Viscofan
The casing company

Resultados Enero –Diciembre 2018 y Perspectivas



1 de marzo de 2019

Progreso MORE TO BE

Resultados 2018

Iniciativas y resultados esperados 2019

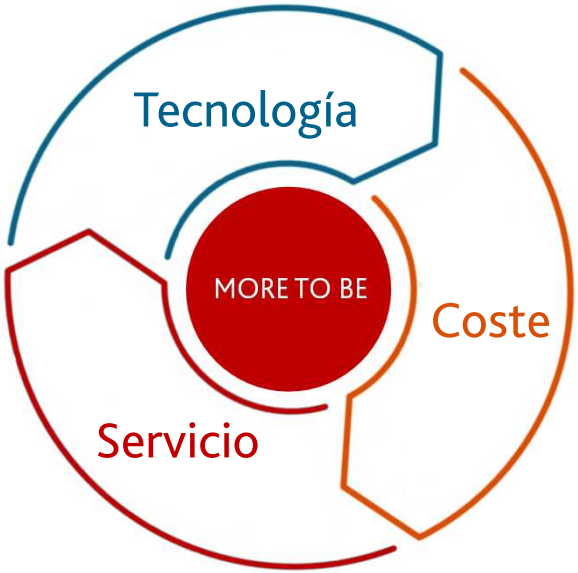
Progreso
MORE TO BE

Progreso MORE TO BE

Una transformación para revolucionar el sector.

The Casing Company

Liderazgo



Objetivos

Reforzar **liderazgo** en celulósica ✓

Reforzar **liderazgo** en colágeno ✓

Alcanzar **liderazgo** en fibrosa ✓

Alcanzar **liderazgo** en plásticos ✓

Progreso MORE TO BE

Aprovechando nuestro conocimiento en oportunidades de futuro.

INVERSIÓN ORGÁNICA

€265Mn

Capex 2016-2018

"2016-2018: Máximo histórico de inversiones para transformar el Grupo"

Cáseda. Tecnología disruptiva en celulosa y fibrosa

- ✓ Mejoría del servicio a clientes, producto más estable
- ✓ Mayor velocidad y menor waste productivo
- ✓ Mejores soluciones medioambientales y de ergonomía



Europa y Asia

- ✓ Nueva capacidad de colágeno en Serbia
- ✓ Mejora de eficiencias en China



Norteamérica

- ✓ Instalación maquinaria de converting
- ✓ Consolidación productiva México



Latam

- ✓ Nuevos conceptos frente a la tripa animal



Progreso MORE TO BE

Una transformación para revolucionar el sector.

INVERSIÓN INORGÁNICA

€33Mn

EV. 2016-2018

"Las adquisiciones suponen un impulso para ser un referente único en plásticos y complementan nuestro footprint geográfico"

Vector. Oct 2016

Plásticos y especialidades
Fábricas en USA y Bélgica

Supralon. Nov 2017

Plásticos y especialidades
Fábrica en Alemania

Transform Pack. Feb 2018

Tecnología de transferencia de especies
Fábrica en Canadá

Globus. Nov 2018

Distribuidor en Oceanía
Converting en Australia y Nueva Zelanda

Progreso MORE TO BE

Aprovechando nuestro conocimiento en oportunidades de futuro:

NUEVOS HORIZONTES

€4,2Mn

CAPEX
Bio Engineering
2016-2018

"Avanzamos firmes en proyectos que nos permitirán diversificar las fuentes de ingresos y ofrecer un mejor producto a los clientes"

Cardiomesh

Autorización para realizar los primeyos ensayos clínicos



Hidrolizados

Actividad de I+D avanzada con previsión de una comercialización más significativa en 2019



Valor añadido

Sanic: Patente concedida. Impulso comercial
*Transform Pack :*Desarrollo envolturas con especies



Progreso MORE TO BE

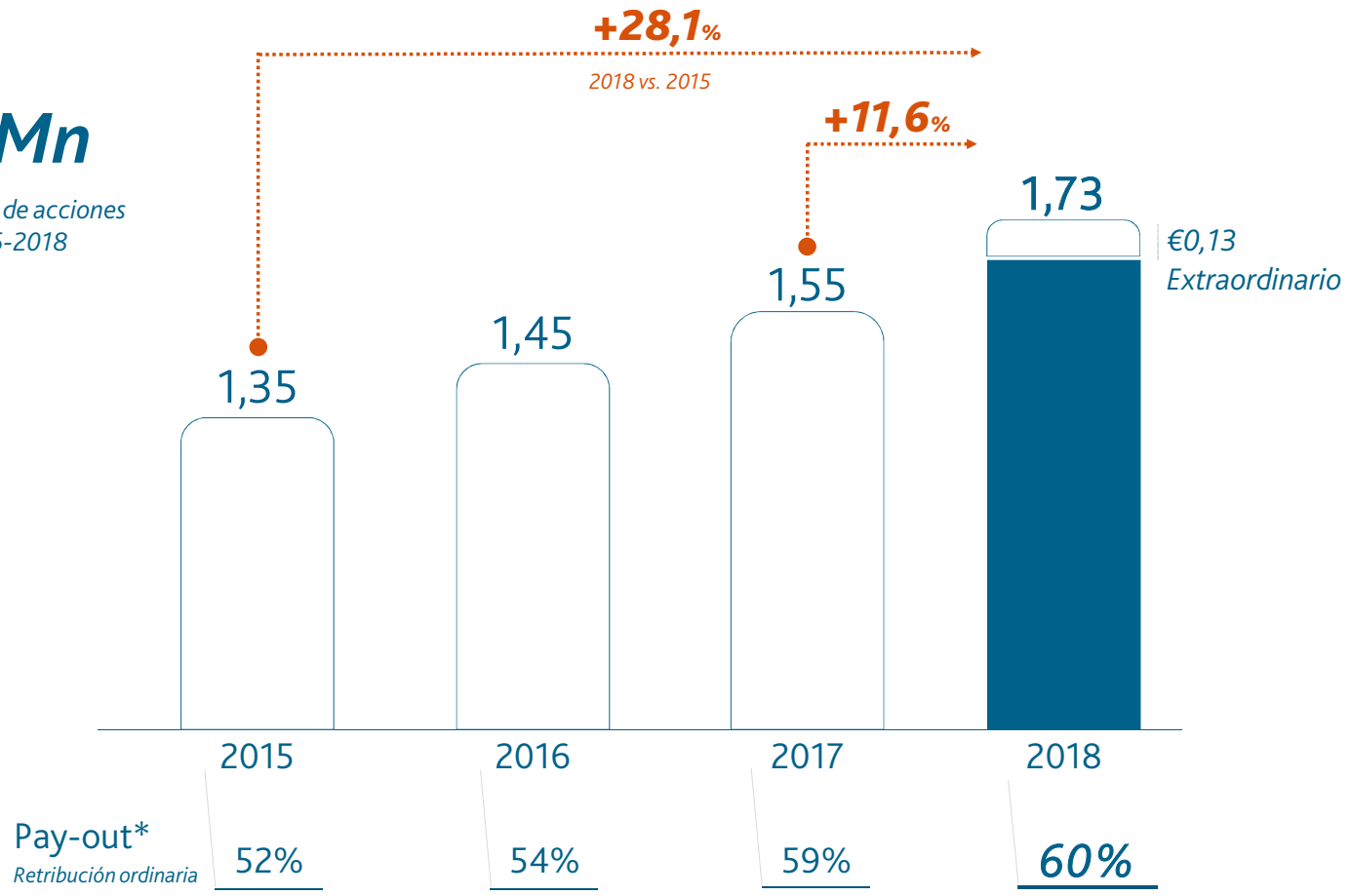
Aumentando la remuneración al accionista

REMUNERACIÓN AL ACCIONISTA

€220Mn
Dividendo distribuido 2016-2018

+ €5Mn
Recompra de acciones 2016-2018

"… mientras seguimos creando valor para el accionista. 2018, nuevo máximo histórico de dividendo"



Resultados 2018

Acumulado anual. Principales resultados financieros:

Millones €	2018	Var %	% Var Comparable[1]	Guidance
Ingresos	786,0	+1,0%	+2,9%	X
EBITDA recurrente [2]	189,7	-8,2%	-1,3%	X
Margen EBITDA recurrente [2]	*24,1%*	*-2,5 p.p.*	*-1,1 p.p.*	
EBITDA	208,8	-1,2%		X
Margen EBITDA	*26,6%*	*-0,5 p.p.*		
Bº de explotación	146,3	-5,5%		
Resultado Neto	123,7	+1,4%		✓

[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2018, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Supralon, Transform Pack y Globus) y los impactos no recurrentes del negocio.

[2] Resultados recurrentes: a) En 2018 la cifra excluye el impacto de €15,4 millones registrado en Otros Ingresos de Explotación correspondiente a la conclusión del litigio contra Mivisa Envases S.A., €5,5 millones derivados del PPA en la adquisición de Globus neta en €1,8 millones registrados en Otros gastos de explotación relacionados con asesorías y abogados de dicho litigio y la adquisición de compañías. b) En 2017 excluye el impacto positivo de €4,5 millones en EBITDA correspondiente al impacto neto del cobro de la indemnización del incendio de Alemania una vez deducidos los gastos no recurrentes de inventarios, desescombro y limpieza, entre otros y los costes de adquisición de compañías.

Crecimiento comparable en todas las regiones de reporte, destacando la fortaleza de Latam y Norteamérica que contrasta con la debilidad de sus monedas…

GRUPO +1,0% vs. 2017 | +2,9% Comparable[2]

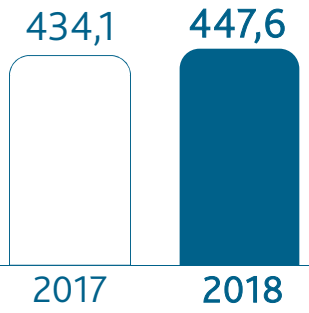
INGRESOS 2018. Desglose por áreas geográficas[1] (Millones de €)

EUROPA Y ASIA

56,9%



+3,1% vs. 2017 | +0,6% Comparable[2]

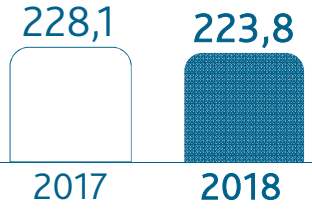


NORTEAMÉRICA

28,5%



-1,9% vs. 2017 | +2,7% Comparable[2]

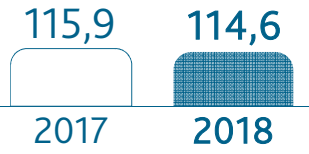


LATAM

14,6%



-1,1% vs. 2017 | +11,9% Comparable[2]

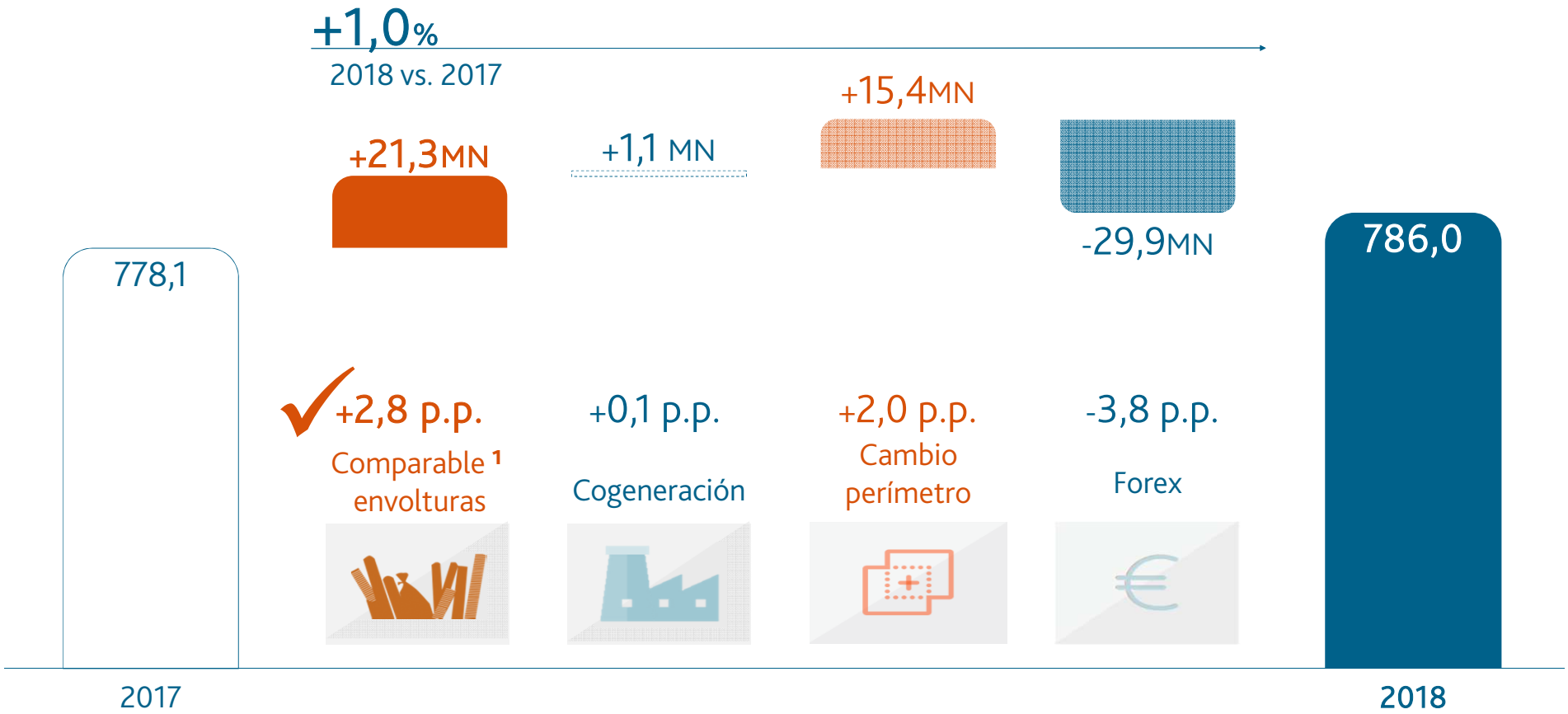


[1] Ingresos por origen de ventas.

[2] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2018, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Supralon, Transform Pack y Globus) y los impactos no recurrentes del negocio.

Crecimiento orgánico e inorgánico eclipsado por la debilidad de las principales divisas comerciales en el conjunto del año…

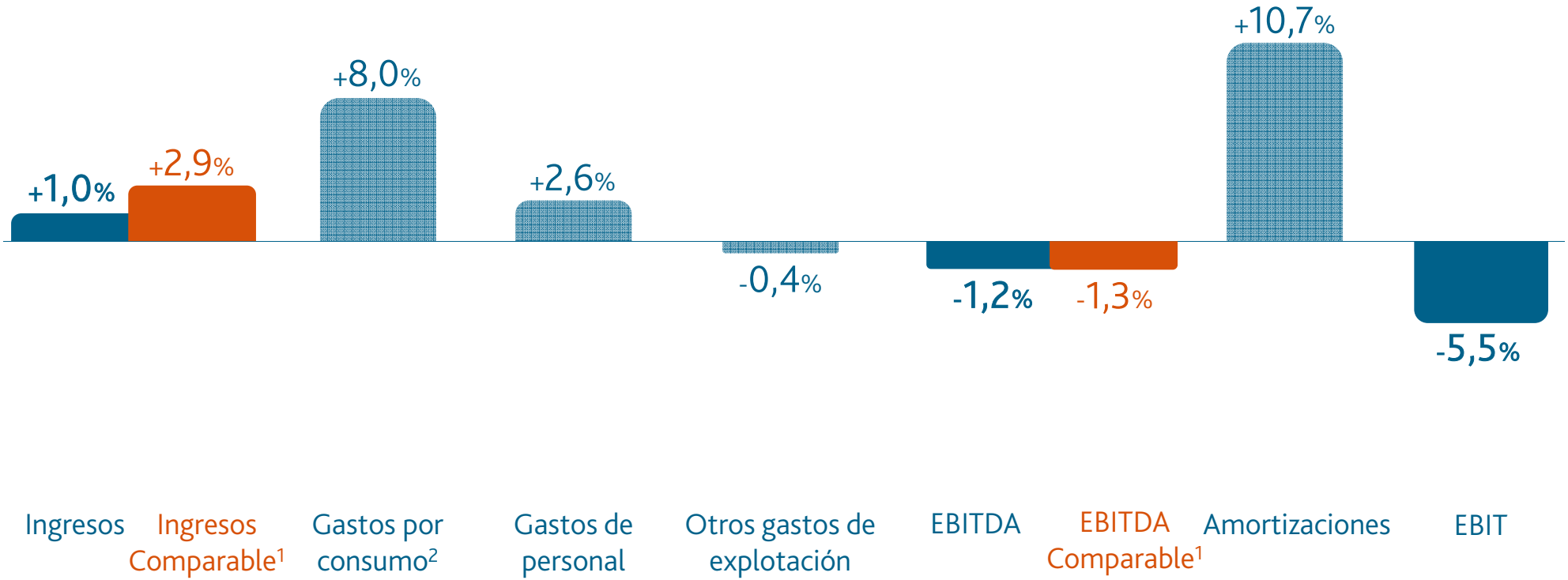
INGRESOS. Contribución al crecimiento (Millones €)



[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2018, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Supralon, Transform Pack y Globus) y los impactos no recurrentes del negocio.

Disciplina comercial en un contexto de inflación de materias primas y energía, y transición tecnológica que incluye los costes asociados a la puesta en marcha de la nueva planta en Cáseda.

PyG 2018. % Variación interanual



[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2018, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Supralon, Transform Pack y Globus) y los impactos no recurrentes del negocio.

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

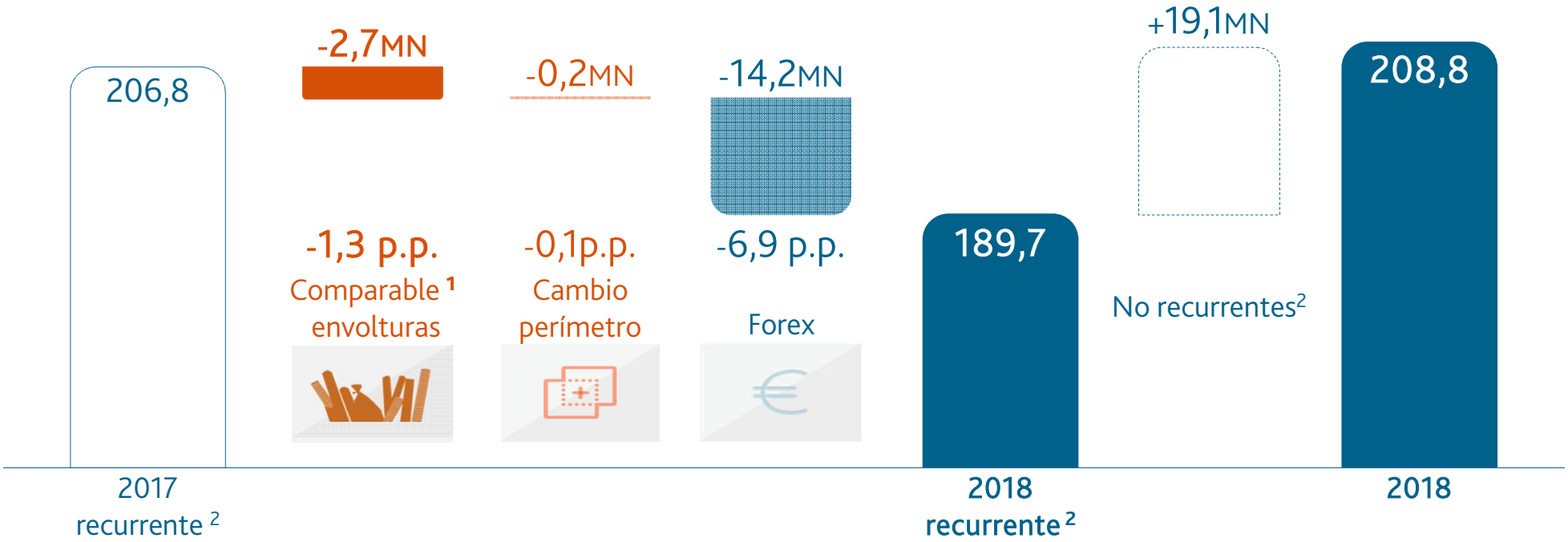
La disciplina en la gestión de crecimiento inorgánico permite obtener nuevamente resultados no recurrentes positivos.

IMPACTOS NO RECURRENTES 2018. Desglose en Millones de €

1T18	€8,5 Mn de compensación cobrada por un litigio contra Mivisa Envases S.A.U. por infracción de patente, neteado en €0,3 millones relacionados con gastos de dicho litigio y la adquisición de compañías.	+€8,2 Mn EBITDA
2T18	Acuerdo para poner fin al contencioso contra Mivisa Envases S.A.U, actualmente Crown Foods España S.A.U. por validez de patente.	+€6,3 Mn EBITDA
4T18	Globus: Diferencia positiva entre el coste de combinación de negocios y la asignación del precio de compra a los activos adquiridos (PPA), menos costes asociados al proceso de adquisición y due diligence	+€4,6 Mn EBITDA
2018		+€19,1 Mn

Débil entorno de divisas que sigue presionando el EBITDA…

EBITDA 2018. Contribución al crecimiento (Millones €)

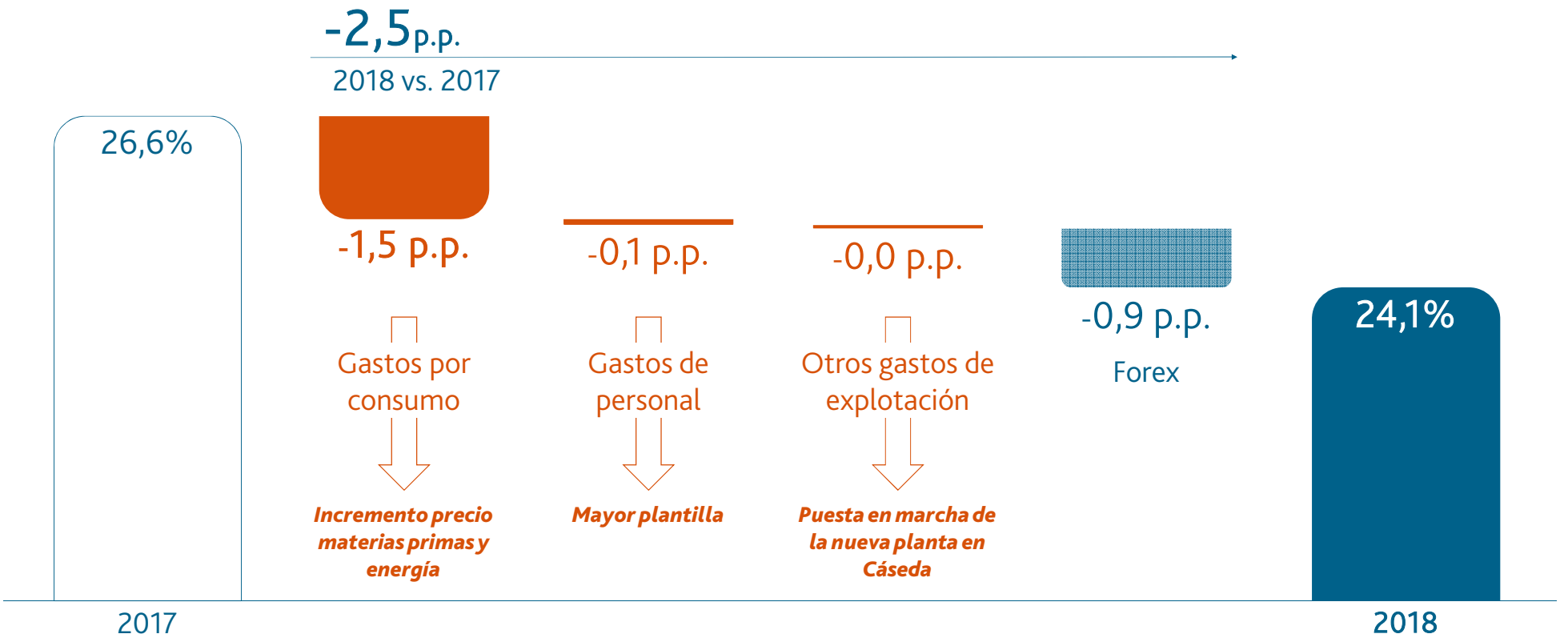


[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Supralon, Transform Pack y Globus) y los impactos no recurrentes del negocio.

[2] Resultados recurrentes: a) En 2018 la cifra excluye el impacto de €15,4 millones registrado en Otros Ingresos de Explotación correspondiente a la conclusión del litigio contra Mivisa Envases S.A., €5,5 millones derivados del PPA en la adquisición de Globus neta en €1,8 millones registrados en Otros gastos de explotación relacionados con asesorías y abogados de dicho litigio y la adquisición de compañías. b) En 2017 excluye el impacto positivo de €4,5 millones en EBITDA correspondiente al impacto neto del cobro de la indemnización del incendio de Alemania una vez deducidos los gastos no recurrentes de inventarios, desescombro y limpieza, entre otros y los costes de adquisición de compañías.

Estableciendo las bases para impulsar el crecimiento y la rentabilidad de nuestras operaciones.

Margen EBITDA recurrente[1].



[1] Resultados recurrentes: a) En 2018 la cifra excluye el impacto de €15,4 millones registrado en Otros Ingresos de Explotación correspondiente a la conclusión del litigio contra Mivisa Envases S.A., €5,5 millones derivados del PPA en la adquisición de Globus neta en €1,8 millones registrados en Otros gastos de explotación relacionados con asesorías y abogados de dicho litigio y la adquisición de compañías. b) En 2017 excluye el impacto positivo de €4,5 millones en EBITDA correspondiente al impacto neto del cobro de la indemnización del incendio de Alemania una vez deducidos los gastos no recurrentes de inventarios, desescombro y limpieza, entre otros y los costes de adquisición de compañías.

…afectando también al Resultado Neto.

2018. Evolución EBITDA – Resultado Neto (Millones de €)

	2018	2017	Var %
EBITDA	208,8	211,2	-1,2%
- *Amortizaciones*	*-62,4*	*-56,4*	*+10,7%*
Bº de explotación	146,3	154,9	-5,5%
+ *Ingresos financieros*	*+0,3*	*+0,3*	
- *Gastos financieros*	*-2,1*	*-1,8*	
+ / - Diferencias de cambio y otros	*+2,8*	*-8,5*	
- *Impuestos*	*-23,6*	*-23,3*	
(Tasa fiscal)	*(16,0%)*	*(16,1%)*	
Resultado Neto	123,7	122,0	+1,4%

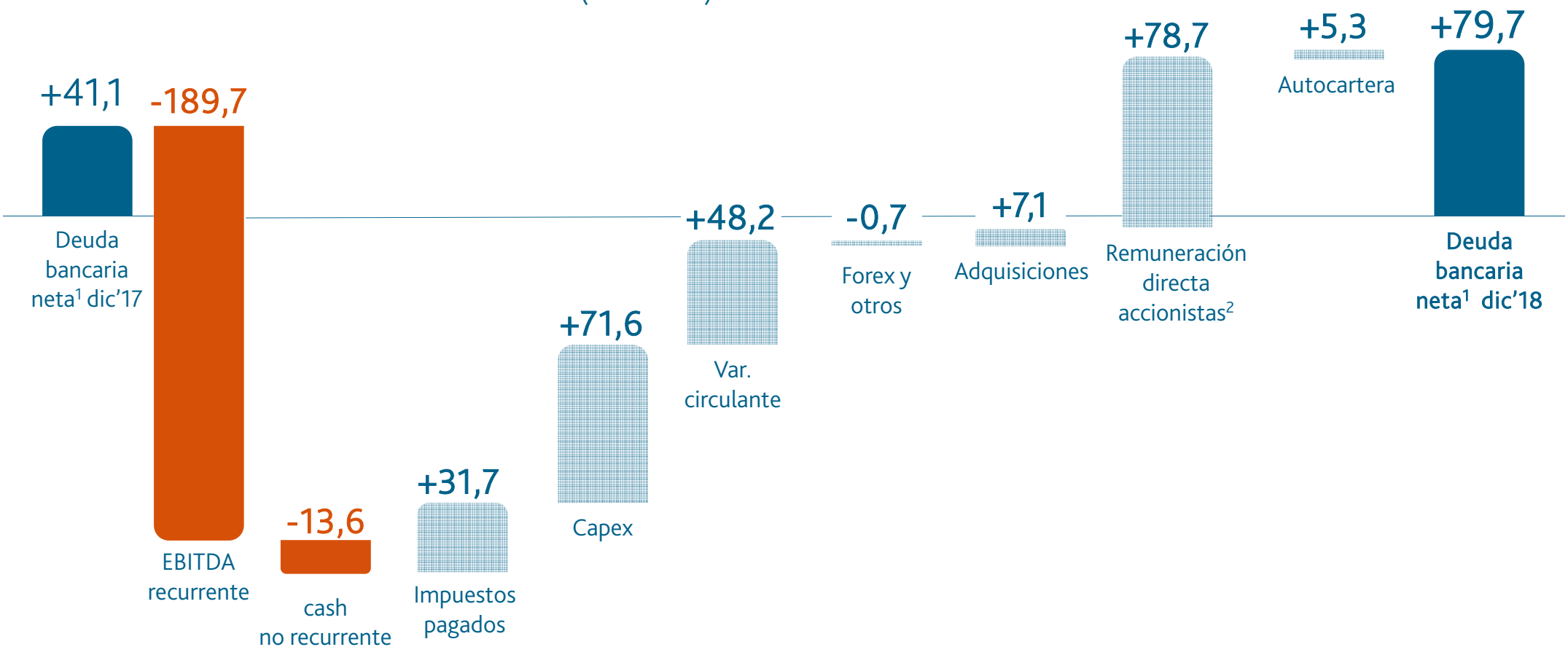
Impacto divisas

-14,2

+11,3

… financiándose principalmente con el flujo de caja operativo, sin renunciar a dividendos crecientes.

DEUDA BANCARIA NETA[1] Evolución (Millones €)

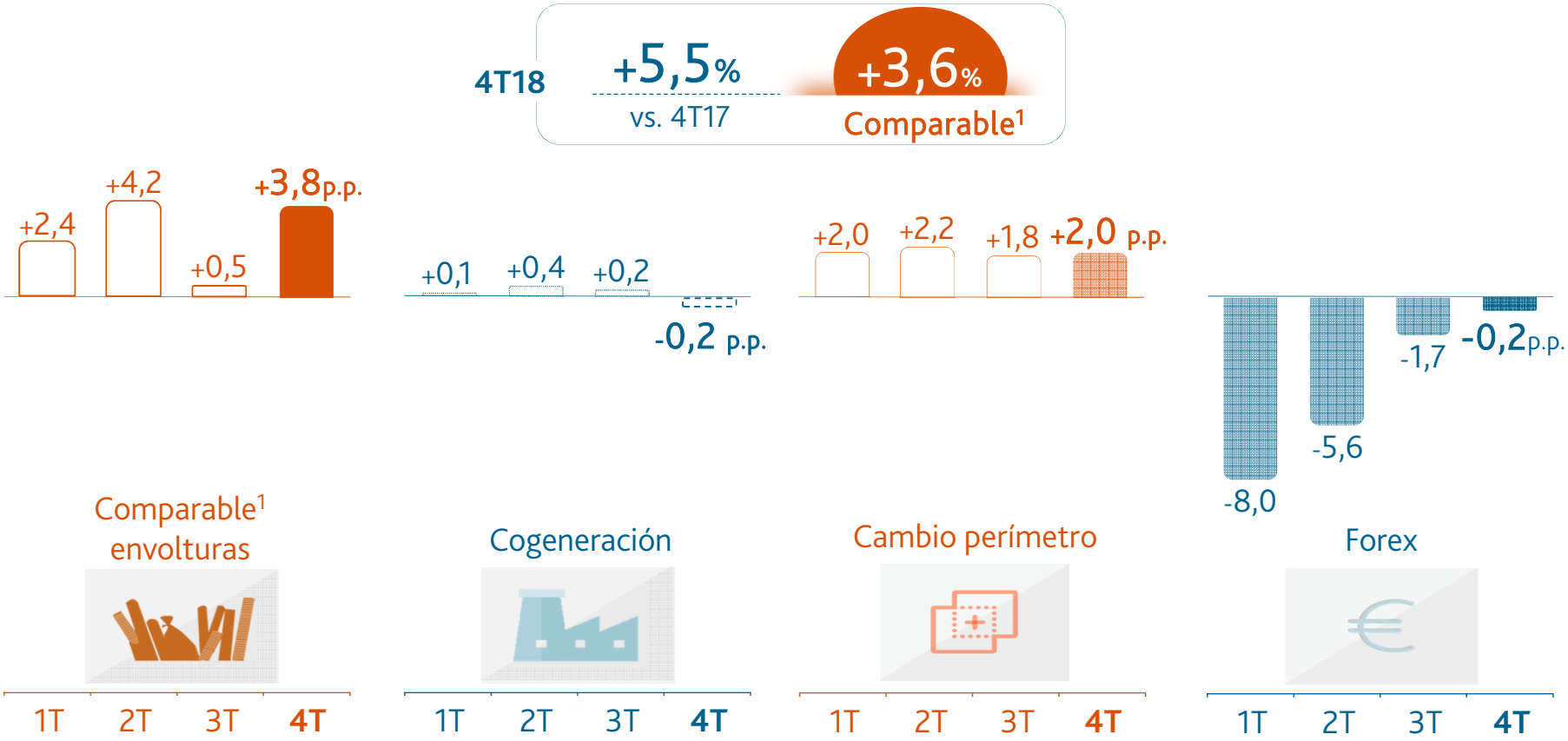


[1] Deuda bancaria neta = Deudas con entidades de crédito no corrientes + Deudas con entidades de crédito corrientes – Efectivo y otros medios líquidos equivalentes.

[2] Se corresponde con el dividendo extraordinario de €0,13 por acción pagado en marzo de 2018, con el dividendo complementario de 2017 de €0,92 por acción pagado en junio 2018 y con el dividendo a cuenta del ejercicio 2018 de €0,64 por acción pagado en diciembre de 2018.

Impulso en el crecimiento comparable apoyado en la disciplina comercial y la mejora de volúmenes en 4T…

INGRESOS. Contribución trimestral al crecimiento



[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2018, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Supralon, Transform Pack y Globus) y los impactos no recurrentes del negocio.

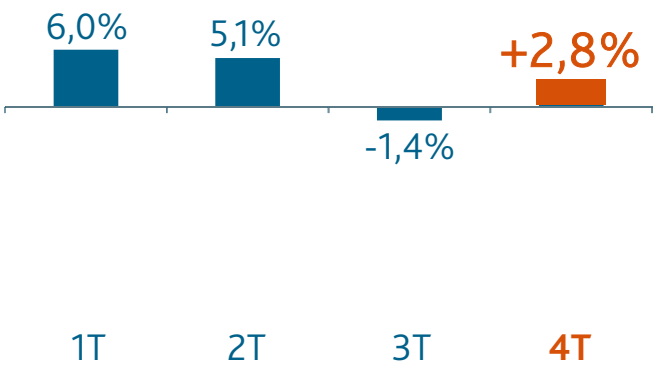
Crecimiento en todas las regiones de reporte, destacando la fortaleza de Latam y Norteamérica y la recuperación de Asia en el cuarto trimestre.

INGRESOS 2018. Desglose por áreas geográficas[1] (Millones de €)

EUROPA Y ASIA

56,9%

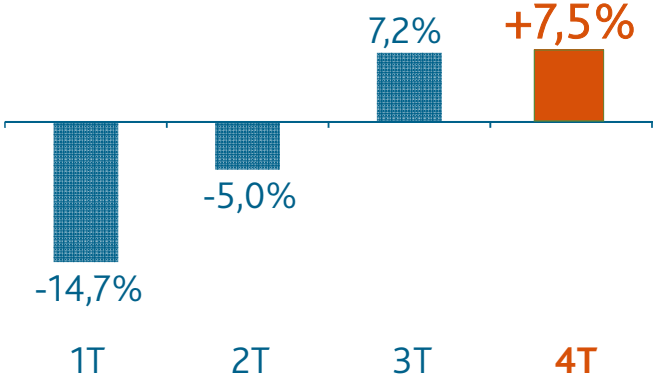




NORTEAMÉRICA

28,5%

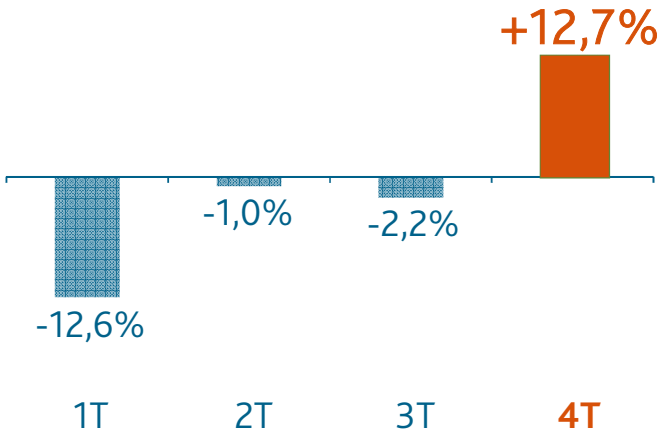




LATAM

14,6%

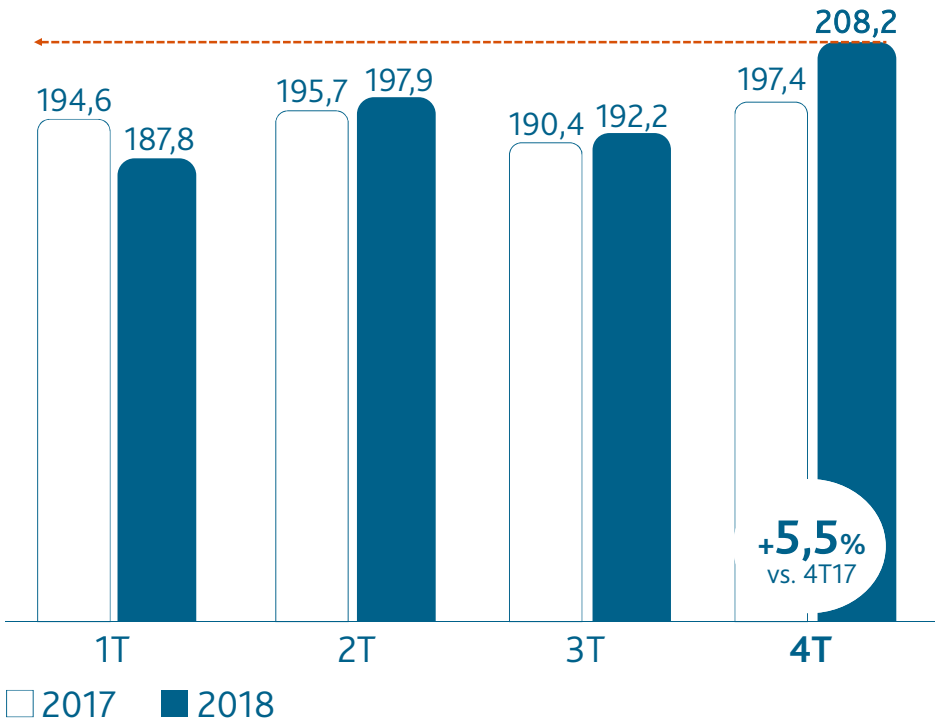




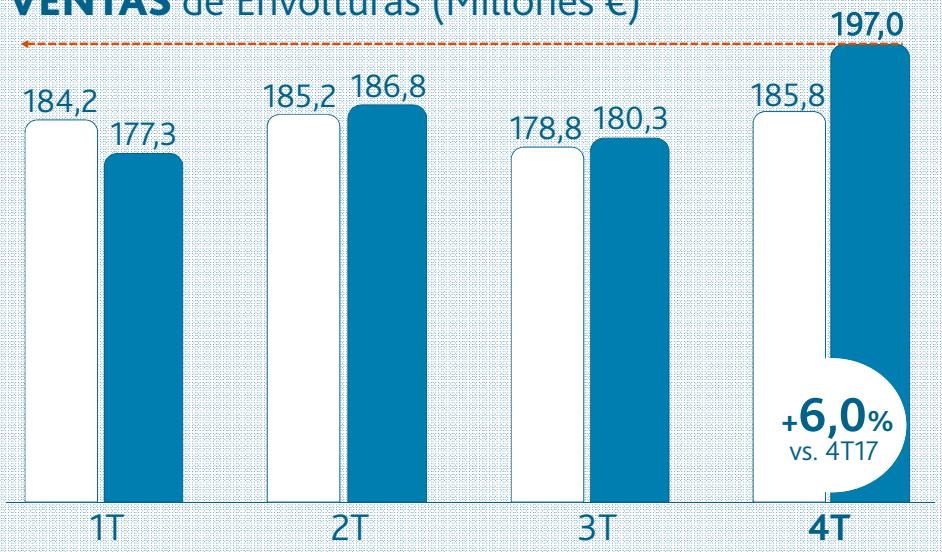
[1] Ingresos por origen de ventas.

Nuevo máximo histórico de ingresos trimestrales gracias al crecimiento en volúmenes y la mejora en el mix de precios

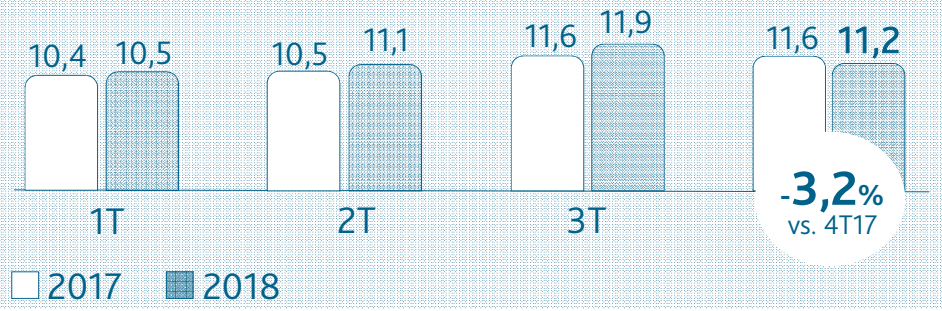
INGRESOS. Grupo Viscofan (Millones €)



VENTAS de Envolturas (Millones €)

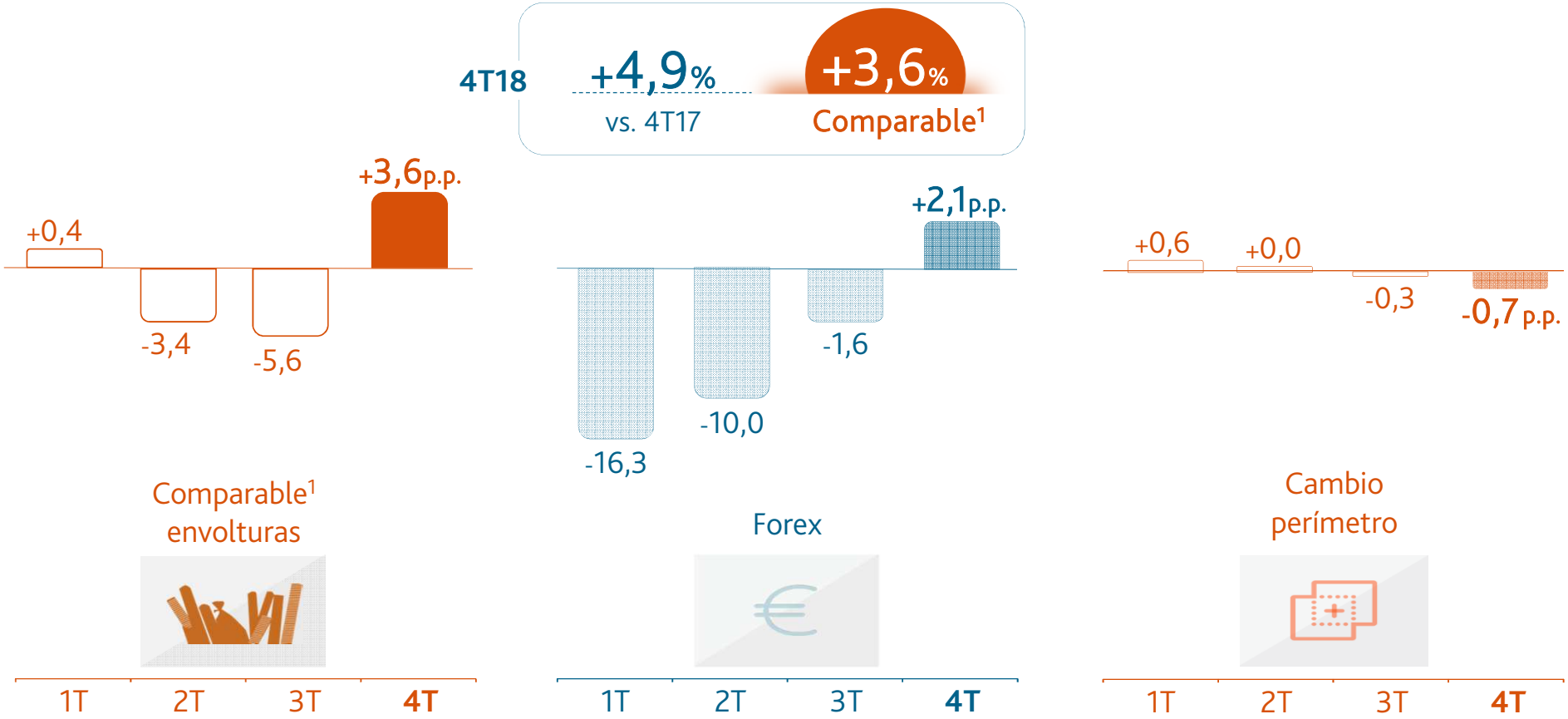


INGRESOS de Cogeneración (Millones €)



Estrategia de disciplina comercial y control de costes junto con mejora del entorno de divisas contribuyen al cambio de tendencia en 4T

EBITDA recurrente. Contribución trimestral al crecimiento, en p.p.



[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Supralon, Transform Pack y Globus) y los impactos no recurrentes del negocio.

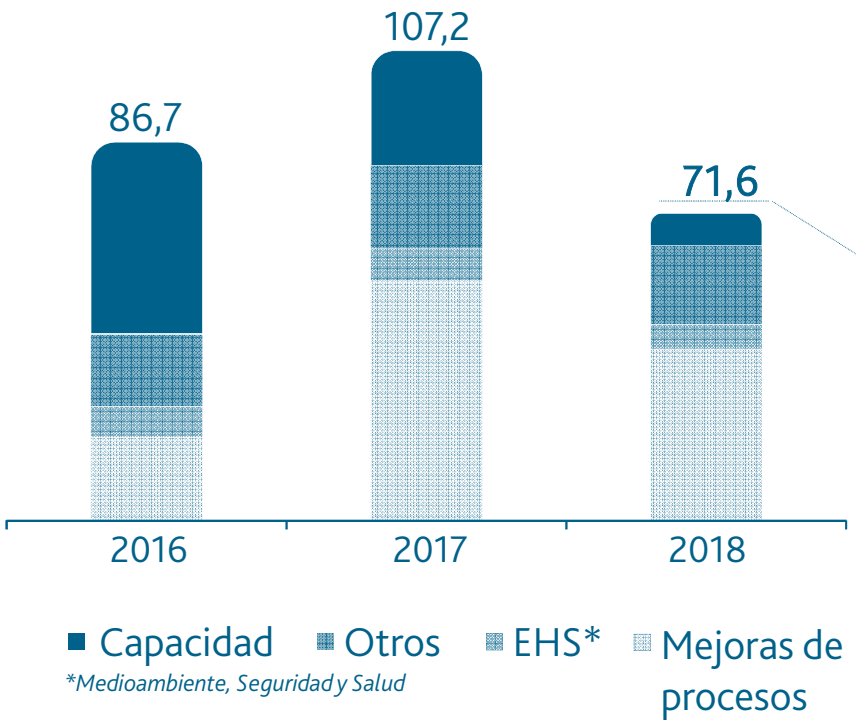
4T18. Principales resultados financieros:

Millones €	4T18	Var %	% Var Comparable[1]
Ingresos	208,2	+5,5%	+3,6% ✓
EBITDA recurrente	50,3	+4,9%	+3,6% ✓
Margen EBITDA recurrente	*24,2%*	*-0,1 p.p.*	*0,0 p.p.* ✓
EBITDA	54,8	+18,2%	
Margen EBITDA	*26,3%*	*+2,8 p.p.*	
Bº de explotación	38,8	+20,8%	
Resultado Neto	35,0	+17,5%	

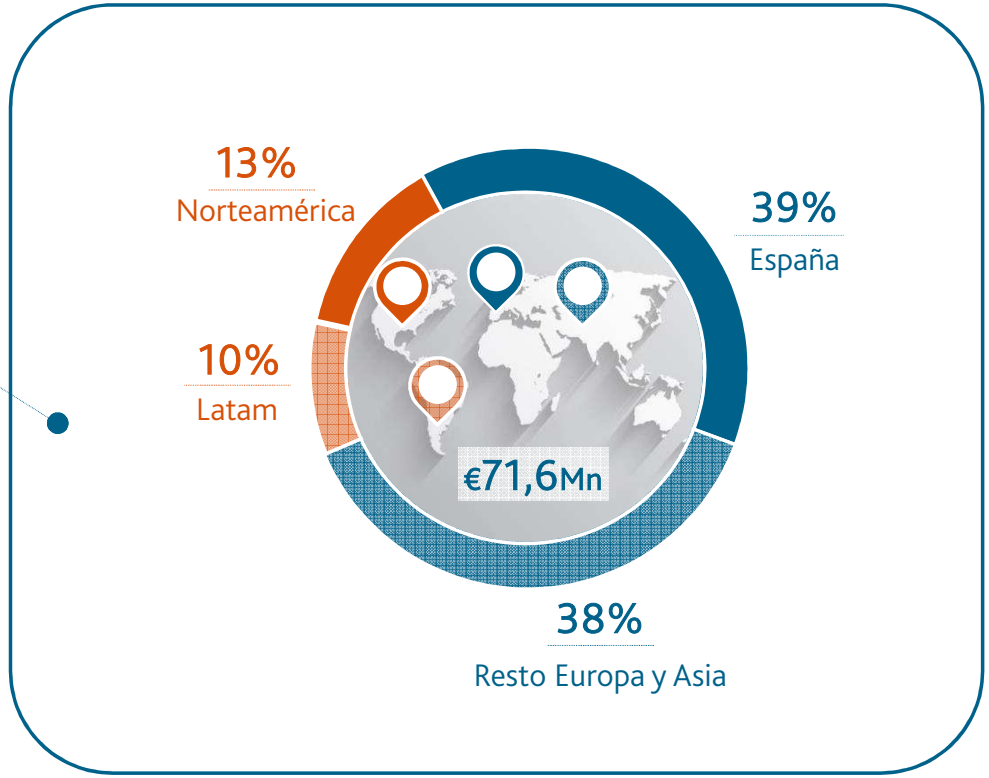
[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2018, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación (Supralon, Transform Pack y Globus) y los impactos no recurrentes del negocio.

En un año de intensa actividad operativa, con inversiones orientadas a aprovechar el contexto actual y mejorar la posición competitiva a largo plazo…

CAPEX 2016-2018. Desglose por tipo (Millones €)



CAPEX 2018. Desglose por región (Millones €)

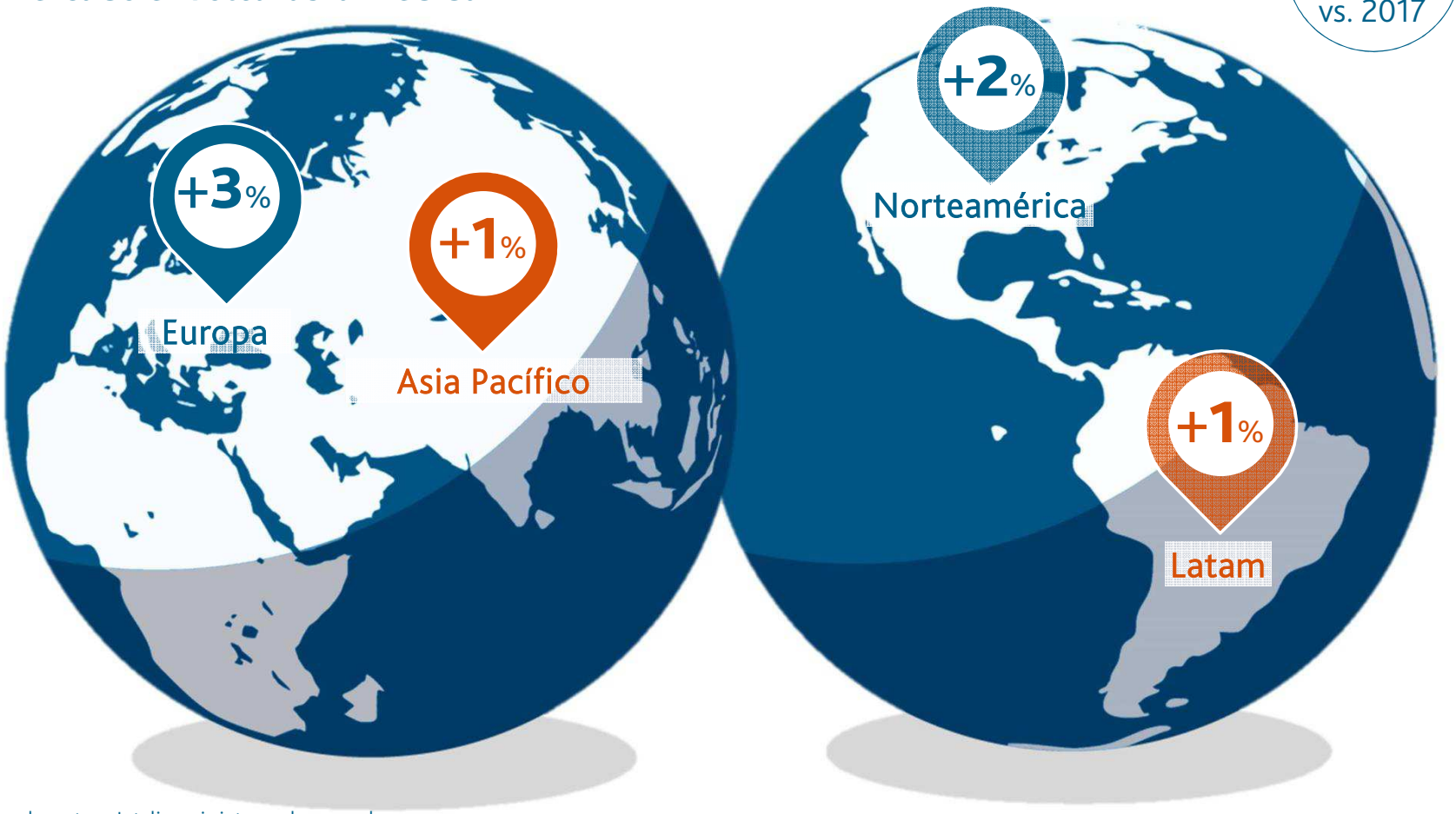


Iniciativas y resultados esperados 2019

MORE TO BE. Un mercado en crecimiento

2018. Crecimiento volúmenes mercado envolturas a medida*

+2% vs. 2017



* Millones de metros. Inteligencia interna de mercado

MORE TO BE. Sólidos fundamentos de crecimiento a largo plazo



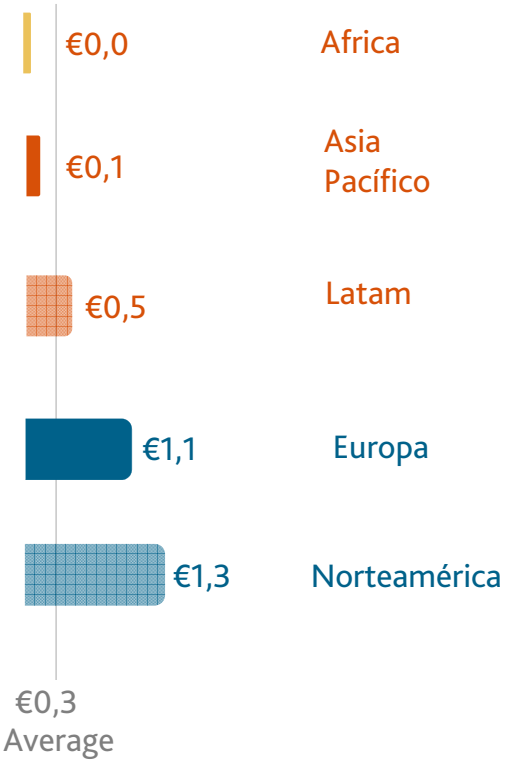
	Mercado de envolturas a medida *	Población. %	Producción de carne	Envolturas a medida
Norteamérica	~ €630Mn			
Europa	~ €800Mn			
Asia Pacífico	~ €525Mn			
Latam	~ €250Mn			
África	~ €50Mn			

* Inteligencia interna de mercado

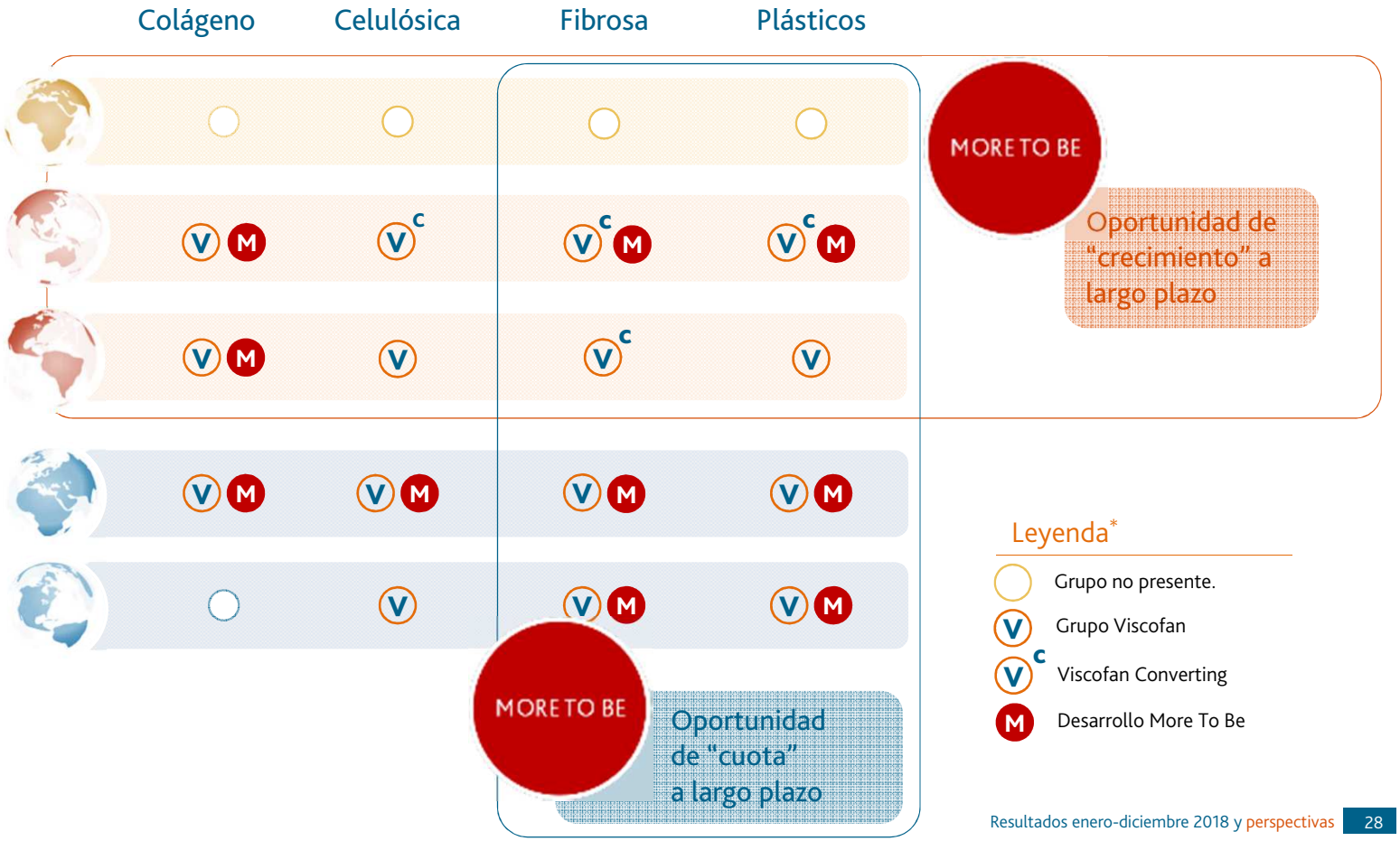
MORE TO BE: Viscofan es la compañía más expuesta a oportunidades de crecimiento orgánico

Oportunidades de crecimiento

Gasto de envolturas artificiales per cápita/año (€)

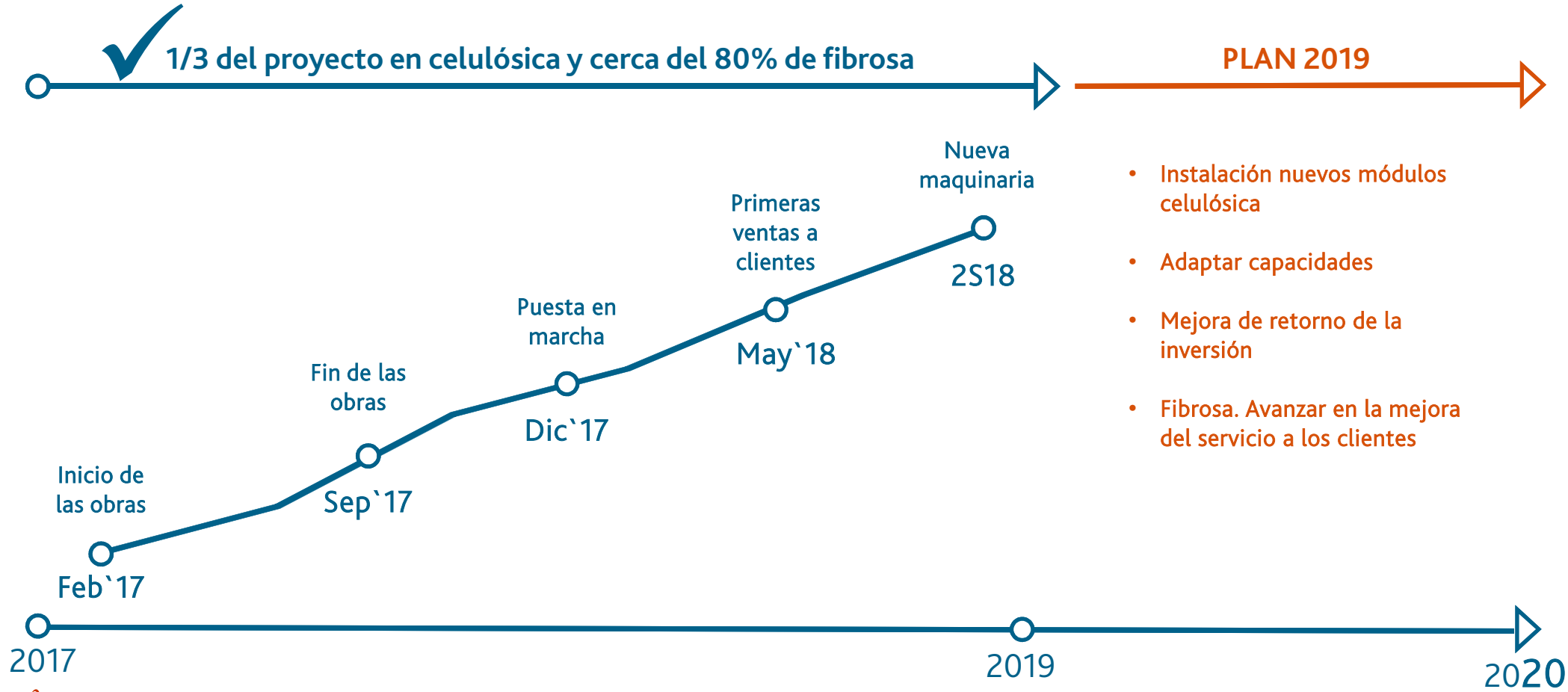


Presencia productiva de Viscofan Capacidad disponible



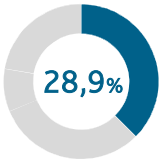
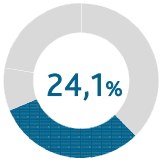
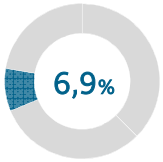
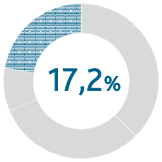
MORE TO BE: La nueva tecnología instalada en Cáseda es un paso adelante en servicio y coste

NUEVA PLANTA EN CÁSEDA



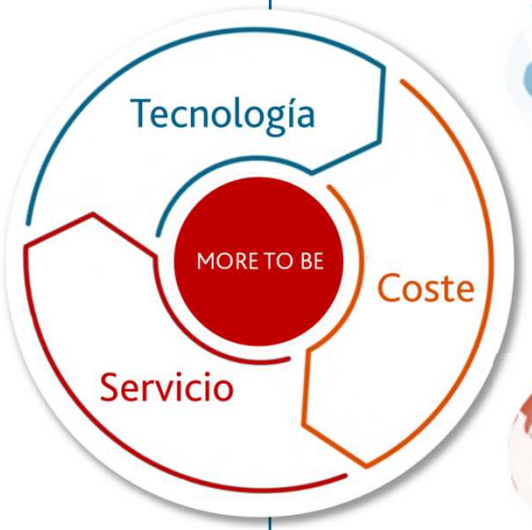
- Instalación nuevos módulos celulósica
- Adaptar capacidades
- Mejora de retorno de la inversión
- Fibrosa. Avanzar en la mejora del servicio a los clientes

MORE TO BE. Un entorno más exigente en costes

2018. GASTOS SOBRE INGRESOS		VARIACIÓN 2015-2018	PROYECTOS Y PERSPECTIVAS
Gastos por consumo		**+1,5 p.p.** *2018 vs. 2015*	Inflación Materias Primas (Glicerina y Sosa Cáustica en 2018) **Puesta en marcha y curva de aprendizaje** (Nueva tecnología en Cáseda)	2020. Finalización instalación nueva tecnología en Cáseda. Ahorros Diversificación proveedores
Gastos de personal		**+2,7 p.p.** *2018 vs. 2015*	Incremento de plantilla por nuevas implantaciones, adquisiciones (+10% vs. 2015)	2020. Finalización instalación nueva tecnología en Cáseda. Ahorros 2019 y ss. Menores necesidades de contratación de personal
Gastos de energía (opex)		**-0,2 p.p.** *2018 vs. 2015*	Entorno favorable de energía excepto en 2018	Búsqueda de soluciones energéticas más eficientes.
Otros gastos de explotación		**+1,0 p.p.** *2018 vs. 2015*	Gastos adicionales de planta por la nueva tecnología	Base industrial más nueva que requiere menor mantenimiento Proyectos de control de costes

MORE TO BE. Principales iniciativas 2019

Europa, Asia y Pacífico





Desarrollo nueva tecnología gran calibre en **Serbia**

Ampliación de capacidad colágeno en **España**

Mejora capacidad en **Bélgica**

Proyectos de industria 4.0 en **República Checa y España**



Incremento de productividad en **China**

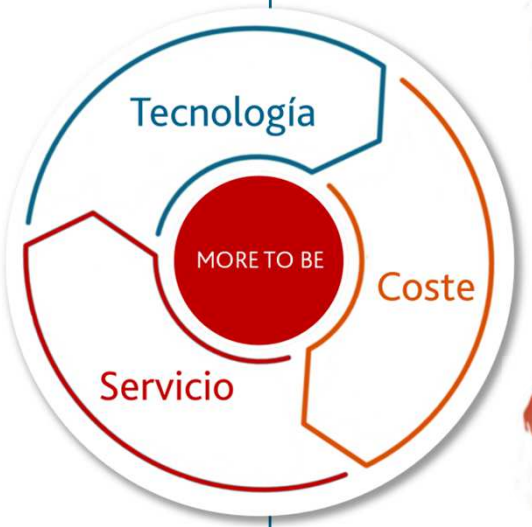
Integración de **Globus**

Leyenda*

- Servicio
- Tecnología
- Coste

MORE TO BE. Principales iniciativas 2019

Norteamérica y Latam





Adaptación producción de fibrosa al mercado **EEUU**

Mejora diseño productivo **Transform Pack (STT)**

Incrementar capacidad de producción de **productos de valor añadido**



Incremento de velocidad de **colágeno**

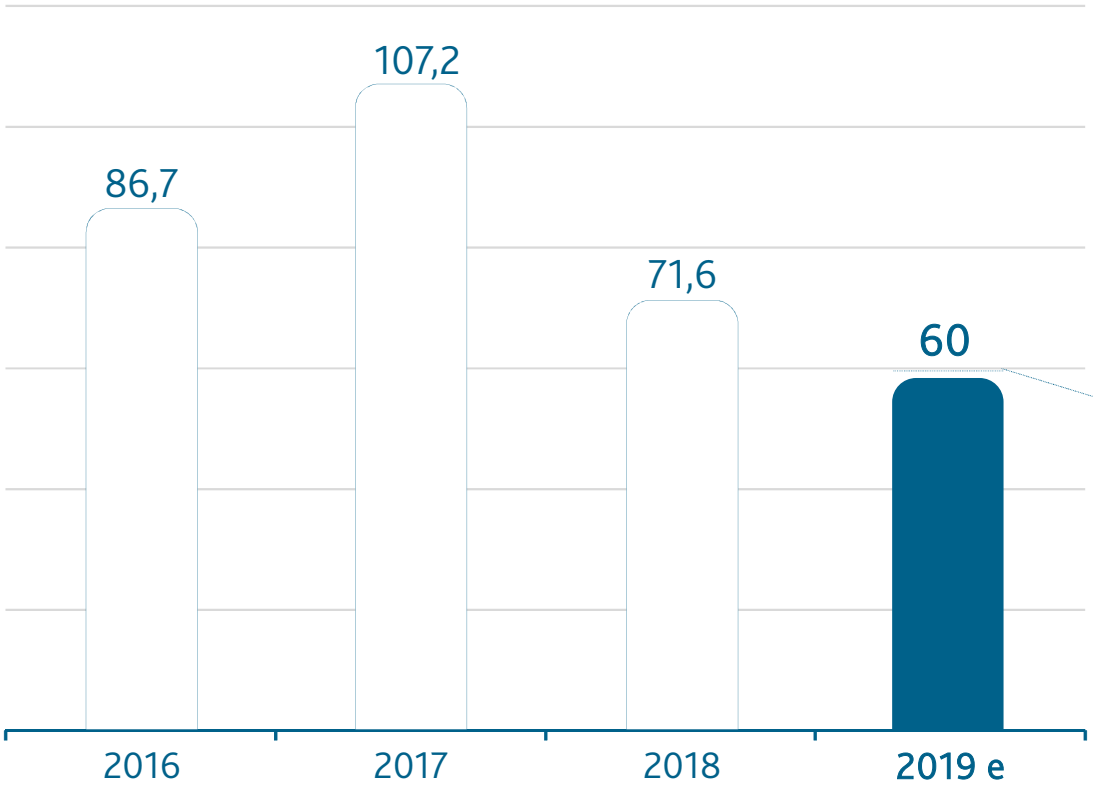
Incremento de capacidad de acabado en **Brasil**

Leyenda*

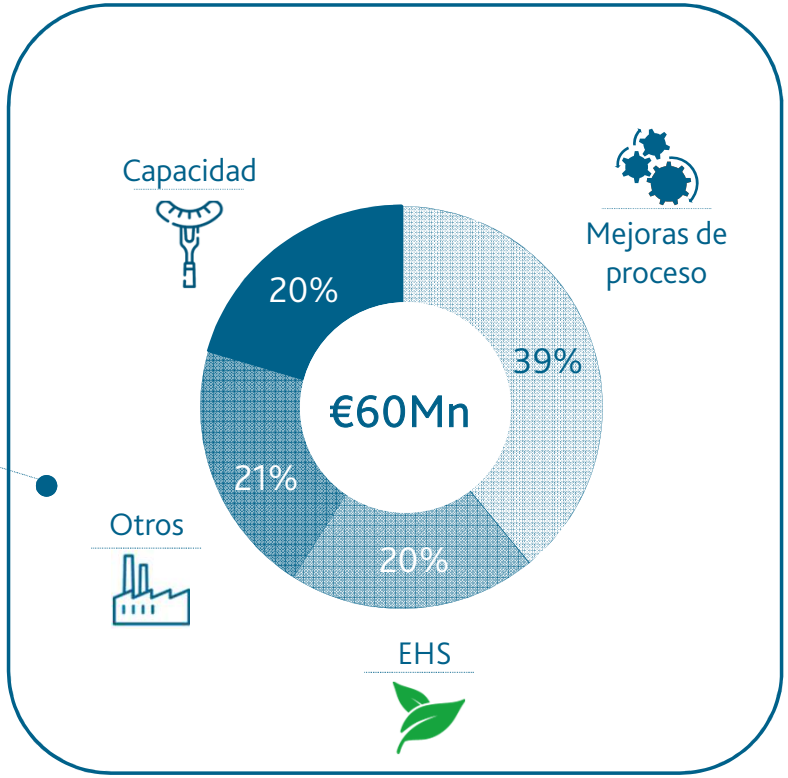
- Servicio
- Tecnología
- Coste

MORE TO BE. Menor necesidad de inversiones aunque con proyectos para beneficiarnos de un contexto de crecimiento del mercado

CAPEX 2016-2019e. (Millones €)

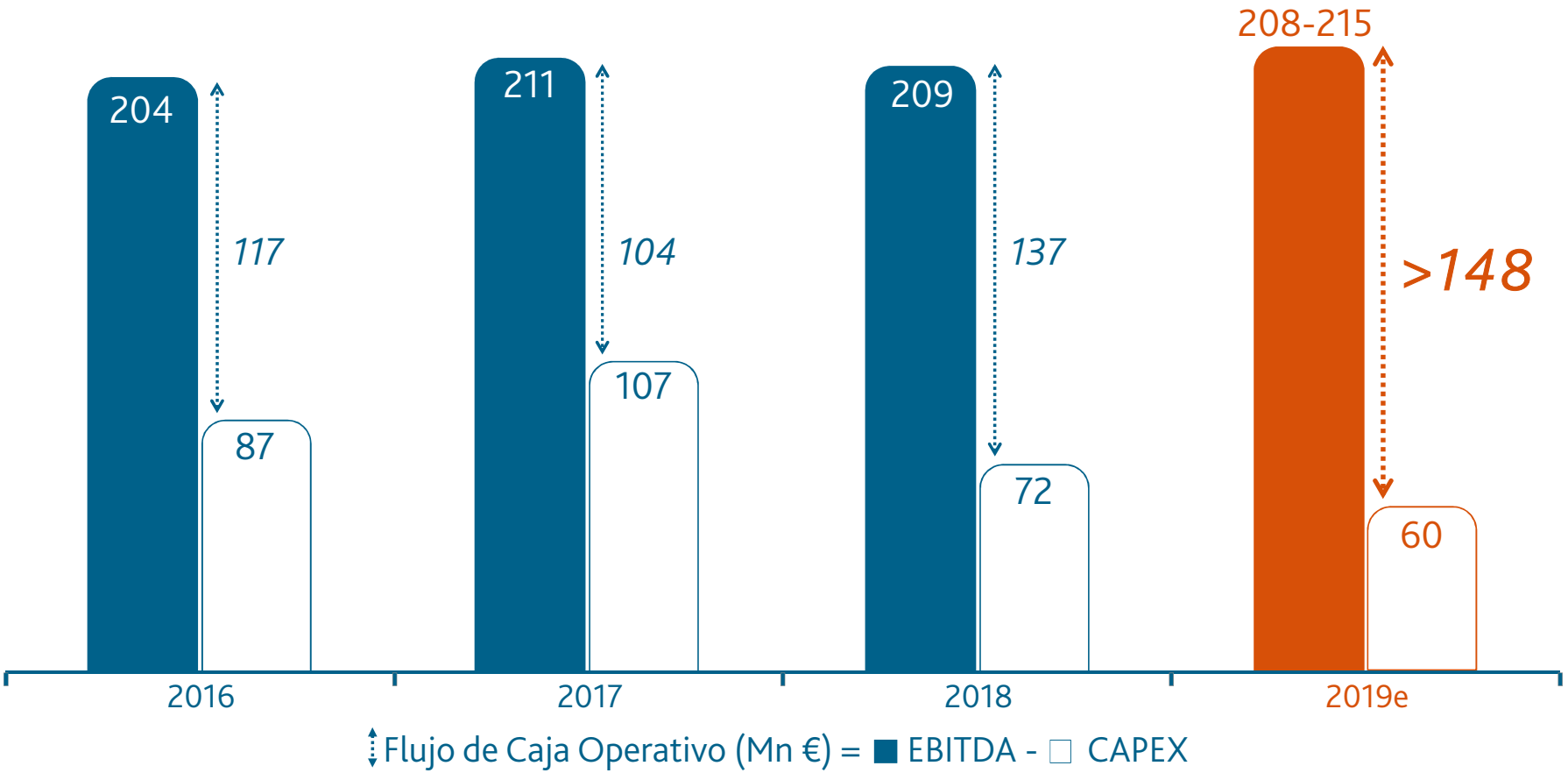


CAPEX 2019e. Desglose tipología



MORE TO BE. Una fase caracterizada por la expansión de flujos de caja

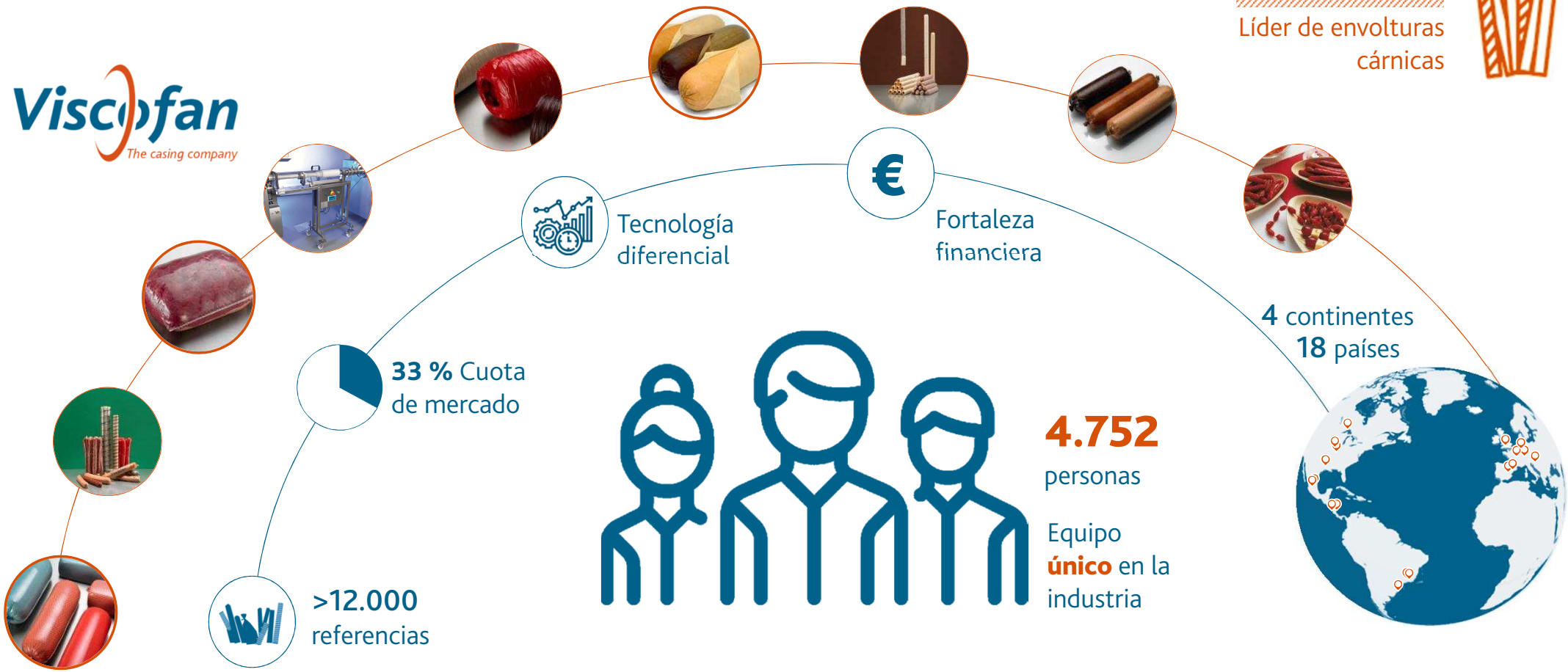
FLUJO DE CAJA OPERATIVO (Millones €)



MORE TO BE: Un equipo preparado para la transformación que revolucionará el sector.

1º
Líder de envolturas cárnicas

Viscofan
The casing company



Tecnología diferencial

Fortaleza financiera

33 % Cuota de mercado

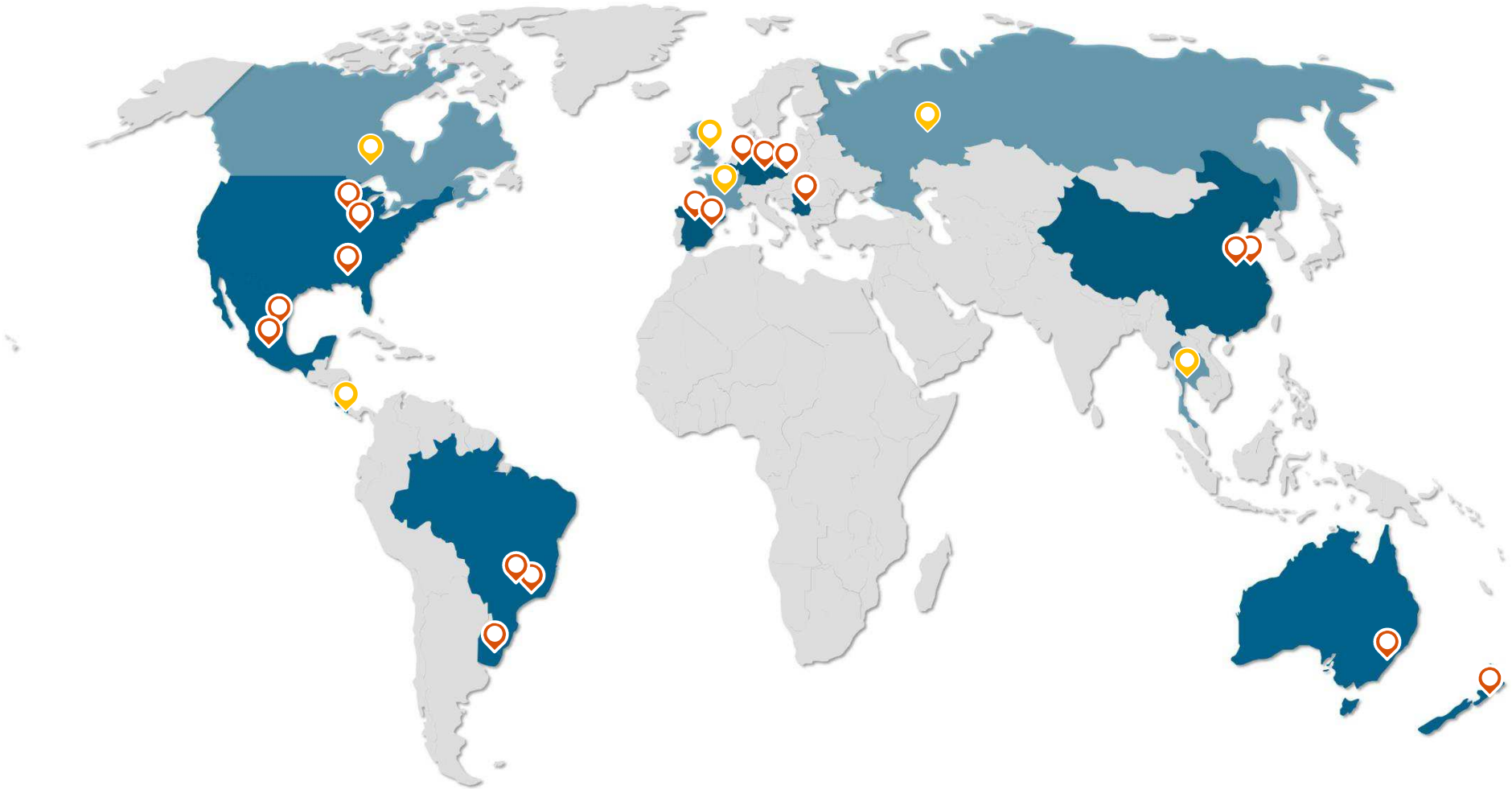
>12.000 referencias

4.752
personas

Equipo **único** en la industria

4 continentes
18 países

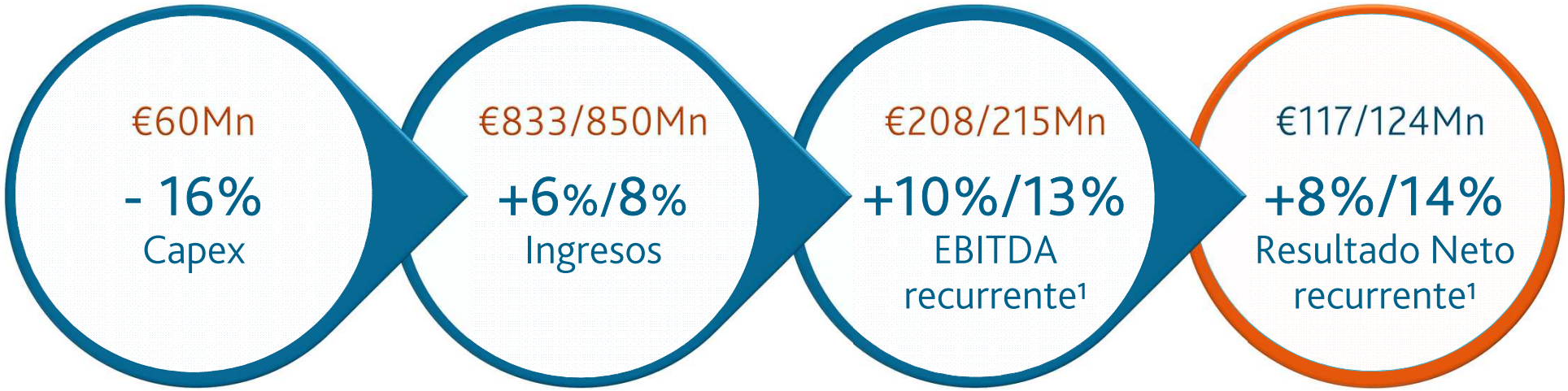
MORE TO BE: Un posicionamiento único para crecer y optimizar nuestras operaciones



Planta productiva Oficina comercial

GUIDANCE 2019 (millones de €)

US$/€: 1,13



[1] Resultados recurrentes: En 2018 la cifra excluye el impacto de €15,4 millones registrado en Otros Ingresos de Explotación correspondiente a la conclusión del litigio contra Mivisa Envases S.A., €5,5 millones derivados del PPA en la adquisición de Globus netos en €1,8 millones registrados en Otros gastos de explotación relacionados con asesorías y abogados de dicho litigio y la adquisición de compañías.

CONCLUSIONES

- ✓Viscofan está llevando a cabo una profunda transformación dentro del plan estratégico MORE TO BE cumpliéndose los principales hitos operativos.
- ✓Adquisición de Transform Pack Inc., y de las compañías de Globus en Australia para ampliar nuestras fronteras geográficas y tecnológicas.
- ✓**Viscofan ha reforzado su liderazgo en el mercado, combinando volúmenes y disciplina comercial.**
- ✓Las divisas y el débil comportamiento en el tercer trimestre han erosionado los resultados financieros obtenidos en el año, en el cuarto trimestre el Grupo recupera el ritmo de crecimiento natural.
- ✓Primera fase del plan estratégico intensivo en inversiones, y acompañado de niveles récord de remuneración al accionista, 1,73€ por acción, sin perjudicar la solidez del balance.
- ✓El mercado mantiene **sólidas perspectivas de crecimiento a medio y largo plazo**, comienza la segunda fase del plan estratégico, con menores necesidades de inversión acompañada de nuevos **crecimientos de ingresos, EBITDA y resultado neto recurrente para 2019**.

Anexo. Medidas Alternativas del 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 considerase 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, el efecto del cambio en el perímetro de consolidación 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.

Anexo. 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 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.