

Viscofan
The casing company

# Resultados
# Enero – Diciembre 2019

28 de febrero de 2020

# 1 Progreso MORE TO BE

# 2 Resultados 2019

# 3 Iniciativas y resultados esperados 2020

# 1 Progreso MORE TO BE

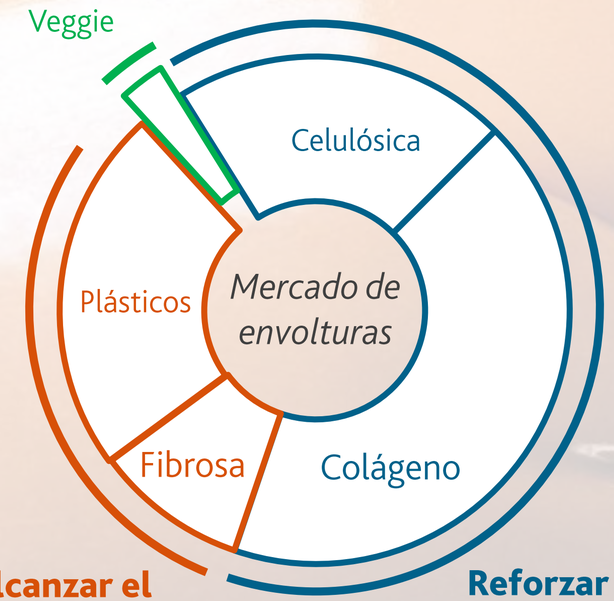
# 2 Resultados 2019

# 3 Iniciativas y resultados esperados 2020

# Una transformación para construir un nuevo liderazgo

MORE TO BE

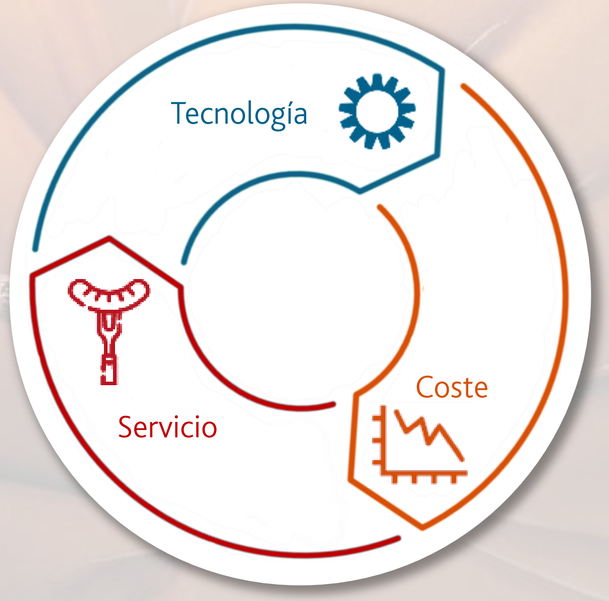
## Visión:
## The Casing Company




**Alcanzar el liderazgo** en Plásticos y Fibrosa

**Reforzar el liderazgo** en Celulósica y Colágeno

## Liderazgo
## en los tres ejes estratégicos




## Hitos 2019

- Récord de facturación
- Récord de cuota de mercado
- Impulsando otros negocios
- Adquisición de Nitta Casings

Viscofan

# MORE TO BE 2019
## Principales hitos alcanzados

MORE TO BE



- Plan de actuación en sostenibilidad

### Servicio

- Mayor lanzamiento de productos en la historia del Grupo Viscofan: Natur, Veggie, Marathon, etc…

### Tecnología

- Completar proyecto nueva tecnología celulósica y fibrosa
- Desarrollo nueva tecnología veggie

### Coste

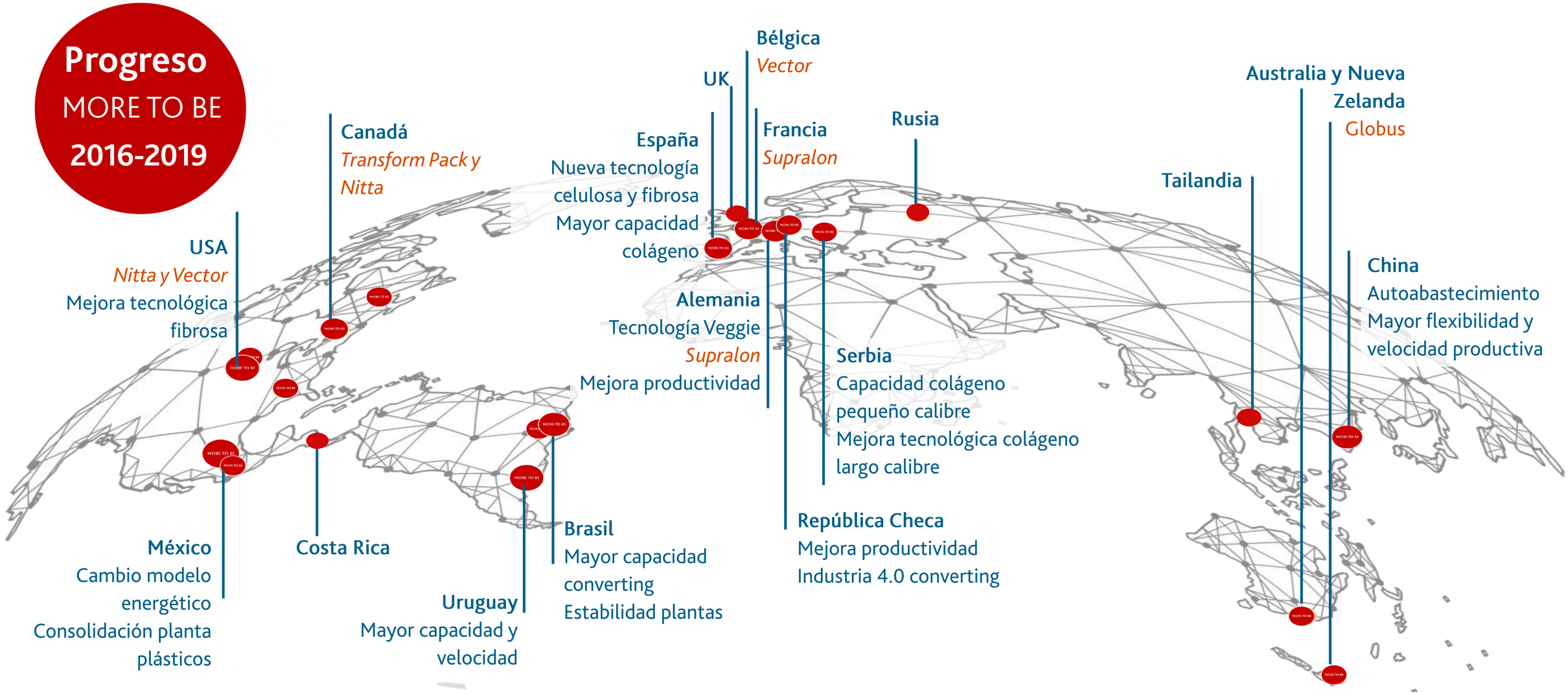
- Mayores velocidades productivas
- Productividad por empleado

### Diversificación

- Cardiomesh. Primer implante en ser humano
- Comercialización hidrolizados de colágeno

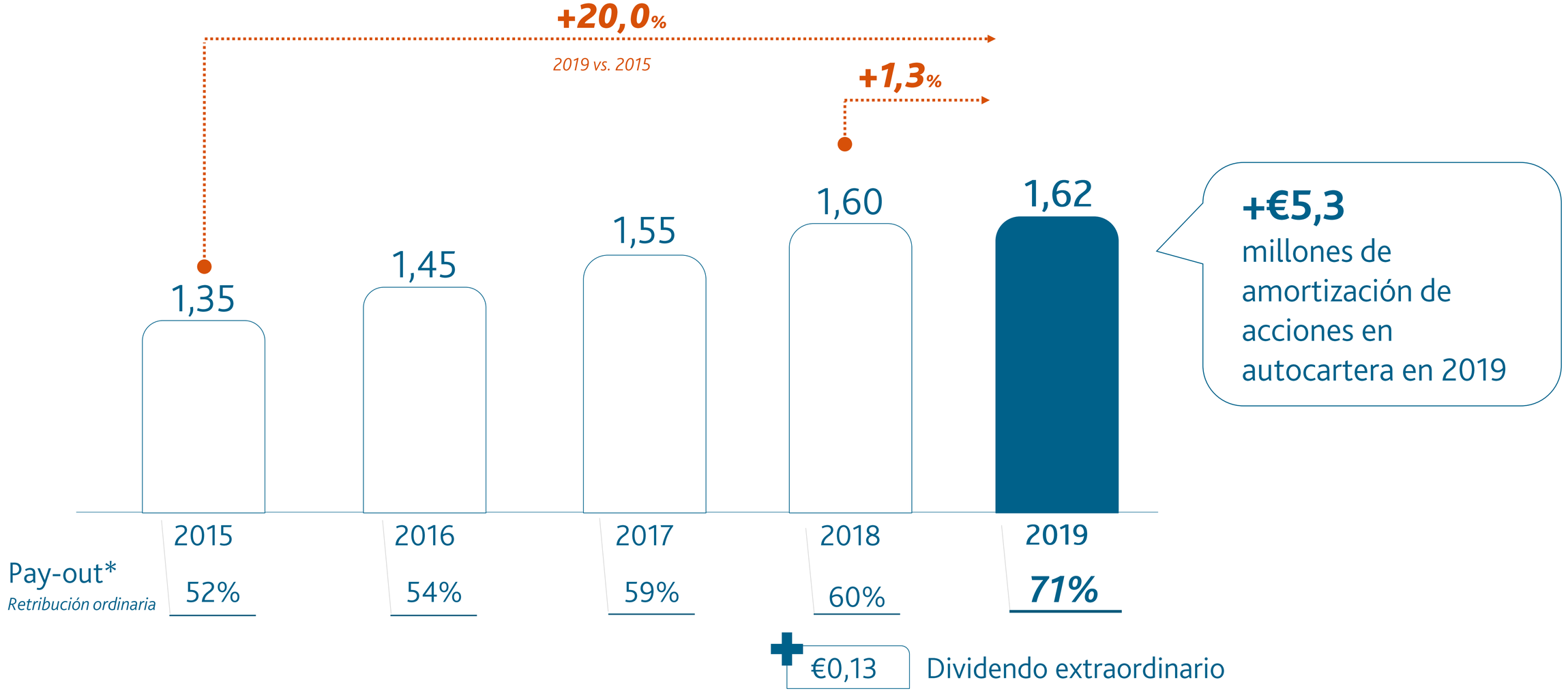
# MORE TO BE 2016-2019

## Un parque industrial renovado, más eficiente y global.



# MORE TO BE
## Aumentando la remuneración al accionista

### **DIVIDENDO ORDINARIO** (€ por acción)




**+€5,3**
millones de amortización de acciones en autocartera en 2019

1 Progreso MORE TO BE

# 2 Resultados 2019

3 Iniciativas y resultados esperados 2020

# 2019
## Principales resultados financieros

| Millones € | Recurrente [1] 2019 | Var % | % Var Comparable[2] | Guidance |
|---|---|---|---|---|
| Ingresos | 849,7 | +8,1% | +5,9% | Sobrecumplimiento |
| EBITDA | 198,0 | +4,4% | +0,5% | Cumplimiento |
| Margen EBITDA | 23,3% | -0,8 p.p. | -1,2 p.p. | |
| Rdo. de explotación | 127,4 | +0,1 % | | |
| Rdo. antes de impuestos | 127,2 | -0,9 % | | |
| Impuestos | -25,7 | +29,6 % | | |
| Resultado Neto | 101,5 | -6,4% | | Cumplimiento |

[1] Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings (Canada ) Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

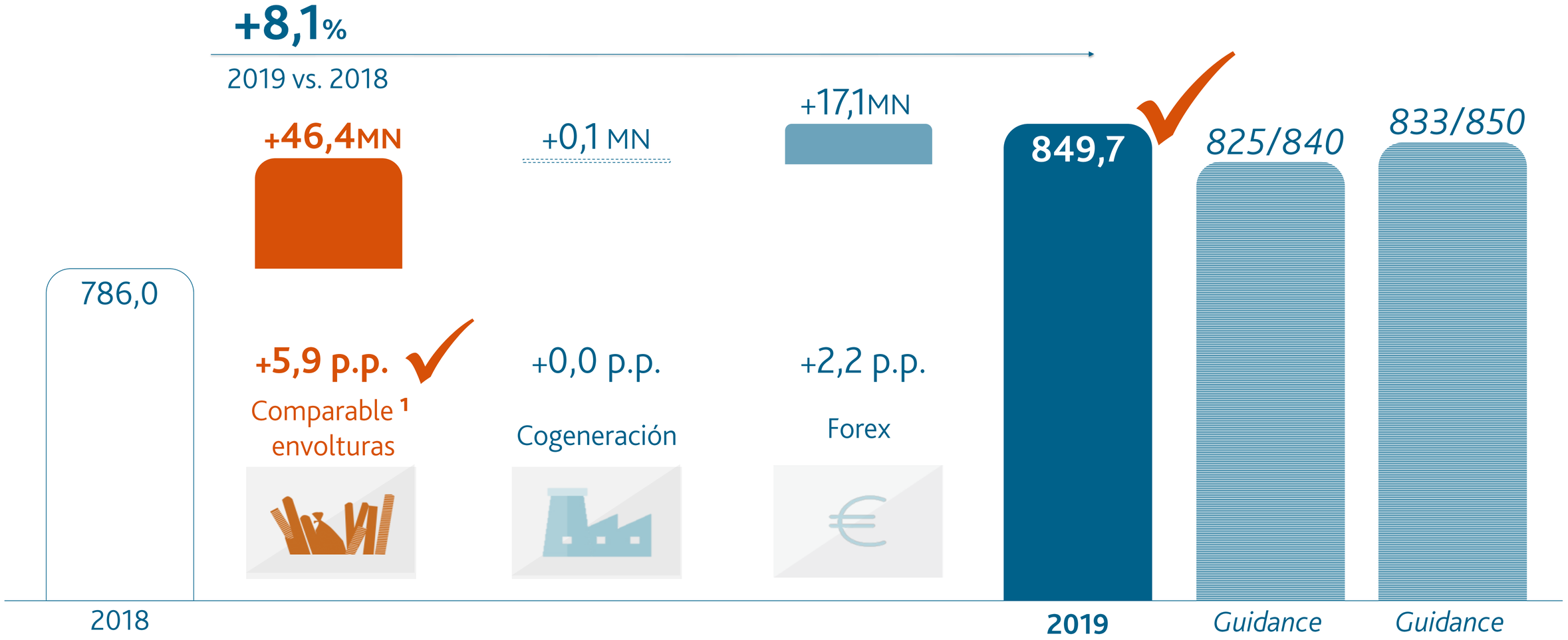
[2] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

# Impactos no recurrentes

| En millones de € | 2019 | 2018 |
|---|---|---|
| Combinación de negocios *neto de gastos asociados* | **+€8,7Mn** *Nitta Casings* | +€3,7Mn *Globus* |
| Deterioro Fondo de Comercio | **-€3,5Mn** | — |
| Huelga USA | **-€2,3Mn** | — |
| Litigio Mivisa | — | +€15,4Mn |
| Aportación **EBITDA** | **+€ 2,9Mn** | +€19,1Mn |
| Aportación **Resultado Neto** | **+€ 4,1Mn** | +€15,3Mn |

# Récord histórico de ventas gracias al incremento de volúmenes en todas las tecnologías, la mejora en el precio medio, Globus y el fortalecimiento de la divisa.

## **INGRESOS 2019.** Contribución al crecimiento (Millones €)




[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

# Crecimiento en todas las áreas de reporte con un sólido mix de crecimiento en volúmenes y precio medio.

**INGRESOS 2019.** Desglose por áreas geográficas[1] (Millones de €)

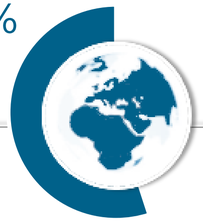
**GRUPO**

+8,1% vs. 2018

+5,9% Comparable[2]

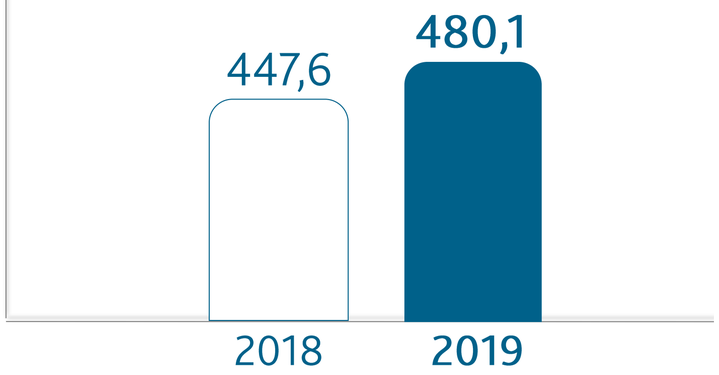
## EUROPA Y ASIA PACÍFICO

56,5%



+7,3% vs. 2018

+6,3% Comparable[2]



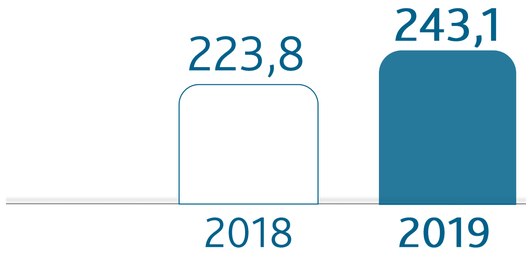

## NORTEAMÉRICA

28,6%



+8,6% vs. 2018

+3,2% Comparable[2]



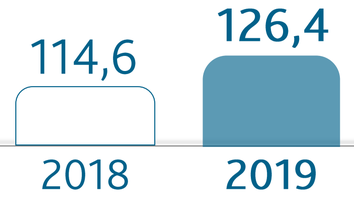

## LATAM

14,9%



+10,3% vs. 2018

+9,7% Comparable[2]

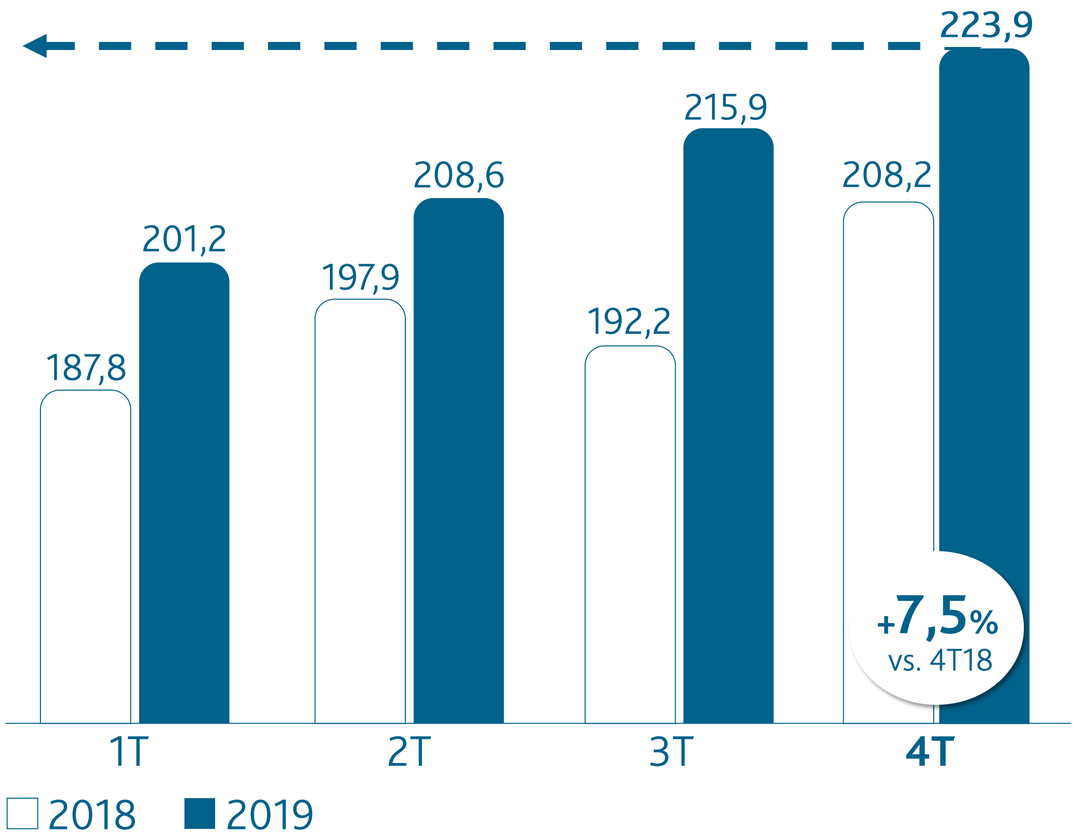



[1] Ingresos por origen de ventas.

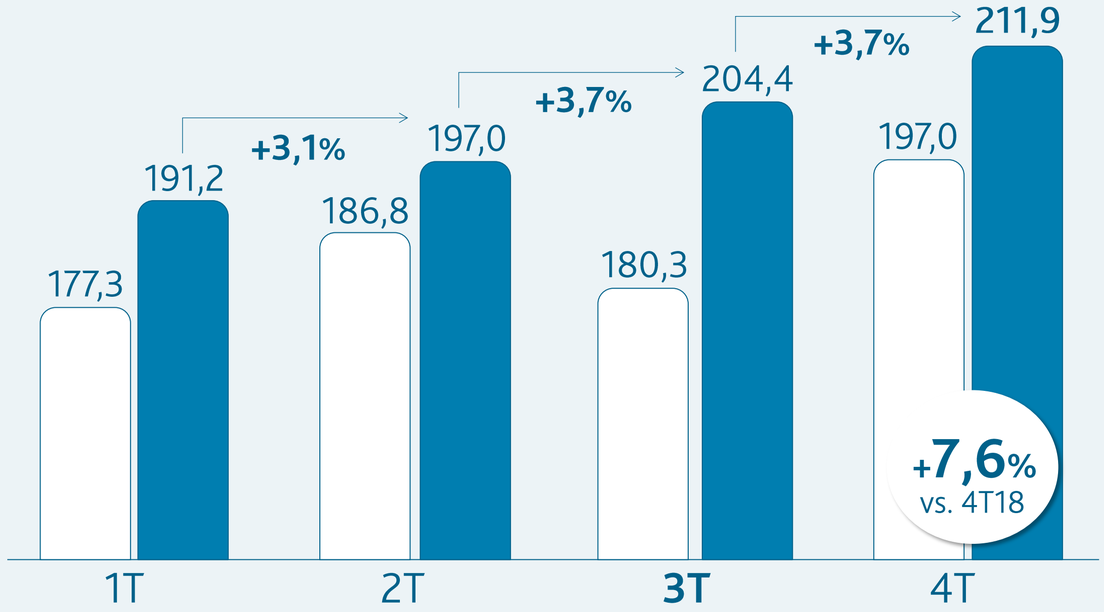
[2] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

# Aceleración de ingresos en la segunda mitad del año…

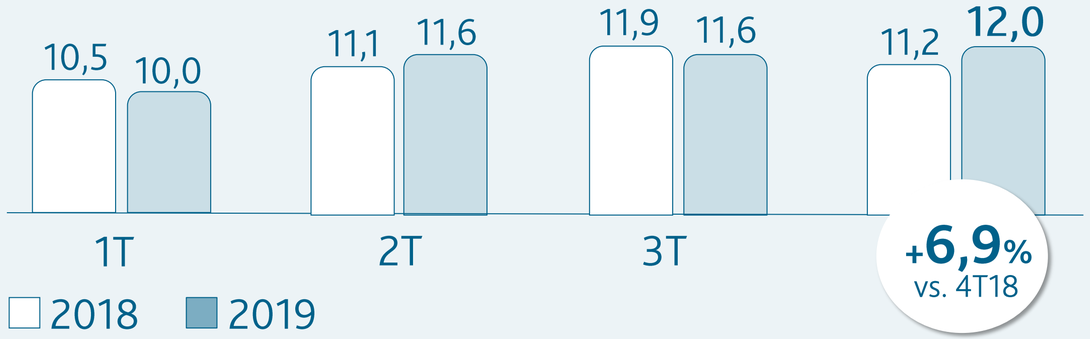
## **INGRESOS**. Grupo Viscofan (Millones €)




## **VENTAS** de Envolturas (Millones €)



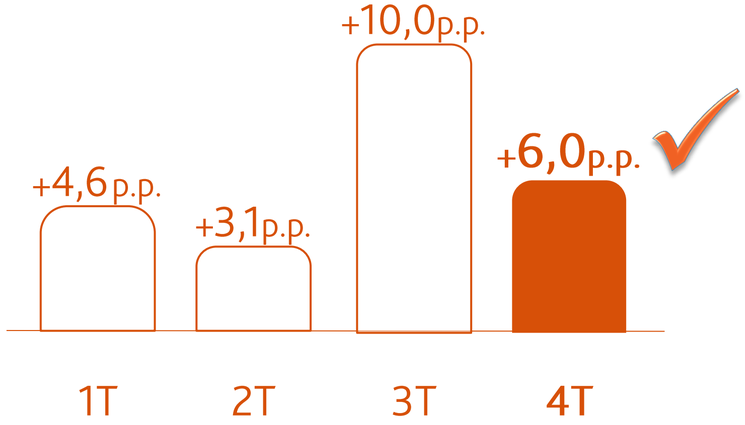

## **INGRESOS** de Cogeneración (Millones €)



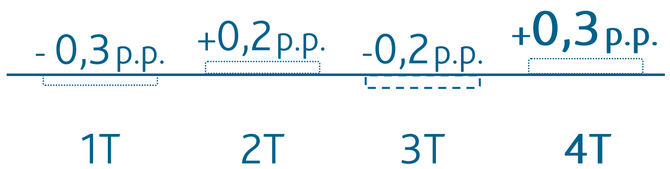
# …impulsado por mayores volúmenes y precios.

## **INGRESOS**. Contribución trimestral al crecimiento

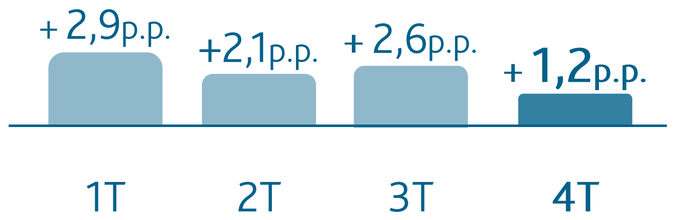
**4T19** **+7,5%** vs. 4T18 | **+6,3%** Comparable[1]




Comparable[1] envolturas




Cogeneración

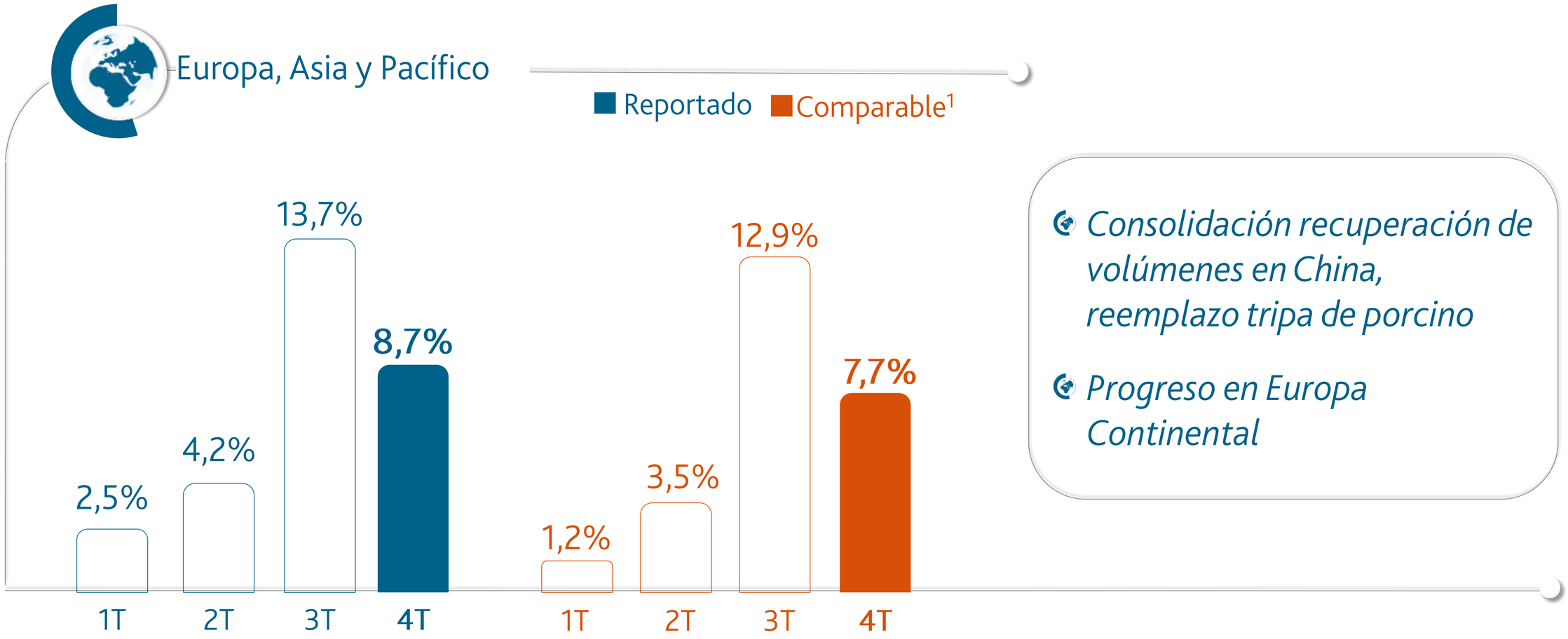



Forex

[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

# Crecimiento en Europa y Asia

## **INGRESOS.** Variación trimestral

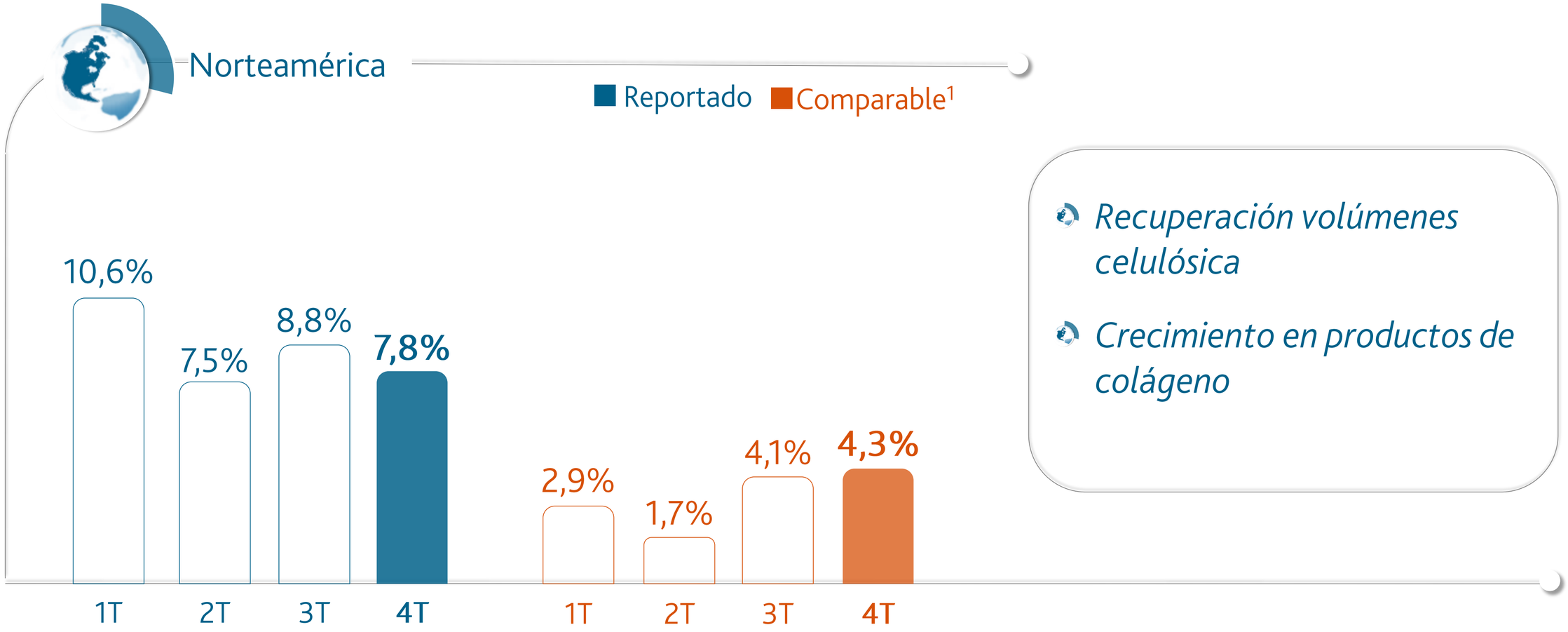



- *Consolidación recuperación de volúmenes en China, reemplazo tripa de porcino*
- *Progreso en Europa Continental*

[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

# Crecimiento en Norteamérica

## **INGRESOS.** Variación trimestral

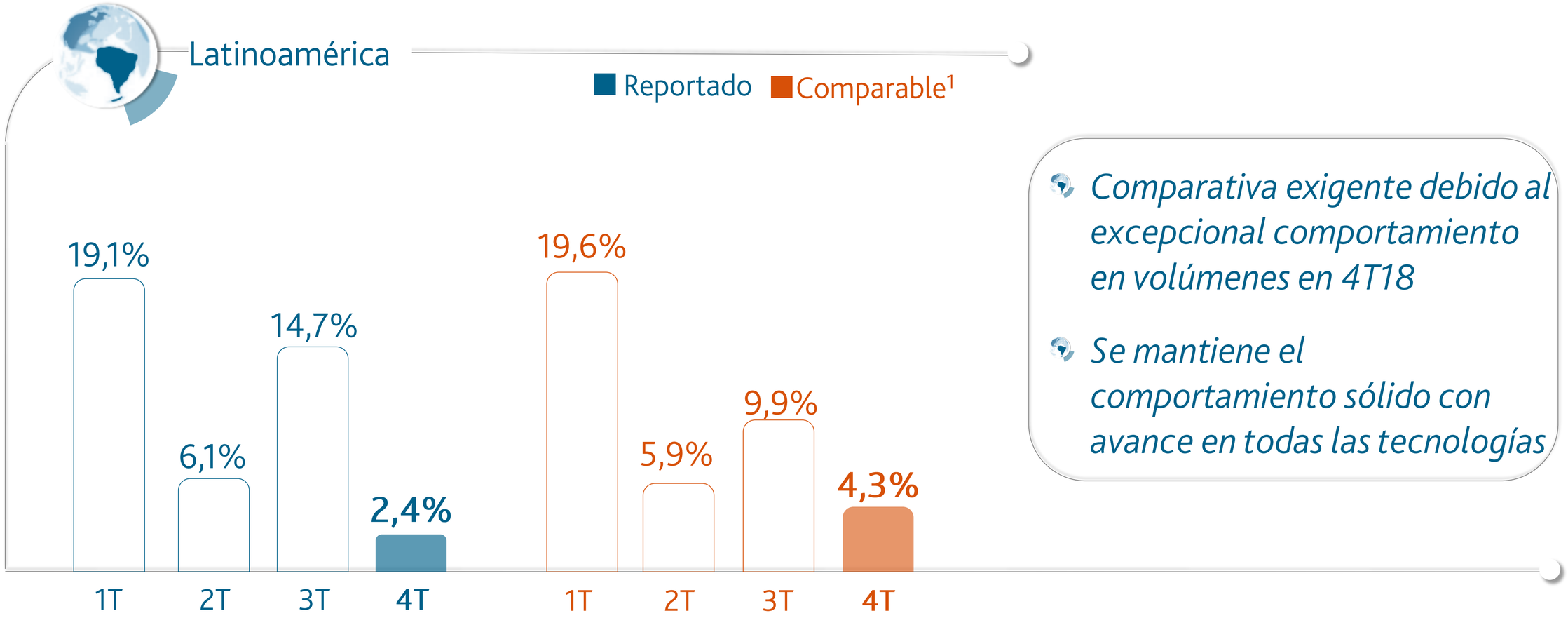



- *Recuperación volúmenes celulósica*
- *Crecimiento en productos de colágeno*

[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

# Crecimiento en Latinoamérica

## **INGRESOS.** Variación trimestral

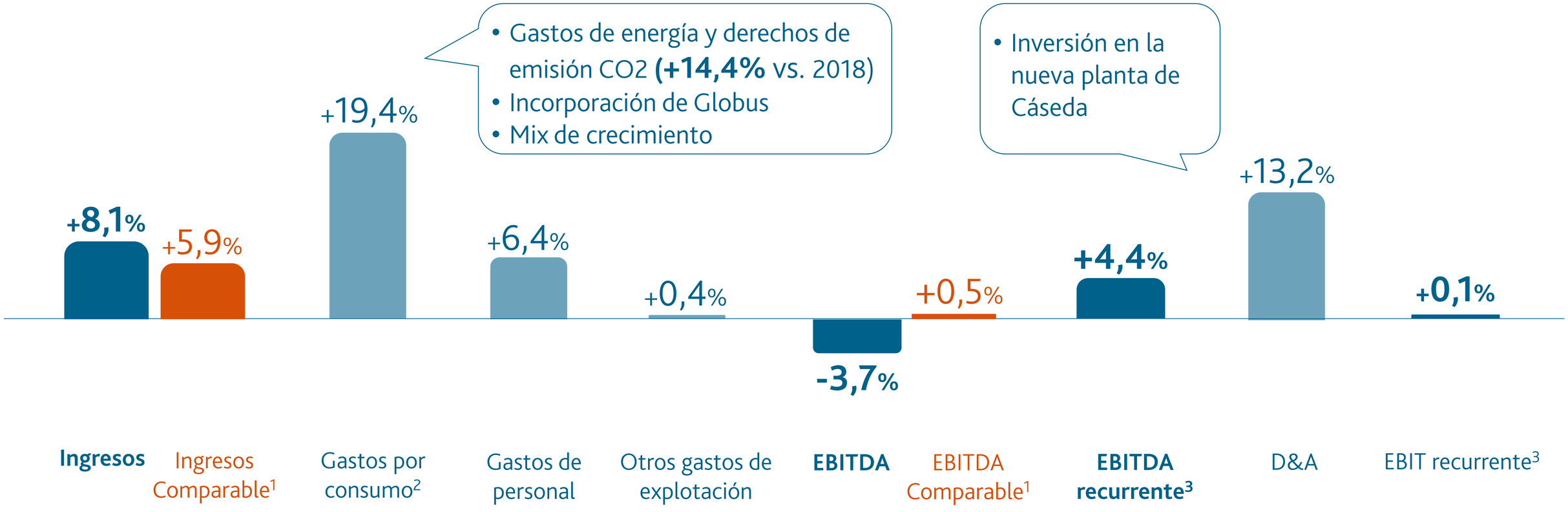



- *Comparativa exigente debido al excepcional comportamiento en volúmenes en 4T18*
- *Se mantiene el comportamiento sólido con avance en todas las tecnologías*

[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

# Crecimiento de ingresos que contrarrestan mayores costes de energía e inflación salarial.

## **PyG 2019.** % Variación interanual



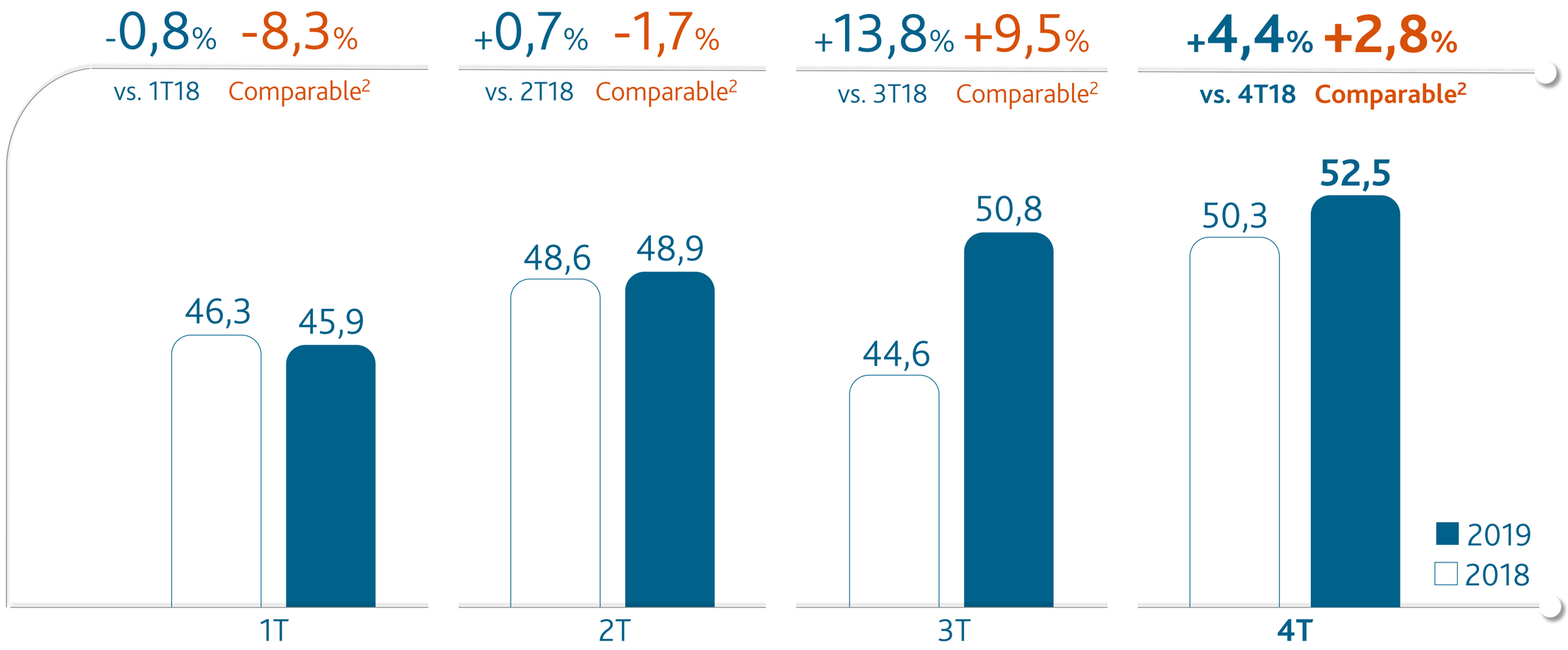

[1] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

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

[3] Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings Canada Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

# Recuperación de rentabilidad en la segunda mitad del año…

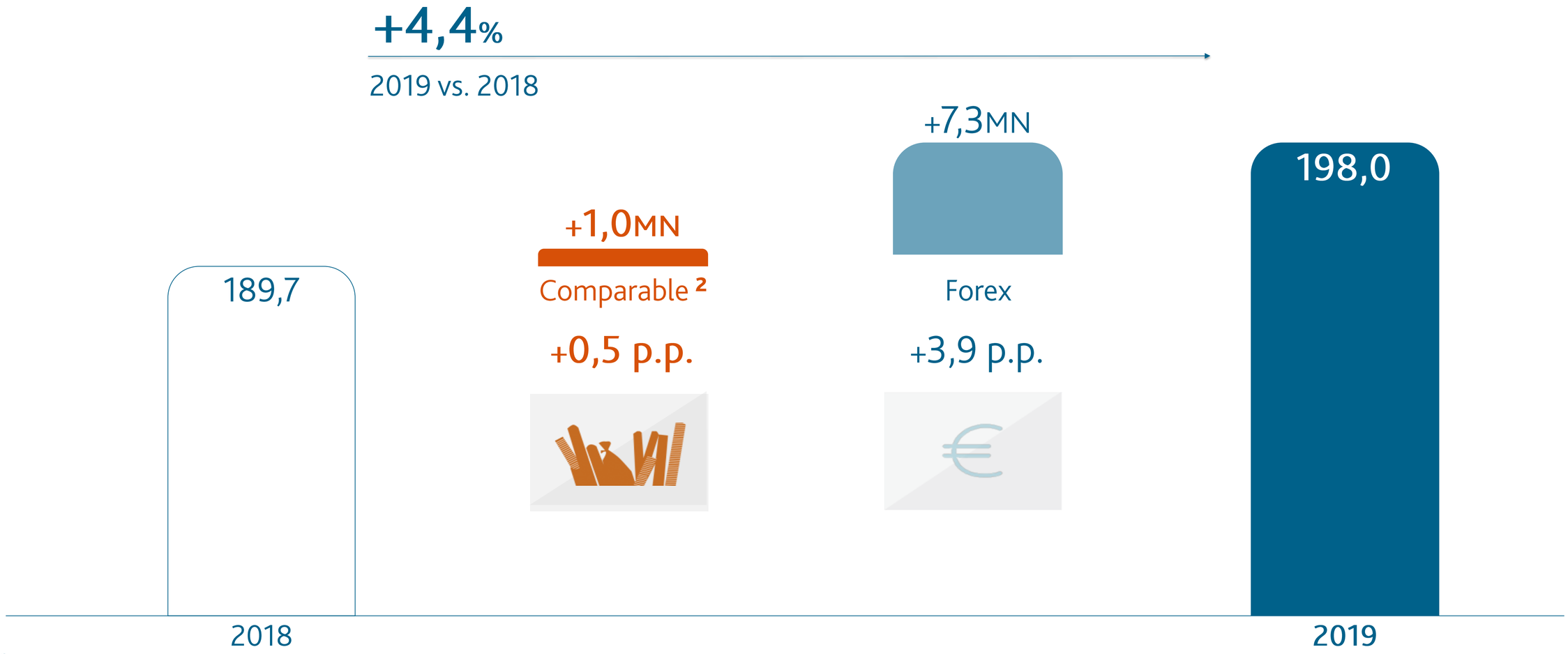
**EBITDA recurrente[1] trimestral.** (Millones €)




[1] Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings Canada Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

# … permitiendo contrarrestar el menor crecimiento en la primera mitad del ejercicio.

**EBITDA recurrente[1] 2019**. Contribución al crecimiento (Millones €)

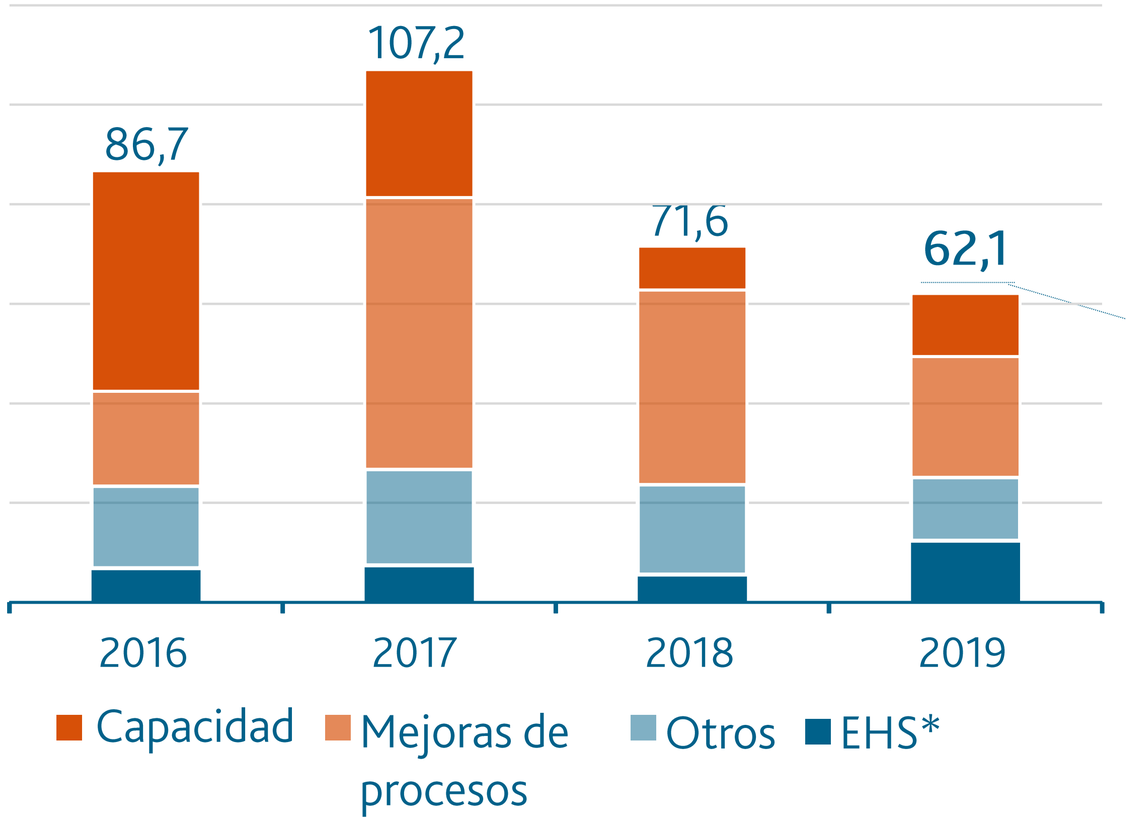



[1] Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings Canada Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

[2] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

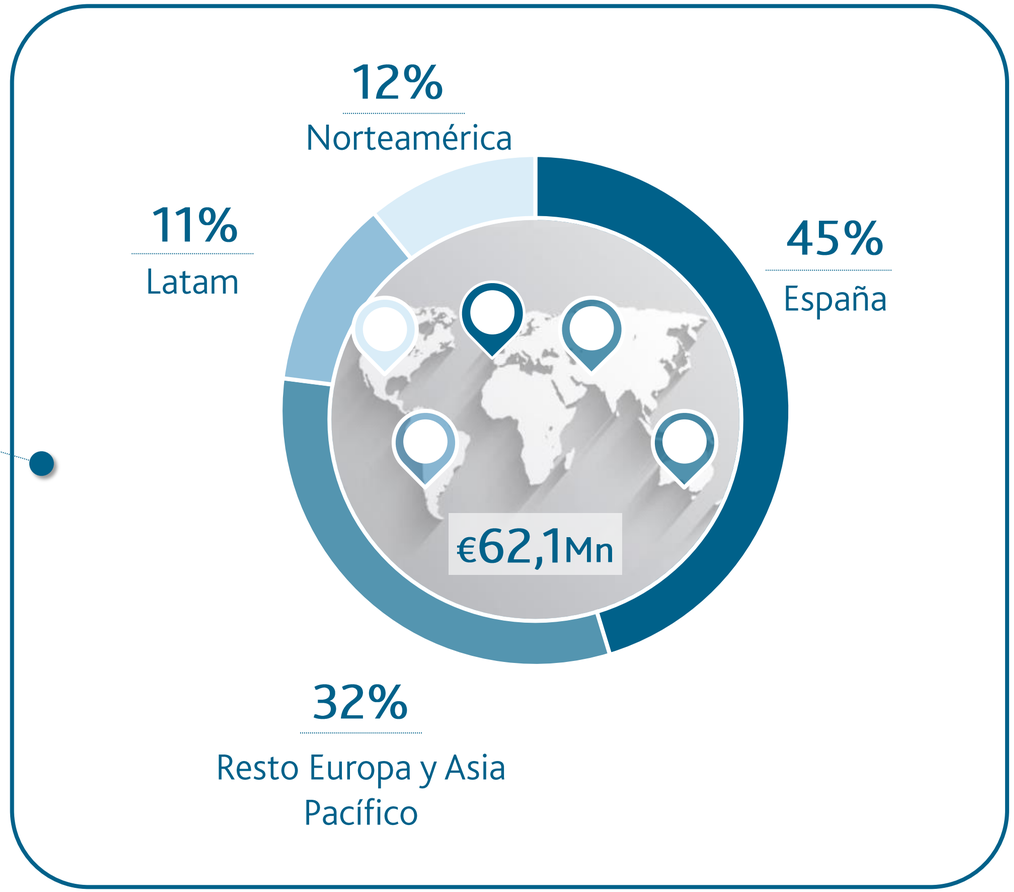
# Principales proyectos de transformación ya completados.

## **CAPEX 2016-2019.** Desglose por tipo (Millones €)




**Medioambiente, Seguridad y Salud*

## **CAPEX 2019.** Desglose por región (Millones €)



# La fortaleza de los resultados, la menores necesidades de inversión y la reducción del circulante se trasladan a un menor endeudamiento.

## **DEUDA BANCARIA**[1] **Y FINANCIERA**[2] **NETA** 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] **Deuda financiera neta** = Deuda bancaria neta + otros pasivos financieros no corrientes y corrientes+ Impacto Arrendamientos NIIF16 – otros activos financieros no corrientes y corrientes

[3] **Remuneración directa:** Se corresponde con el dividendo complementario de 2018 de €0,95 por acción pagado en junio 2019 y con el dividendo a cuenta del ejercicio 2019 de €0,65 por acción pagado en diciembre de 2019.

1 Progreso MORE TO BE

2 Resultados 2019

# 3 Iniciativas y resultados esperados 2020

# La adquisición de Nitta Casings es un impulso del posicionamiento en envolturas de colágeno y el liderazgo en esta tecnología.



Nitta Casings
Viscofan GROUP

## Complementando portfolio productivo

**Envolturas de colágeno,** coextrusión y biomateriales

## Adquisición por €12,8 Mn EV

Cifras 2020e: Ingresos €33 Mn, EBITDA €1 Mn, Capex €6 Mn

## Liderazgo envolturas colágeno USA

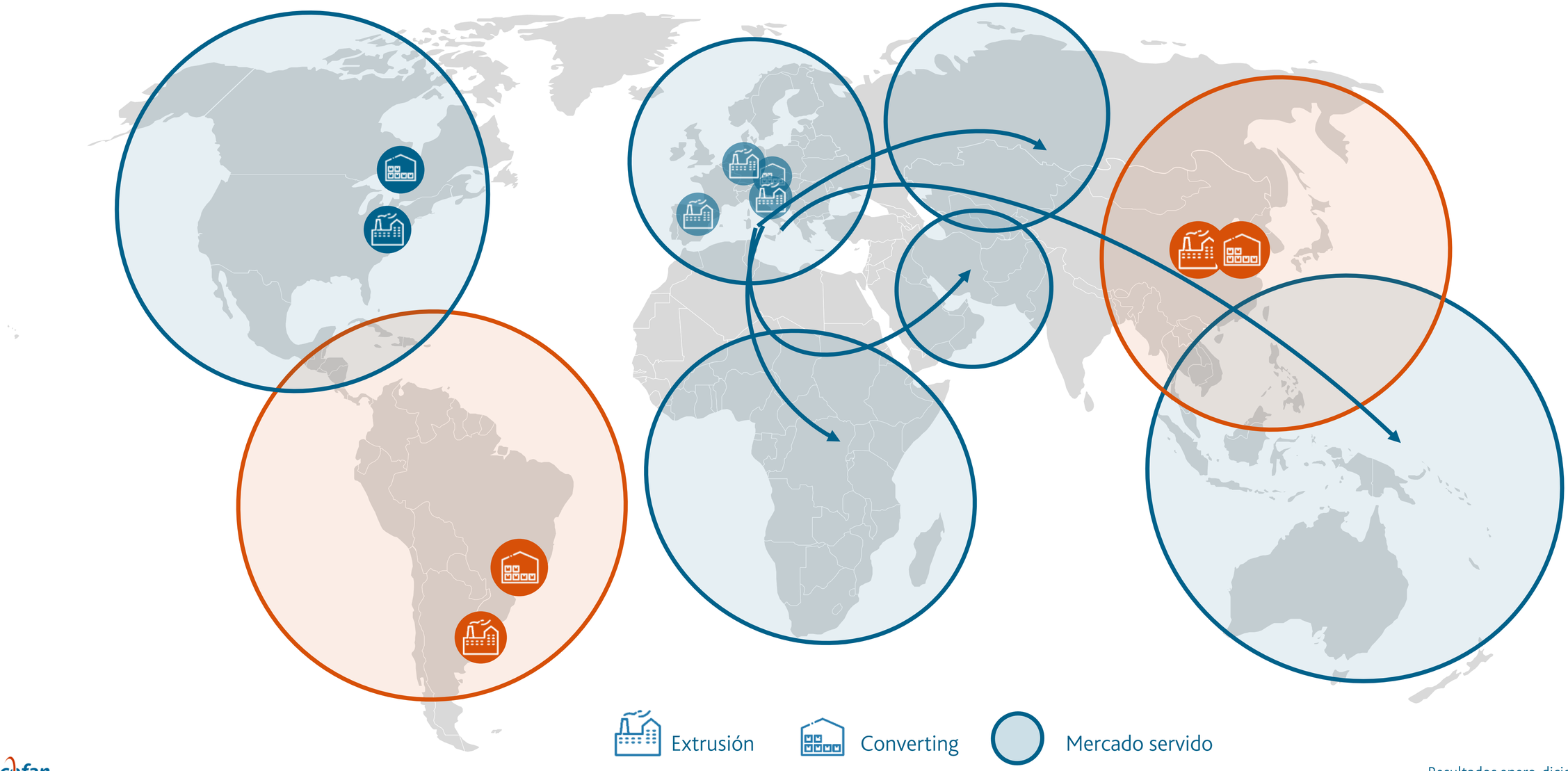
Viscofan + Nitta Casings

## Búsqueda ahorros €3/4 Mn en 2021

Mayor velocidad y menor waste productivo, ahorros coste materias primas y otros gastos de explotación

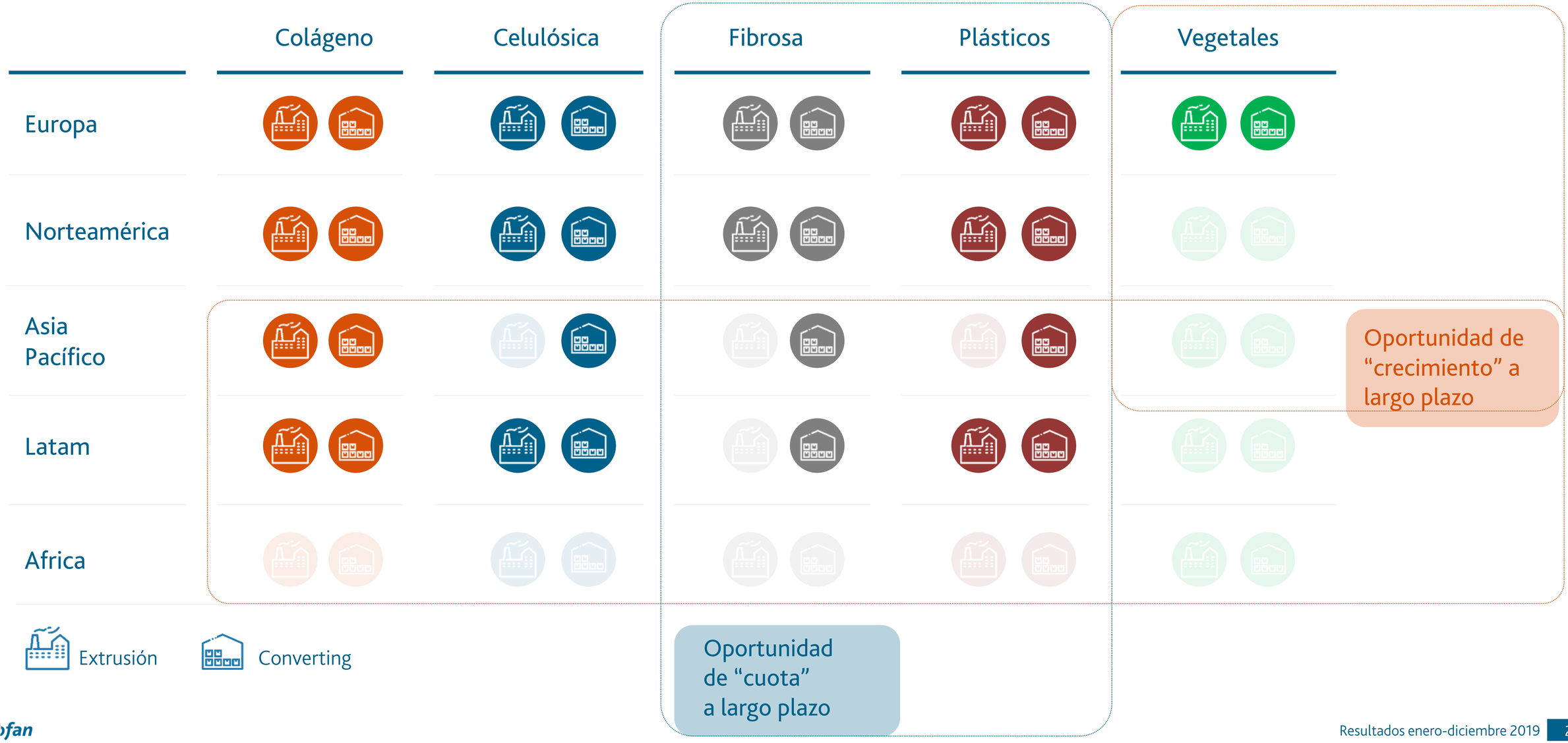
Viscofan

# Presencia global en envolturas de colágeno que permite dar un servicio cercano a todos los mercados



# Hemos construido la presencia comercial y productiva más completa del mercado.

**PRESENCIA PRODUCTIVA VISCOFAN.** Capacidad disponible



# Áreas Emergentes. Foco en el crecimiento orgánico

## Mayor proteína animal

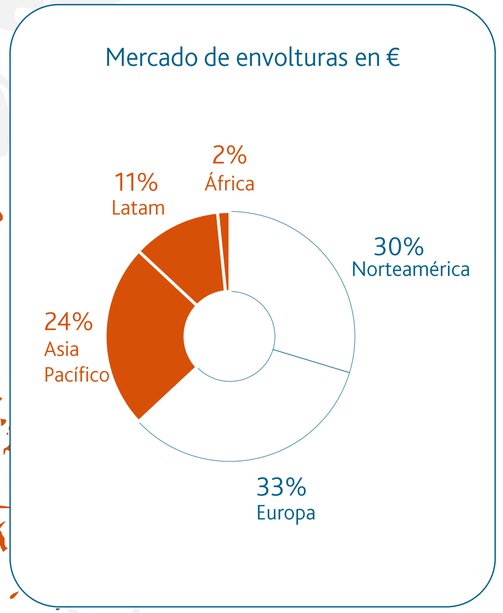
FAO: Crecimiento  consumo de carne estimado del 1/2% anual 2020-2025

## Búsqueda mayor oferta de producto

Globalización hábitos alimentarios

## Búsqueda industrialización

Incertidumbre e inflación en el suministro tripas animales



# Áreas Emergentes. Foco en el crecimiento

## Respuesta de Viscofan



### Mayor proteína animal

FAO: Crecimiento  consumo de carne estimado del 1/2% anual 2020-2025

### Posicionamiento geográfico global

Fábricas y amplia experiencia comercial en Asia y Latam



### Búsqueda mayor oferta de producto

Globalización hábitos alimentarios

### Único con las principales tecnologías

El mayor portfolio de productos de la industria, más de 13.000 referencias vendidas en 2019



### Búsqueda industrialización

Incertidumbre e inflación en el suministro tripas animales

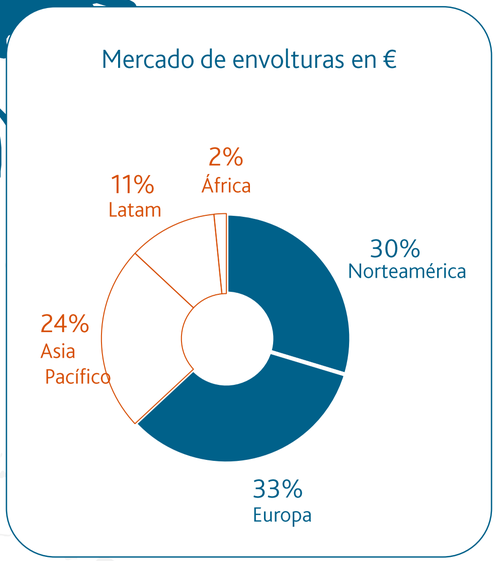
### Producto para sustituir la tripa de cerdo

Envoltura Natur lanzada al mercado en Mayo 2019.

Viscofan

# Áreas Desarrolladas. Foco en el crecimiento de productos de valor añadido






## Consumidor busca "convenience"

Más variedad, sabores, seguridad alimentaria, salud

## Búsqueda de producto de valor añadido

ahorrando en costes, fases de producción y ofreciendo mayor variedad de producto

## Mayor proteína vegetal

Más vegetarianos, veganos y flexitarianos

# Áreas Desarrolladas. Foco en el crecimiento de productos de valor añadido

## Respuesta de Viscofan



### Mayor “convenience”
Más variedad, sabores, seguridad alimentaria, salud

### Mayor variedad de producto
Nuevas envolturas de transferencia de sabores, aromas



### Búsqueda de valor añadido
ahorrando en costes, fases de producción y ofreciendo mayor variedad de producto

### Único con las principales tecnologías
El mayor portfolio de productos de la industria, más de 13.000 referencias vendidas en 2019



### Mayor proteína vegetal
Más vegetarianos, veganos y flexitarianos

### Nueva tecnología *Veggie*
Crecimiento en ventas y gran aceptación en el mercado

Viscofan

# Diversificación y nuevos productos



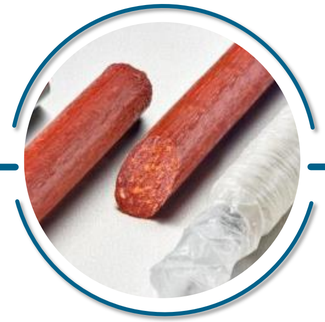
## Natur

*Envolturas de colágeno con una apariencia extra brillante y una productividad superior*



## Marathon

*Sticks extra largos para llevar la rentabilidad de producción a un nivel superior*



## Fibrosa titanium

*La siguiente generación de envolturas de fibrosa*



## Veggie

*Una opción natural y comestible*



## Soluciones funcionales

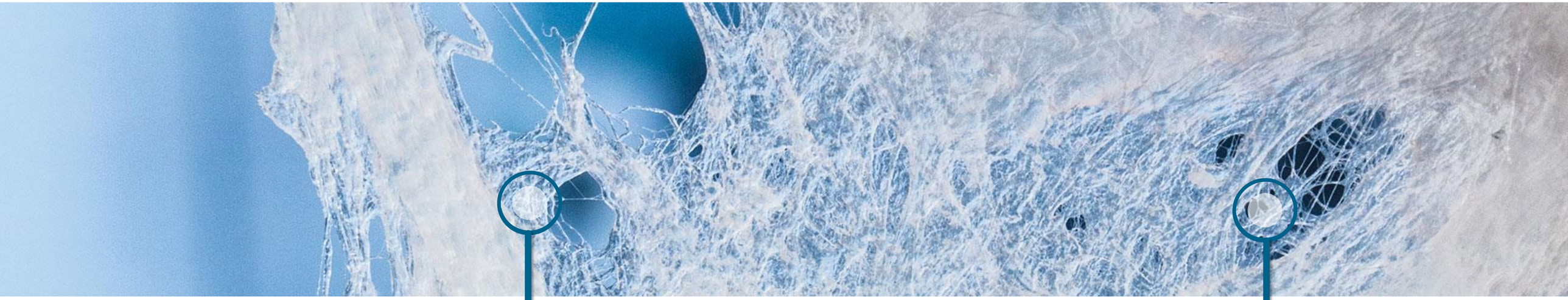
*Envolturas que incorporan nuevas propiedades de color, sabor y especias en los alimentos.*



## Plásticos sostenibles

*Envolturas con menor espesor y desarrollo de una envoltura plástica de origen natural*

# Ampliando fronteras con nuevos usos del colágeno

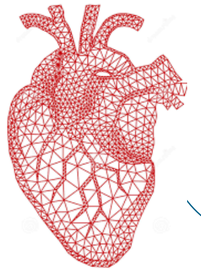


VISCOFAN COLLinstant®
PREMIUM COLLAGEN HYDROLYSATE



- ✓Hidrolizado de colágeno soluble. Suplemento nutricional para mejorar la salud de la piel, huesos o articulaciones
- ✓Planta de hidrolizados de colágeno instalada en Weinheim
- ✓Impulso comercial mediante distribuidores.

Cardio mesh



- ✓Fase de seguridad del dispositivo
- ✓Búsqueda de 10 pacientes con insuficiencia de miocardio

# Cáseda. La planta con la mejor tecnología de celulósica y fibrosa de la industria es una realidad



## Celulósica. Produciendo el 50% de la capacidad del Grupo

Ahorros anualizados de €10 millones + Mejoras en la curva de aprendizaje

## Fibrosa. Buscando el liderazgo…

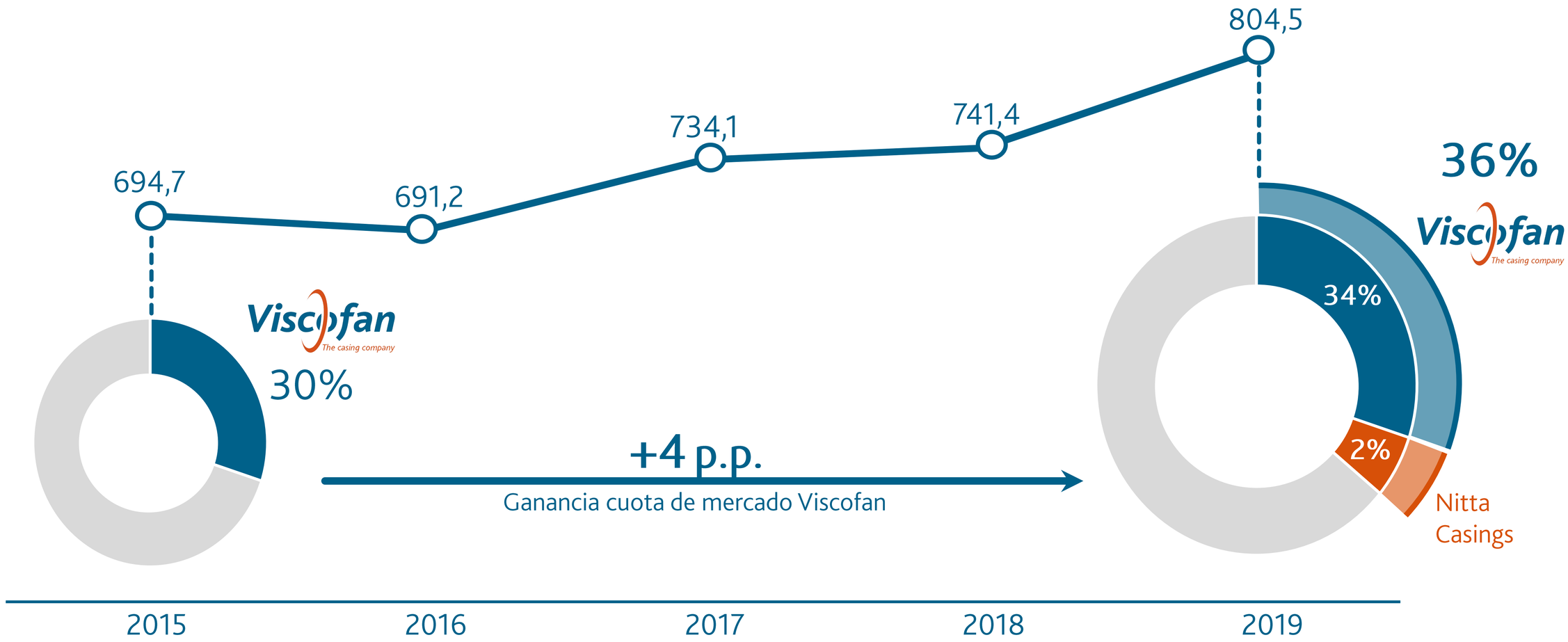
…en un mercado de cerca de €300 Mn ofreciendo un mejor producto, tecnología y cercanía al mercado europeo

## €86 millones de inversión

Realizados entre 2016 y 2019

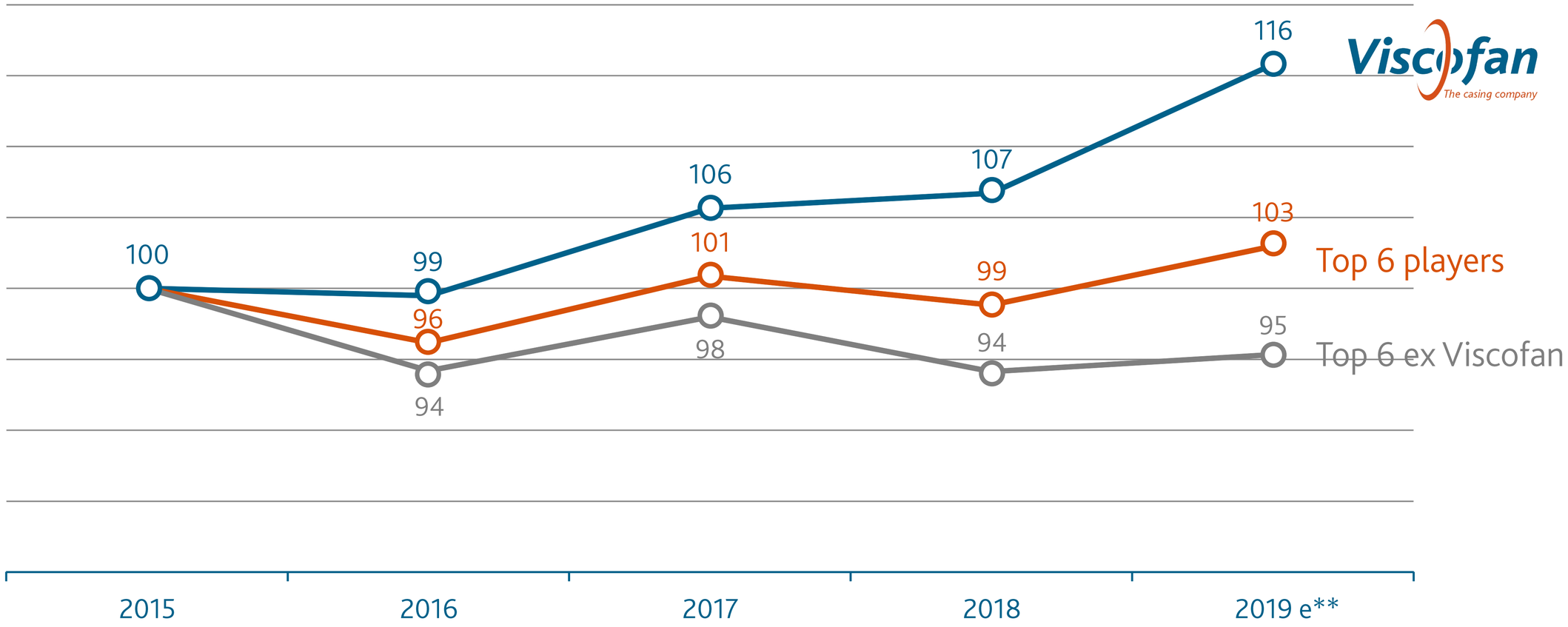
# Un líder más sólido…

## **INGRESOS ENVOLTURAS y CUOTA DE MERCADO** (Millones €)



# …en un mercado que crece.

## **VENTAS PLAYERS* ENVOLTURAS** (Base 100 año 2015)

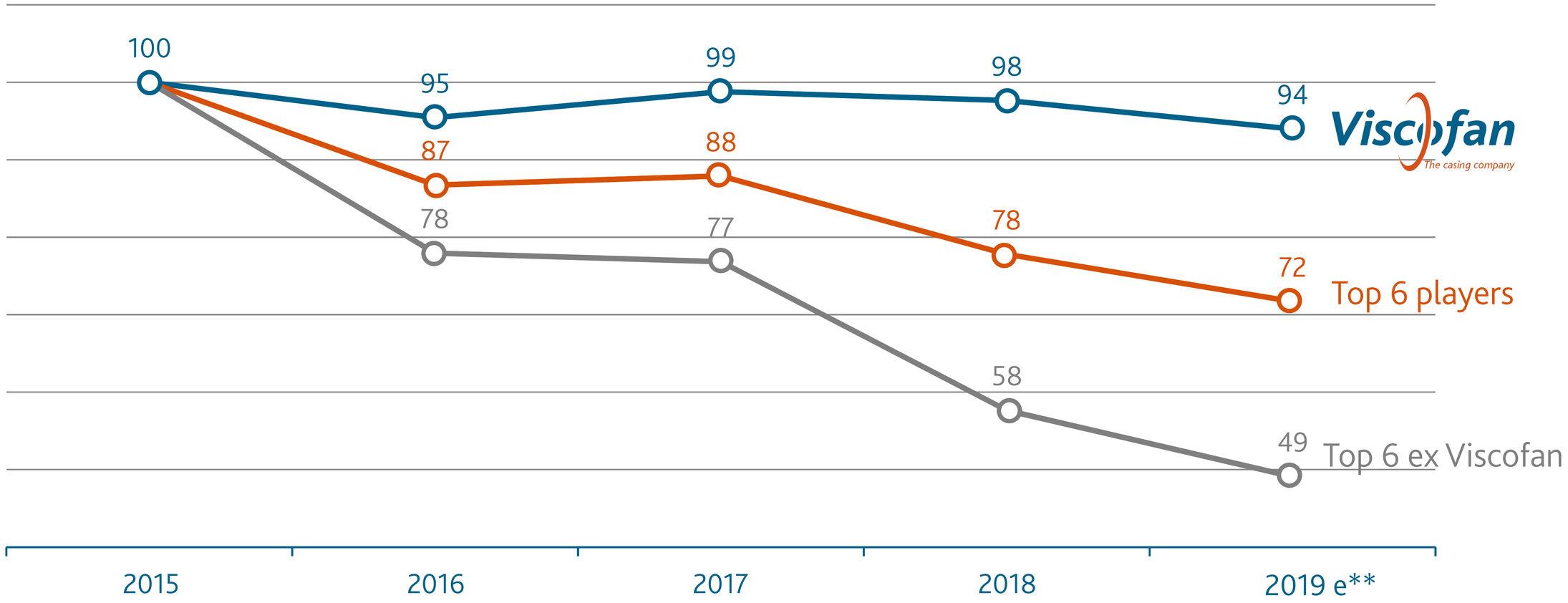



* Contiene a Viscofan, Viskase, Devro, Kalle, Visko Teepak y Shenguan

** Publicación de resultados y estimaciones internas.

# Mejorando el liderazgo también en EBITDA en un entorno adverso.

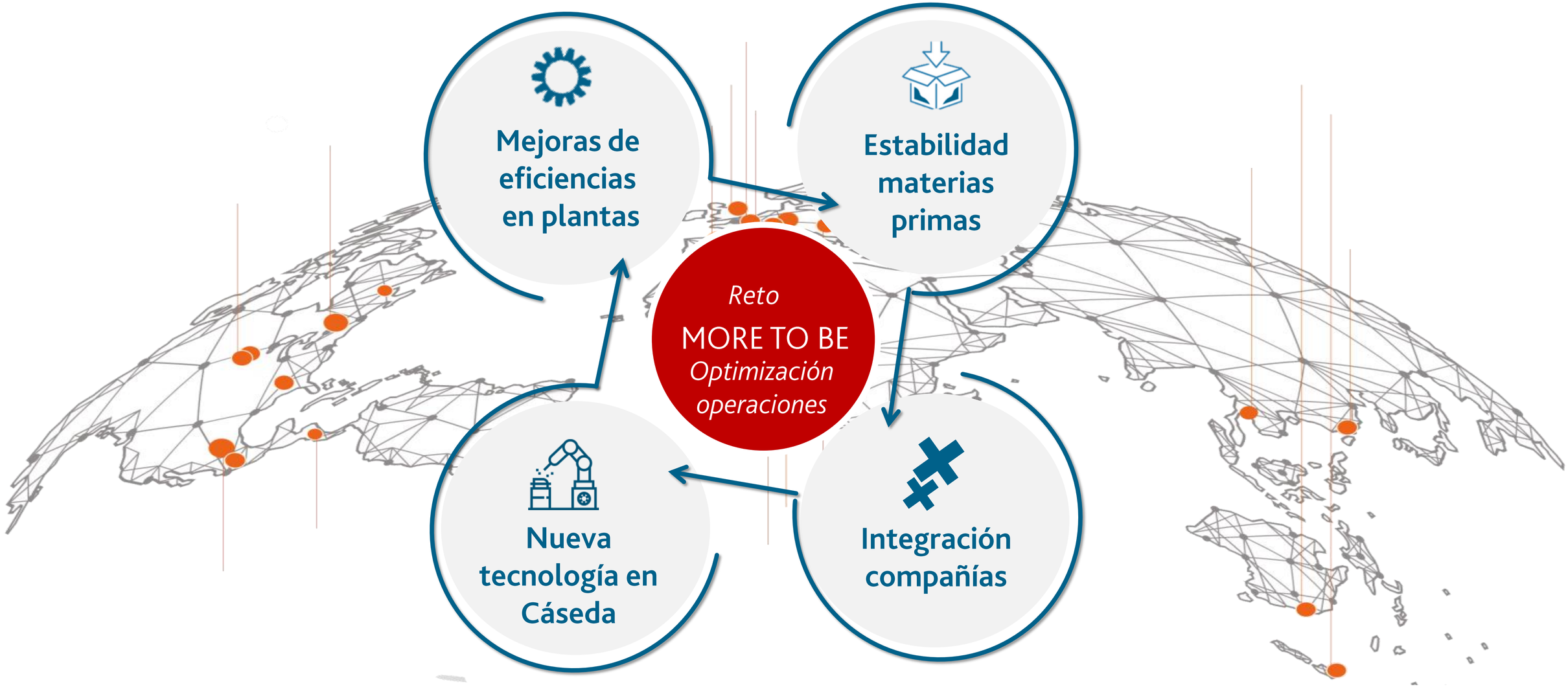
**EBITDA PLAYERS* ENVOLTURAS** (Base 100 año 2015)




* Contiene a Viscofan, Viskase, Devro, Kalle, Visko Teepak y Shenguan

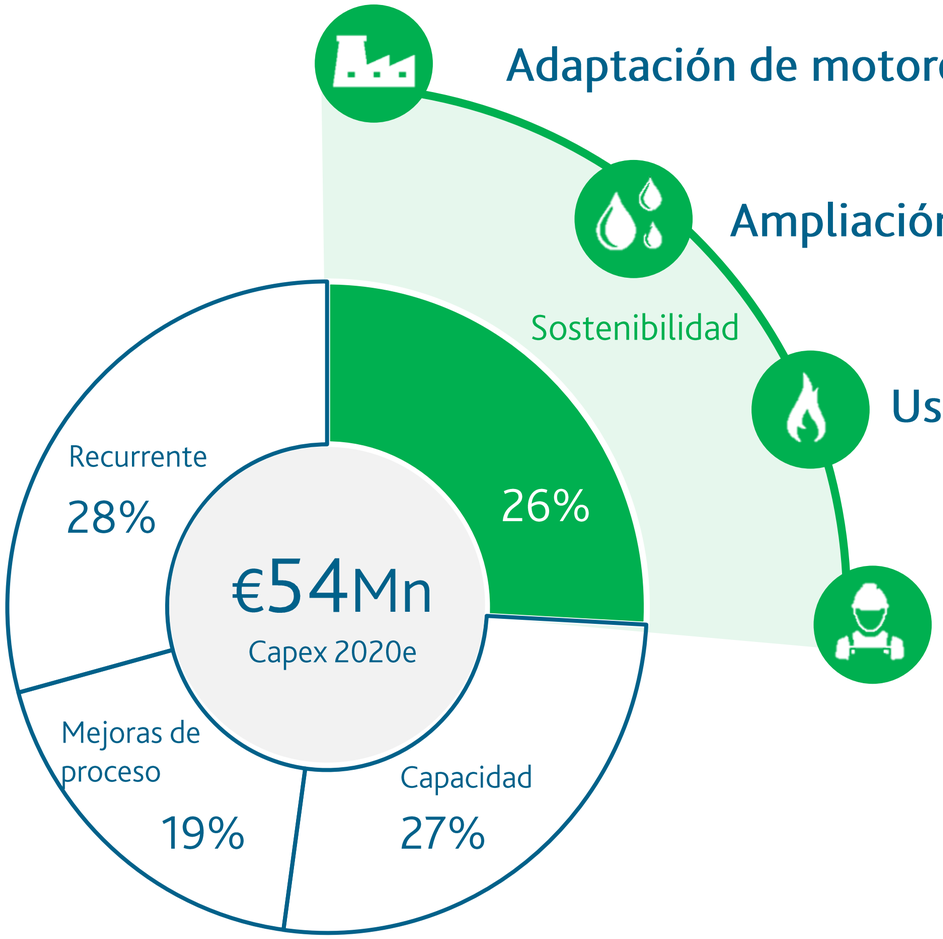
** Publicación de resultados y estimaciones internas.

# Reto 2020. Optimización de operaciones y mejora de márgenes



# Optimizando nuestras operaciones.

## **DESGLOSE CAPEX esperado 2020** (millones de €)




Adaptación de motores de cogeneración para hidrógeno

Ampliación planta depuradora de aguas en Cáseda

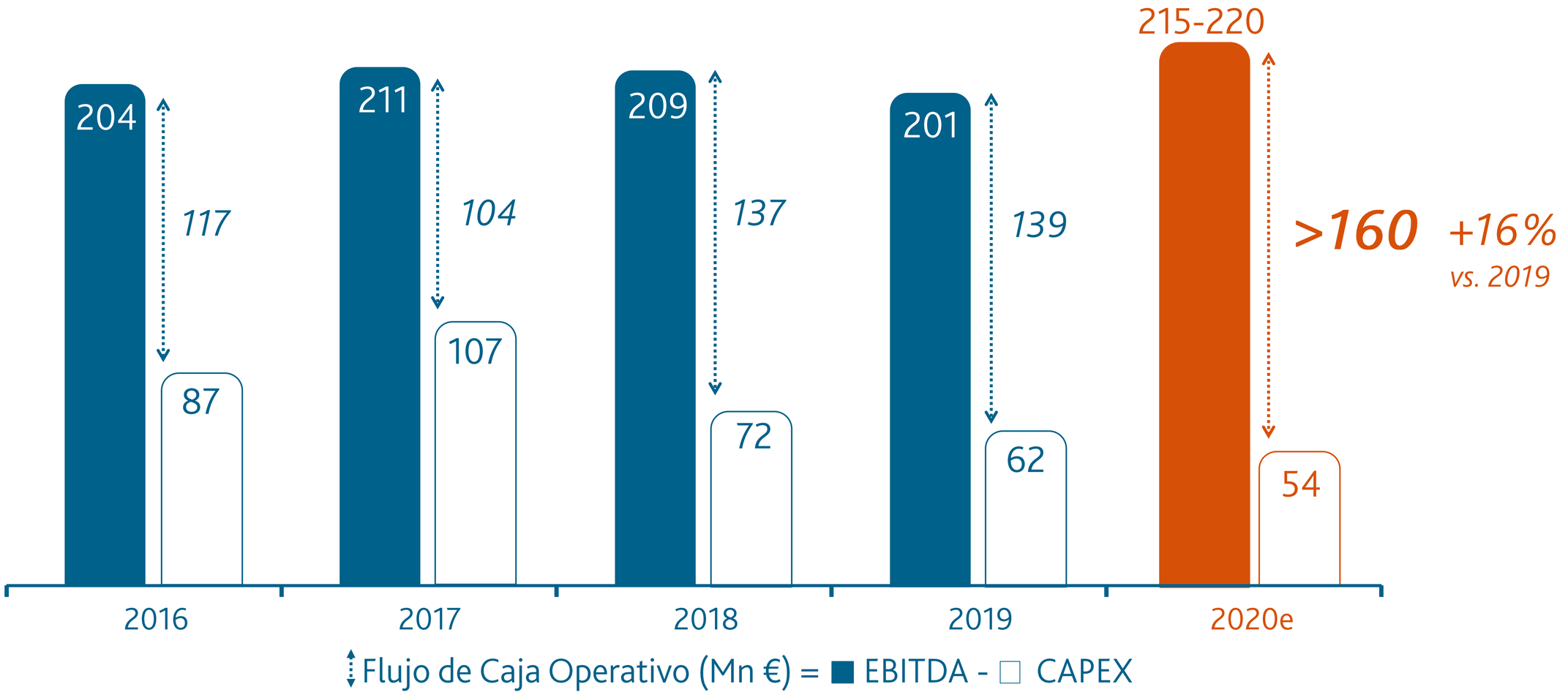
Uso de gases no fósiles

Medidas de seguridad y ergonomía

*Medioambiente, Seguridad y Salud

# Una fase caracterizada por la expansión de flujos de caja

## **FLUJO DE CAJA OPERATIVO** (Millones €)



# Guidance 2020

US$/€: 1,13

| En millones de € | Viscofan tradicional | Nitta Casings | Grupo Viscofan |
|---|---|---|---|
| Ingresos | 870-888 (+2%/4%) | 33 | 903-921 (+6%/8%) |
| EBITDA | 214-219 (+6%/9%) | 1 | 215-220 (+7%/9%) |
| Resultado Neto | 113-116 (+7%/10%) | -1 | 112-115 (+6%/9%) |
| Capex | 48 (-23%) | 6 | 54 (-13%) |

# Conclusiones

- **Nuevo máximo histórico anual de ingresos** liderado por el excepcional comportamiento de la segunda mitad del ejercicio y que nos permite **seguir ganando cuota de mercado.**
- Hemos realizado una **transformación** que nos sitúa en una posición única para el futuro del Grupo mientras seguimos viendo **oportunidades de crecimiento** en el mercado de envolturas y en otros negocios.



- La adquisición de **Nitta Casings refuerza nuestro liderazgo en envolturas de colágeno** y completa nuestro portfolio productivo en Norteamérica.
- **Sólido balance y remuneración al accionista**

- Una posición única en la industria que nos hace esperar **crecimientos de ingresos, EBITDA y resultado neto para 2020, mientras que las necesidades de inversión se reducen**.

# Anexo. 4T19. Principales resultados financieros

| (millones €) | Recurrente [1] 4T19 | Var % | % Var Comparable[2] | *Reportado* *4T19* | *Var %* |
|---|---|---|---|---|---|
| Ingresos | 223,9 | +7,5% | +6,3% | *223,9* | *+7,5%* |
| EBITDA | 52,5 | +4,4% | +2,8% | *57,7* | *+5,3%* |
| Margen EBITDA | 23,5% | -0,7p.p. | -0,8p.p. | *25,8%* | *-0,5p.p.* |
| Rdo. de explotación | 35,3 | +3,1% | | *40,5* | *+4,5%* |
| Resultado Neto | 27,1 | -10,3% | | *32,9* | *-6,0%* |

[1] Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings (Canada ) Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

[2] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

# Anexo. 2019. Principales resultados financieros

| (millones €) | Recurrente [1] 2019 | Recurrente [1] Var % | % Var Comparable[2] | *Reportado 2019* | *Reportado Var %* |
|---|---|---|---|---|---|
| Ingresos | 849,7 | +8,1% | +5,9% | *849,7* | *+8,1%* |
| EBITDA | 198,0 | +4,4% | +0,5% | *201,0* | *-3,7%* |
| Margen EBITDA | 23,3% | -0,8p.p. | -1,2p.p. | *23,7%* | *-2,9p.p.* |
| Rdo. de explotación | 127,4 | +0,1% | | *130,3* | *-11,0%* |
| Resultado Neto | 101,5 | -6,4% | | *105,6* | *-14,7%* |

[1] Resultados recurrentes: Excluyen impactos no recurrentes del negocio en resultado operativo, en 2019 +€2,9 millones procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings (Canada ) Inc., el deterioro de fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y la huelga en EE.UU. En 2018 +€19,1 millones procedentes de la suma de combinación de negocios de las compañías Globus en Australia y Nueva Zelanda y el litigio de Mivisa.

[2] Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio a 2019 y los impactos no recurrentes del negocio.

# 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 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.