Globalización

# …hacia una cobertura natural de divisas.



-Cobertura natural de divisas
-Reducir costes de transporte y de gestión
-Reducción de tasas aduaneras

**€2,5MM sinergias anuales recurrentes**

Globalización

# Relocalización de la producción de celulósica:

# Pasos a seguir

- Adaptar la producción de Teepak a los estándares de Viscofan.
- Conseguir un producto homogéneo que permita una completa intercambiabilidad.
- Introducir en clientes tradicionales de Viscofan USA producción extruida en Danville.

**Enfoque en el proceso** → **Mejora en el producto**

Precio

# Punto de partida: El precio más bajo en la historia.

- Deterioro del precio de la celulósica en más del 40% en los últimos 10 años.
- Inexistencia de un claro líder en el sector deriva en un enfoque en cuota de mercado por volumen.
- Liderazgo basado en productos y regiones.

**Deterioro de precios + Cuota de mercado por volumen + Escala global poco definida**

**+**

**Aumento del precio de materias primas y otros costes directos.**

**Baja rentabilidad en la industria**

# Cambio de tendencia: Recuperación de precios

Precio

- El mercado necesita competidores fuertes con rentabilidad suficiente para crear valor y reinvertir en la industria.
- El enfoque debe ser en calidad y servicio.

Rentabilidad en la industria → Proveedores de confianza

- Viscofan ha aumentado el precio de la celulósica un 5% durante el 2006 y quiere recuperar niveles de precios más racionales dentro de la industria.
- Viscofan ha logrado recuperar precios y aumentar volúmenes.

Eficiencia

# Implementar las mejores prácticas

**Producción**

- Cáseda (España) es líder en ratio de eficiencia productiva.
- Las nuevas adquisiciones tienen un ratio de eficiencia significativamente inferior a las mejores prácticas de Cáseda.
- Acciones realizadas para mejorar el ratio de calidad y de eficiencia entre las plantas productivas del Grupo:
  - Traslado de personal de Viscofan a las nuevas plantas adquiridas, transmisión del know-how
  - Establecimiento de los controles de proceso de Viscofan para mejorar la estabilidad de producción
  - Mantenimiento proactivo: Ajustes y mejoras en maquinaria para incrementar eficiencia

**-Optimizar y maximizar el "output" de nuestras fábricas**

Eficiencia

# Implementar las mejores prácticas

**Ventas**

- Equipo comercial organizado por región vs. por compañías.
- Equipo comercial dividido en 8 regiones que reportan directamente al Director comercial:
  - Mejora en el flujo de información y velocidad de las decisiones
  - Más control de ventas, y un mejor servicio
- Redistribución de Ventas, Servicio Técnico y Servicio al cliente por regiones para incrementar la coordinación y la eficiencia.
- Aprovechar la presencia global tanto en fuerza de ventas como en producción.

**-Reforzar la relación con los clientes con productos y servicios de alta calidad a través de la coordinación y la proximidad.**

Eficiencia

# Una estructura más competitiva, más productiva

## Teepak

- Reducir los beneficios de jubilación con un impacto neto en EBITDA de €11.7MM.
- Incremento annual del coste unitario por hora en US$0,25 hasta 2010.
- Reducción de la plantilla desde 1.000 a 800. 25% de reducción adicional en la plantilla si es necesario.

## España

- Nuevo Convenio colectivo

## Koteks

- Eliminación de actividades no principales.
- Reducción de la plantilla desde 540 en 2005 a 263 empleados.

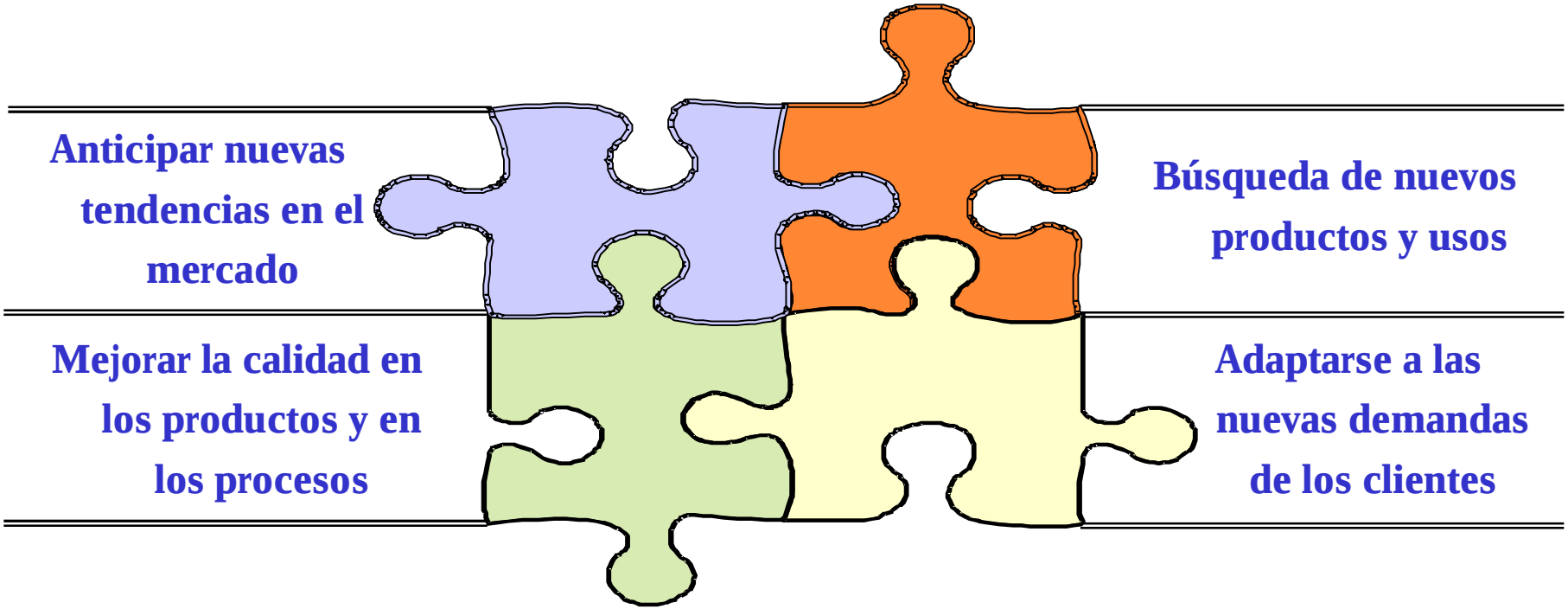
## Alemania

- Traslado de la producción de plásticos a República Checa y Brasil.
- Nuevo Convenio colectivo: más horas laborables sin coste, reducción de primas y coste salarial.

**Reducción de plantilla en 2006 de 413 personas** → **Ahorro recurrente anual €6MM**

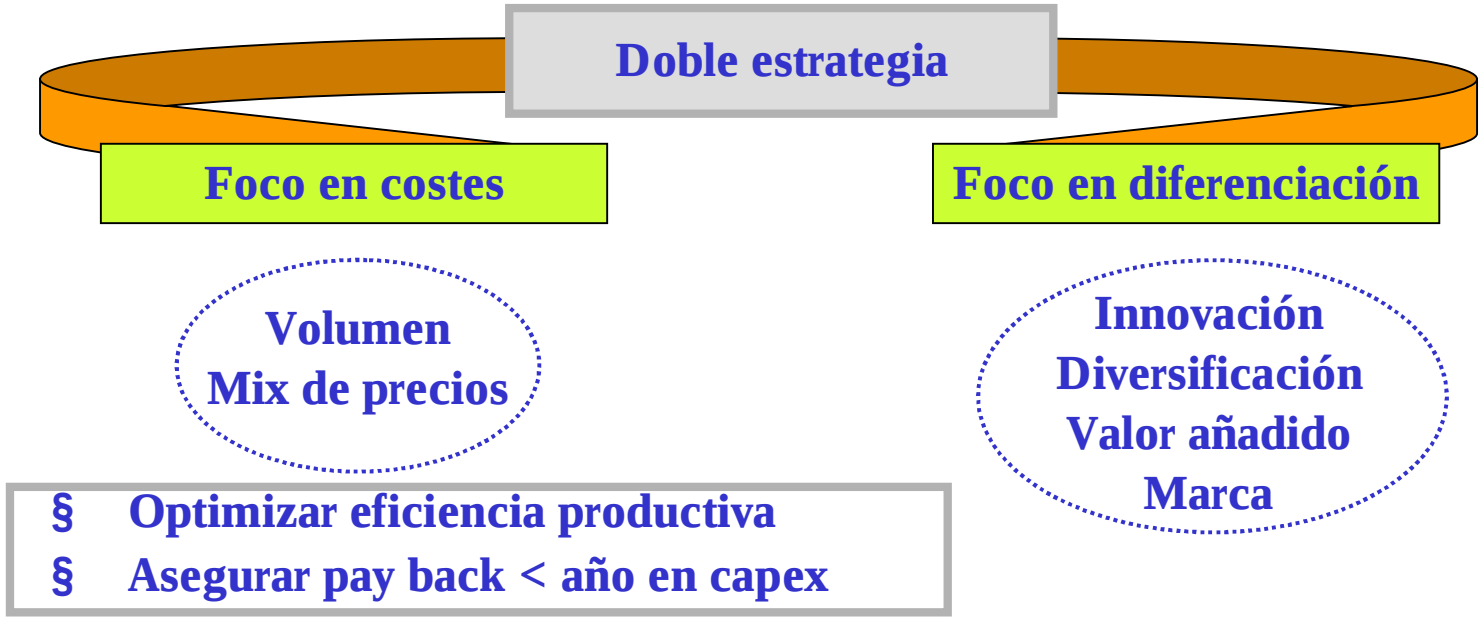
I+D

# Reforzar I+D



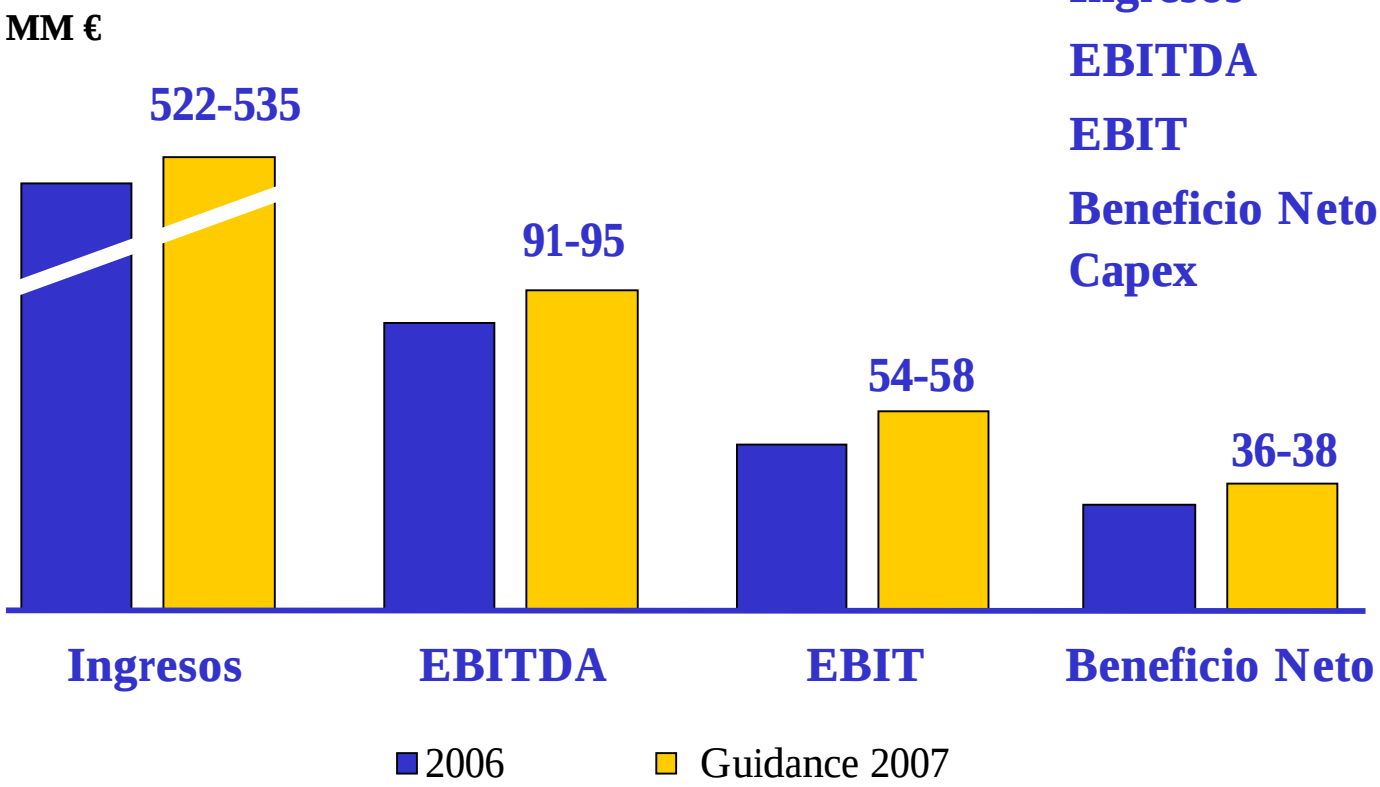
# IAN, estableciendo las bases para un sólido comportamiento

§ Fuerte competencia en el mercado de las conservas vegetales, dominado por las compañías de distribución.



# Expectativas 2007: Consolidación del crecimiento y fuerte mejora en rentabilidad

| | % Var. |
|---|---|
| Ingresos | 5%-8% |
| EBITDA | 9%-14% |
| EBIT | 16%-24% |
| Beneficio Neto | 15%-21% |
| Capex | <€36MM |



# Conclusiones

- La anticipación en la consolidación del mercado refuerza el perfil de liderazgo de Viscofan.
- Sólidos resultados obtenidos a 2006, recuperación de precios y nuevas iniciativas de eficiencia empezando a dar resultados.
- Retos 2007: Consolidar y Reestructurar para adaptar la Compañía a su nueva dimensión.
- Un enfoque claro: Generar de manera sostenida crecimientos en rentabilidad y valor

# Anexos

## Cuenta de resultados consolidada Grupo Viscofan (Datos en miles de €)

| | Ene-Dic' 06 | Ene-Dic' 05 | *Variación* | Oct-Dic' 06 | Oct-Dic' 05 | *Variación* |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Importe neto de la cifra de negocio** | **497.160** | **374.692** | **32,7%** | **127.076** | **100.243** | **26,8%** |
| Otros Ingresos | 3.596 | 5.794 | -37,9% | 1.161 | 4.404 | -73,6% |
| Var. existencias productos terminados y en curso | -3.744 | 4.900 | c.s | 614 | 1.526 | -59,8% |
| Aprovisionamientos | -149.398 | -131.132 | 13,9% | -36.628 | -34.826 | 5,2% |
| Gastos de personal | -128.223 | -104.703 | 22,5% | -33.714 | -28.487 | 18,3% |
| Otros gastos | -135.781 | -92.142 | 47,4% | -35.167 | -25.623 | 37,2% |
| **EBITDA** | **83.610** | **57.409** | **45,6%** | **23.342** | **17.237** | **35,4%** |
| Dotación a la amortización | -37.022 | -30.703 | 20,6% | -12.707 | -7.338 | 73,2% |
| **EBIT** | **46.588** | **26.706** | **74,4%** | **10.635** | **9.899** | **7,4%** |
| Resultado por variaciones de valor de activos | 13.472 | 0 | n.s. | 13.472 | 0 | n.s. |
| **EBIT ajustado por valoración de activos** | **60.060** | **26.706** | **124,9%** | **24.107** | **9.899** | **143,5%** |
| Resultado Financiero | -8.019 | -2.335 | 243,4% | -2.134 | -1.243 | 71,7% |
| **Beneficio antes de impuestos** | **52.041** | **24.371** | **113,5%** | **21.973** | **8.656** | **153,8%** |
| Impuestos | -20.741 | -4.676 | 343,6% | -11.870 | -1.721 | 589,7% |
| **Beneficio después de impuestos** | **31.300** | **19.695** | **58,9%** | **10.103** | **6.935** | **45,7%** |
| Intereses minoritarios | 0 | 0 | n.s. | 0 | 10 | n.s. |
| **BENEFICIO NETO** | **31.300** | **19.695** | **58,9%** | **10.103** | **6.945** | **45,5%** |

# Anexos

## Resumen cuenta de resultados Envolturas (Datos en miles de €)

| | Ene-Dic' 06 | Ene-Dic' 05 | *Variación* | Oct-Dic' 06 | Oct-Dic' 05 | *Variación* |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Importe neto de la cifra de negocios | 416.109 | 299.643 | 38,9% | 105.914 | 81.284 | 30,3% |
| EBITDA | 77.995 | 53.463 | 45,9% | 21.744 | 16.751 | 29,8% |
| *Margen EBITDA* | *18,7%* | *17,8%* | 0,9 p.p. | *20,5%* | *20,6%* | -0,1 p.p. |
| EBIT | 43.651 | 25.222 | 73,1% | 9.641 | 9.732 | -0,9% |
| EBIT ajustado por valoración de activos | 57.123 | 25.222 | 126,5% | 23.113 | 9.732 | 137,5% |
| BENEFICIO NETO | 29.938 | 19.168 | 56,2% | 9.679 | 6.788 | 42,6% |

## Resumen cuenta de resultados Conservas (Datos en miles de €)

| | Ene-Dic' 06 | Ene-Dic' 05 | *Variación* | Oct-Dic' 06 | Oct-Dic' 05 | *Variación* |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Ingresos | 81.051 | 75.049 | 8,0% | 21.162 | 18.959 | 11,6% |
| EBITDA | 5.615 | 3.946 | 42,3% | 1.598 | 486 | 228,8% |
| *Margen EBITDA* | *6,9%* | *5,3%* | 1,7 p.p. | *7,6%* | *2,6%* | 5,0 p.p. |
| EBIT | 2.937 | 1.484 | 97,9% | 994 | 167 | 495,2% |
| EBIT ajustado por valoración de activos | 2.937 | 1.484 | 97,9% | 994 | 167 | 495,2% |
| BENEFICIO NETO | 1.362 | 527 | 158,4% | 424 | 157 | 170,1% |