Liderando el cambio de tendencia

3er FORO MEDCAP
EMPRESAS DE MEDIANA CAPITALIZACIÓN

30 de mayo de 2007



José Antonio Canales

Director General

Aviso legal

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.

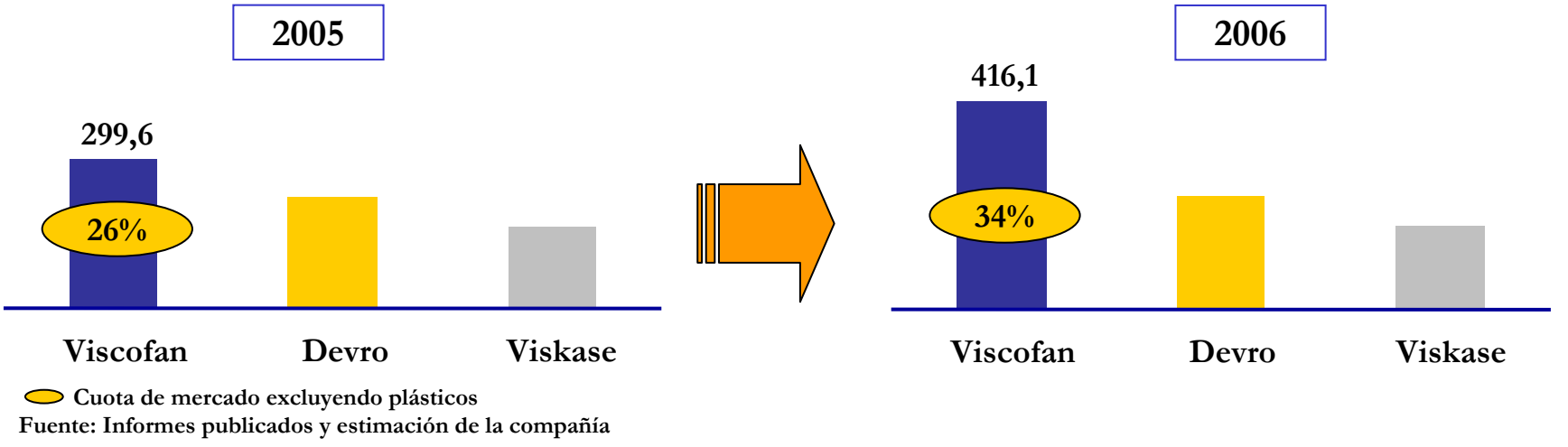
Dichas intenciones, expectativas o previsiones no constituyen garantías de cumplimiento e implican riesgos, incertidumbres así como otros factores de relevancia que podrían determinar que los desarrollos y resultados concretos difieran sustancialmente de los expuestos en estas intenciones, expectativas 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.

Un líder que se ha reforzado tras las últimas adquisiciones…

Cuota de mercado por ventas (MM €)



Fuente: Informes publicados y estimación de la compañía

Posición de liderazgo en los principales segmentos, siendo a su vez el único productor de todas las categorías de envolturas

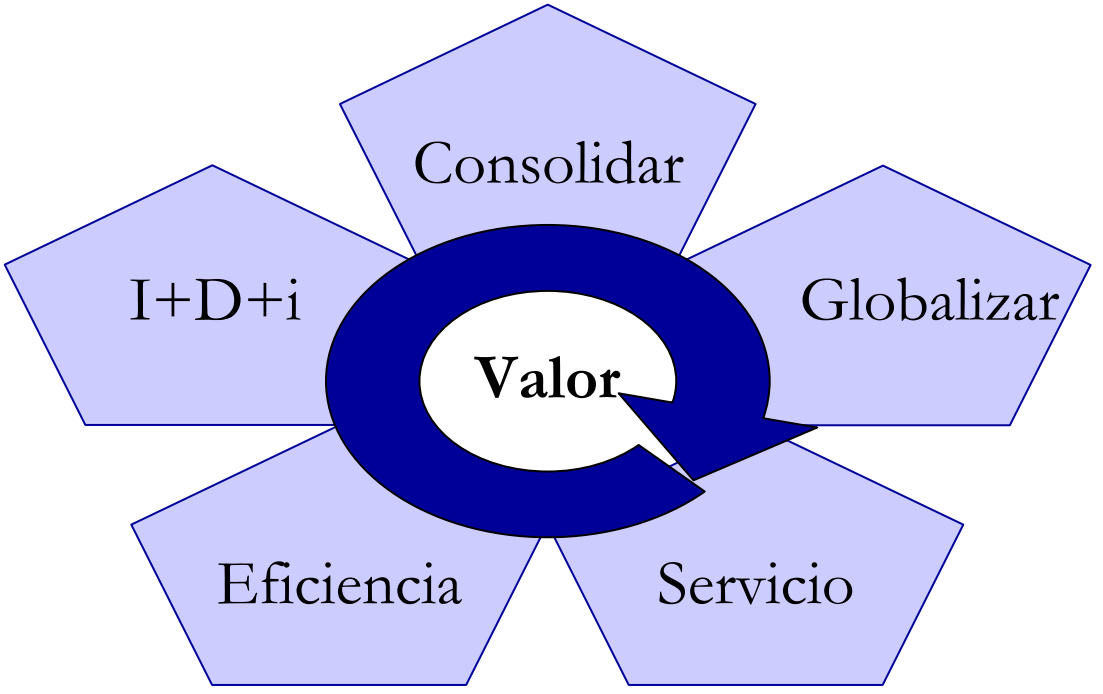
	Celulósica	Colágeno	Fibrosa
Viscofan	***#1***	***#2***	***#3***
Devro	Sin presencia	#1	Sin presencia
Viskase	#2	Sin presencia	#4

…con amplia presencia internacional…



- 17 años de expansión internacional: de 2 fábricas en 1 país, a 11 centros productivos en 7 países.
- Últimas adquisiciones refuerzan nuestro posicionamiento en mercados claves (Estados Unidos y México) y regiones de bajo coste (Serbia).
- Mejor equilibrio entre producción y ventas en divisas.
- Presencia comercial en más de 100 países de los cinco continentes.

… aprovechando nuestras ventajas competitivas para proporcionar mayor valor.



-Alinear la organización para capturar las eficiencias y sinergias subyacentes.

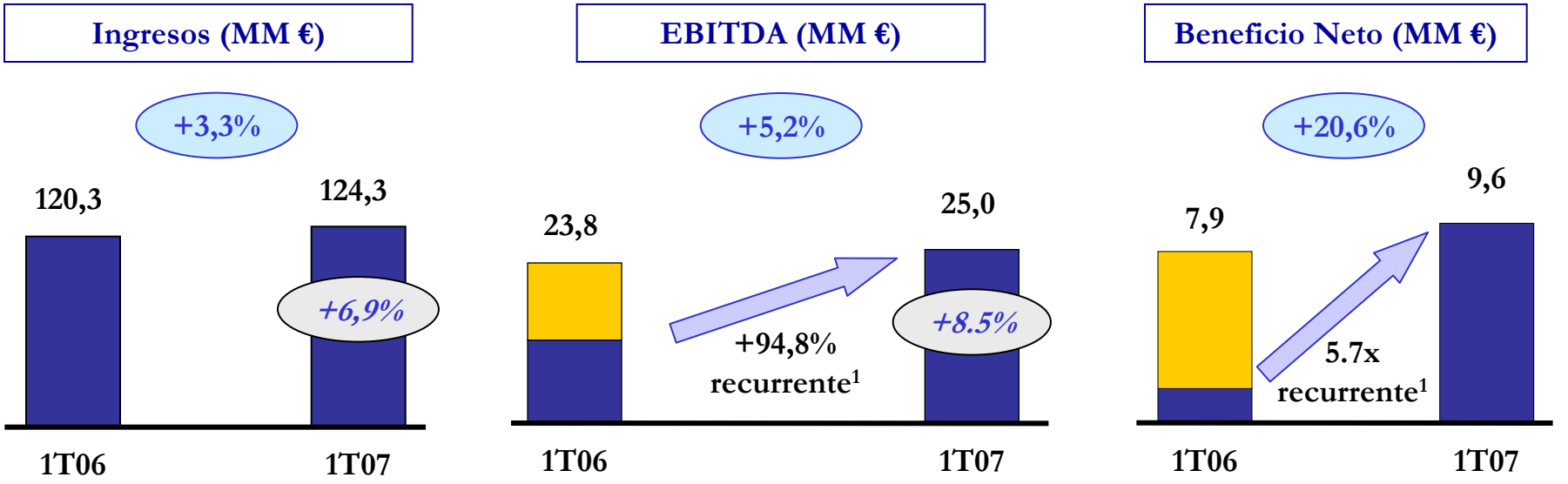
-Nueva imagen corporativa que facilita el cambio cultural y la integración de las nuevas compañías.

-Ampliar la relación comercial, acompañando la venta de productos con servicios de valor añadido.

-Impulsar I+D+i

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

Sólida evolución de los resultados, crecimiento de los ingresos con fuertes mejoras en rentabilidad…



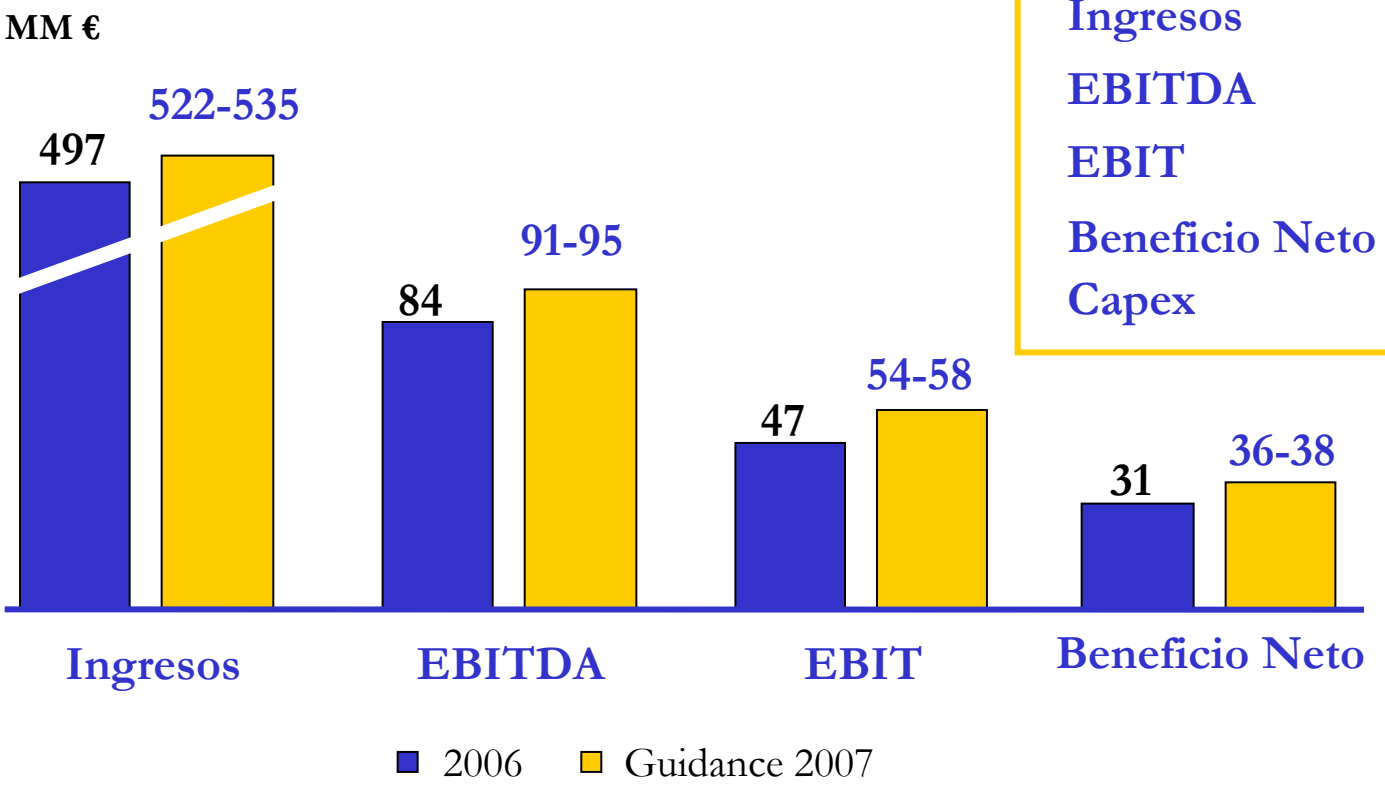
EBITDA no recurrente 1T06: +€11.0MM

Variación interanual Variación interanual ex-forex

[1] Crecimiento interanual excluyendo resultados no recurrentes.

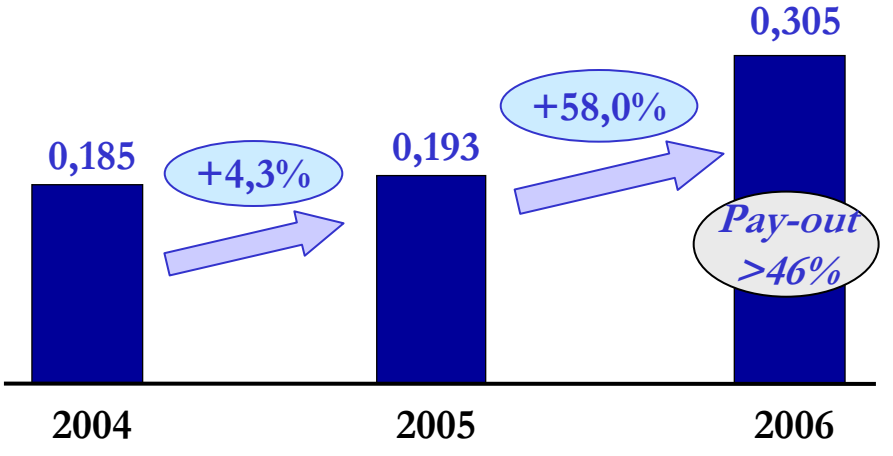
… que refuerzan nuestras expectativas de cumplimiento de guidance a cierre de ejercicio.

	% Var. 07E/06
Ingresos	5%-8%
EBITDA	9%-14%
EBIT	16%-24%
Beneficio Neto	15%-21%
Capex	<€36MM



Retribución al accionista: fuerte incremento respaldado por los sólidos resultados de 2006.

Retribución total propuesta (€ por acción)



- Más de €14,4MM destinados a dividendos y devolución de prima de emisión.
- Cancelación de un 1,4% del capital social

Conclusiones

- La adquisición de Teepak proporciona una nueva dimensión a la compañía, con acceso a nueva tecnología (tripa fibrosa), y mayor presencia en mercados estratégicos.
- Estrategia definida para maximizar la rentabilidad y optimizar el uso de la caja.
- Sólido apalancamiento operativo, respaldado por crecimiento en los ingresos y mejoras en las productividades en las diferentes plantas del Grupo.
- Confianza en el cumplimiento del guidance en el rango alto de EBITDA y Beneficio Neto.
- Fuerte incremento en la retribución a los accionistas.