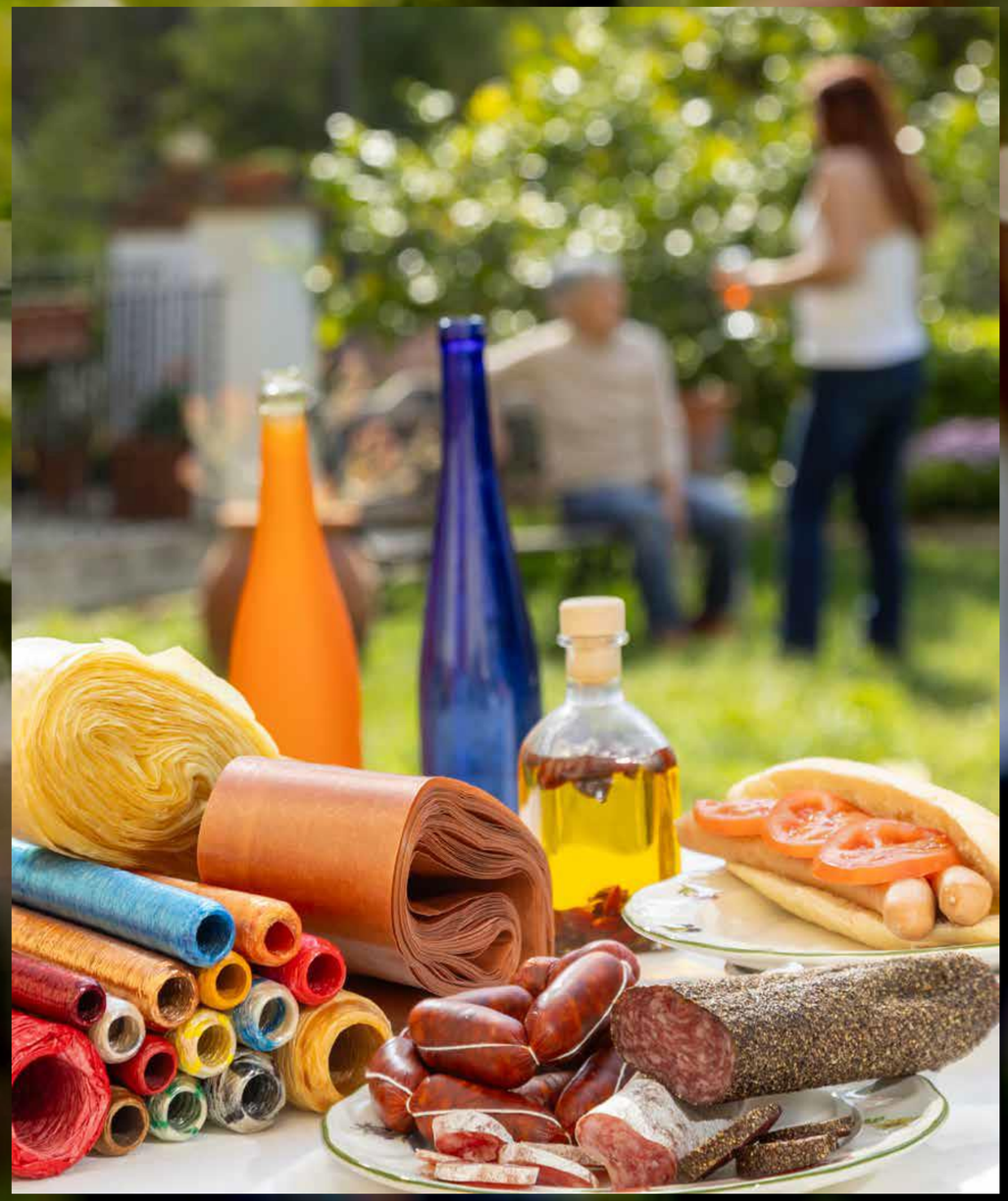
Presentación Resultados

Enero – Marzo 2026



Viscofan Reshaping food and wellbeing. For many, for long.

Principales cifras 1T26

Fortaleza en crecimiento y rentabilidad orgánica erosionada por forex

		Variación interanual reportado	Variación interanual comparable[1]
Ingresos	€304,8 Mn	-0,8%	+4,6%
EBITDA	€63,4 Mn	-7,9%	+9,3%
Margen EBITDA	20,8 %	-1,6p.p.	+1,0p.p.
Resultado neto	€33,7 Mn	+7,4%	

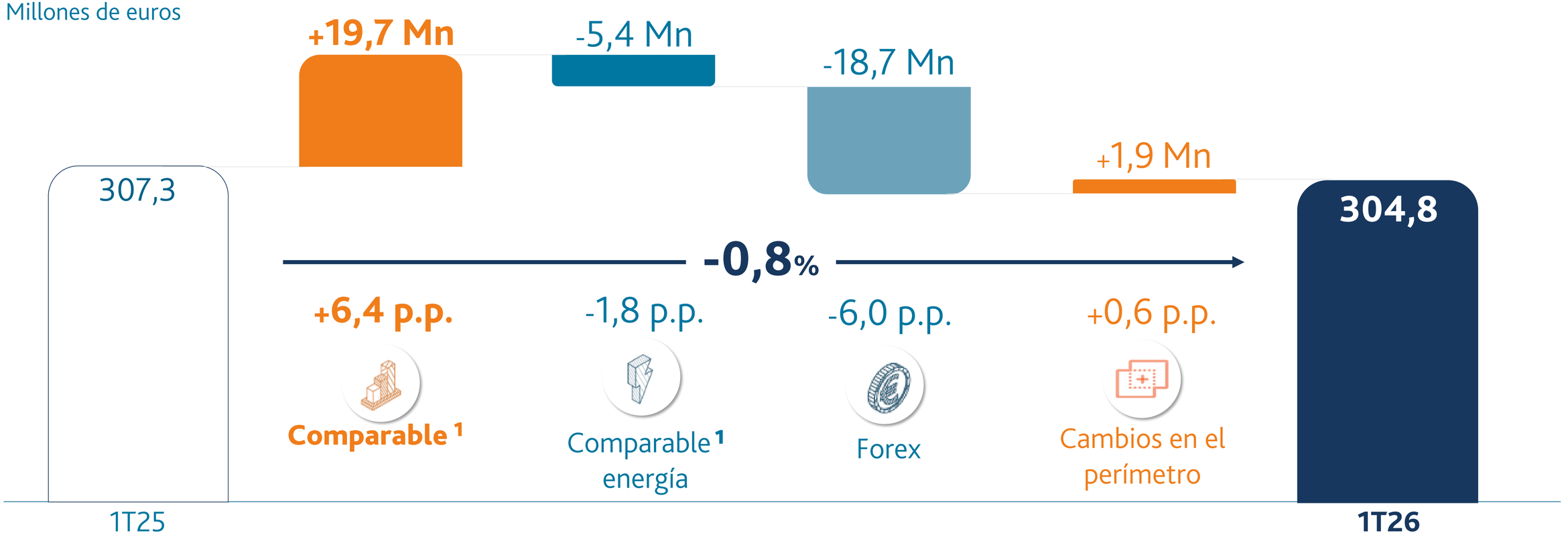
[1] Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil.

Crecimiento en volumen y precio

Volúmenes por encima del ritmo histórico del mercado, divisas e ingresos de cogeneración

Ingresos 1T26

Millones de euros



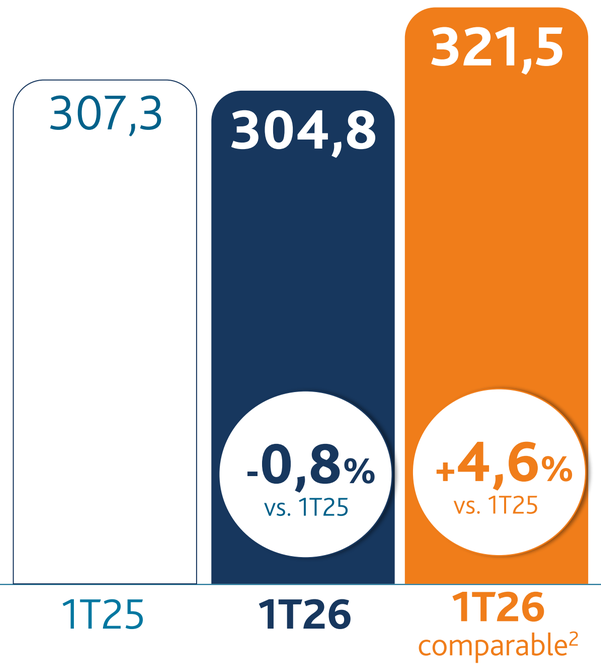
[1] Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil.

Destacando la fortaleza del continente americano

Crecimiento comparable de doble dígito en Norteamérica y Sudamérica

Ingresos 1T26

Desglose por división geográfica[1]



División geográfica de ingresos	Ingresos 1T26. Millones de euros	Variación interanual reportado	Variación interanual comparable[1]
EMEA. 40%	121,8	-5,1%	-3,4%
NAM. 32%	96,8	+0,3%	+10,2%
SAM. 15%	47,3	+10,9%	+17,7%
APAC. 13%	38,9	-2,2%	+3,1%

+0,5%
Ex energía

[1] Ingresos por origen de ventas: EMEA (España, Alemania, República Checa, Reino Unido, Bélgica, Francia y Serbia), Norteamérica NAM (Canadá, Costa Rica, México y Estados Unidos), APAC (Australia, China, Japón y Tailandia), Sudamérica SAM (Brasil y Uruguay).

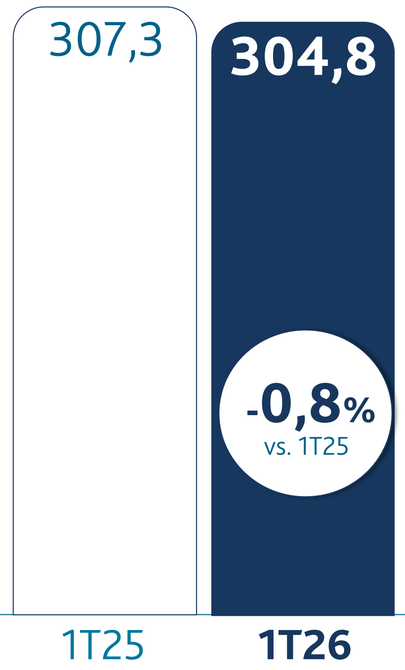
[2] Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil

Positiva evolución de las divisiones estratégicas

Frente al descenso en energía

Ingresos 1T26

Desglose por división de negocio

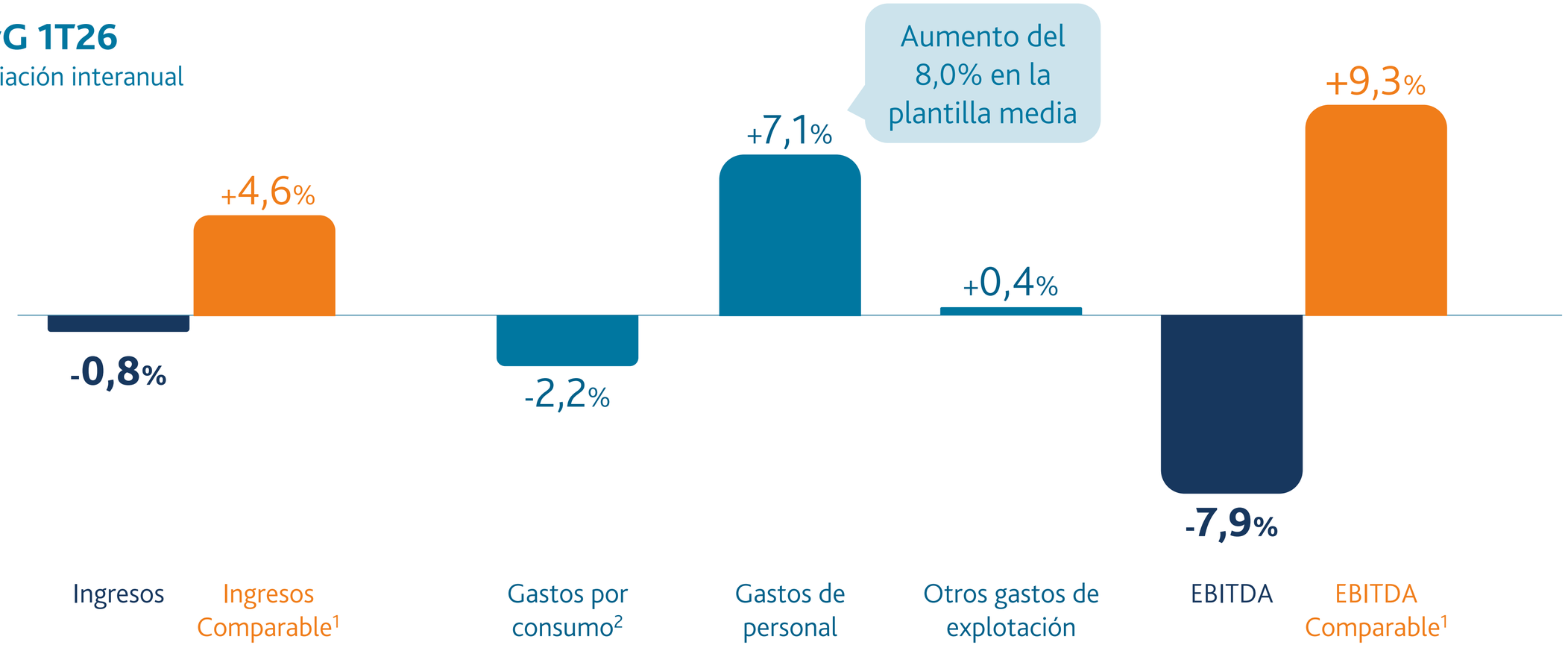


División de ingresos	Ingresos 1T26. Millones de euros	Variación interanual reportado
Food. Packaging and Ingredients. FPI	288,0	+0,0%
• Solidez de crecimiento en Food Contact Casings impulsado por celulósica, que crece encima del ritmo histórico del mercado • Se mantiene el momentum estructural de sustitución de tripa animal por envolturas de colágeno		
Health	1,8	+110,2%
Pet treats	3,3	+156,0%
Energía	11,7	-32,1%

Volúmenes, precios y ahorros en gas natural y energía

PyG 1T26

Variación interanual



[1] Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil.

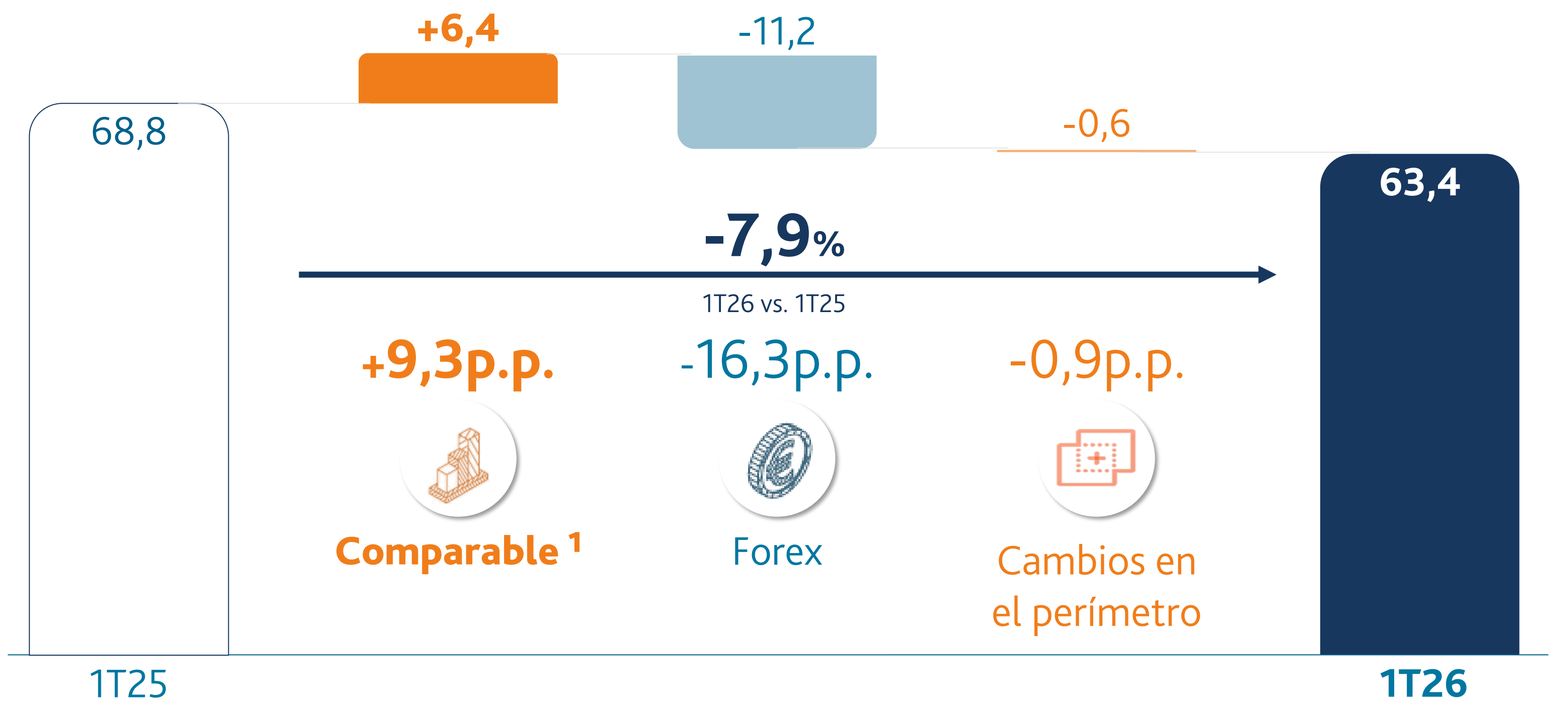
[2] Gastos por consumo = Aprovisionamientos +/- Variación de productos terminados y en curso.

Sustancial mejora en margen y EBITDA comparable

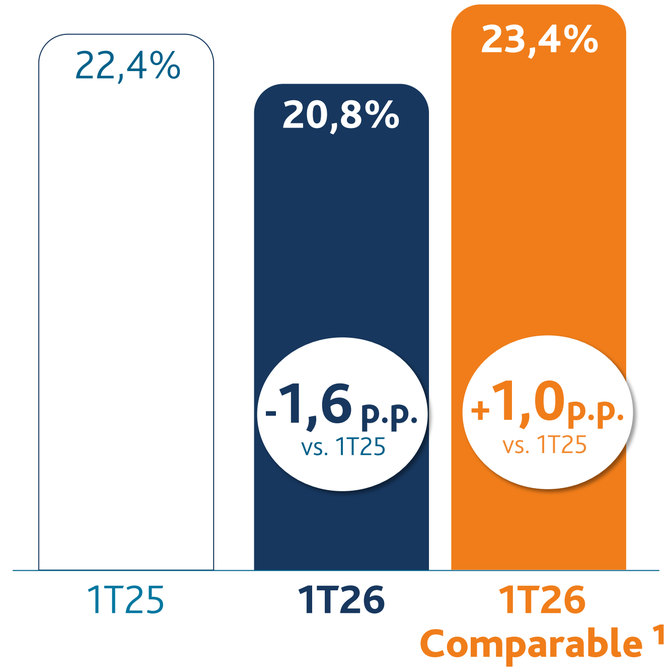
Con las divisas erosionando en 16,3 p.p. los logros alcanzados

EBITDA 1T26

Millones de euros



Margen EBITDA 1T26



[1] Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil.

Crecimiento en el Resultado neto

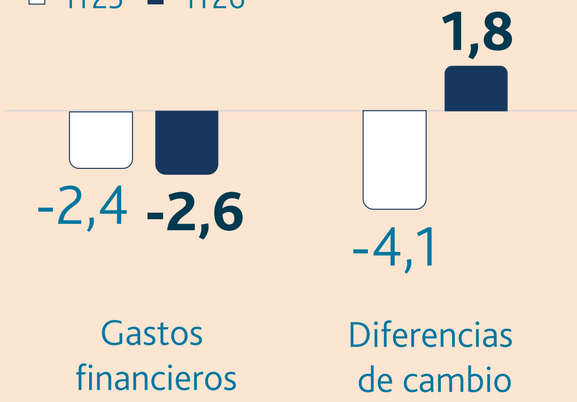
Con diferencias positivas de cambio y menor tasa fiscal

Evolución EBIT-Resultado neto

En millones de euros

En millones de €	1T26	1T25	Var. %
EBIT reportado	**42,2**	46,8	-10,0%
Resultado financiero	**-0,2**	-6,1	-96,5%
Impuestos	**-8,7**	-9,2	-5,0%
Resultado neto	**33,7**	31,4	+7,4%

Principales componentes resultado financiero. En Mn €



Solidez de balance

Iniciando los proyectos estratégicos de inversión a la vez que se mejora la retribución al accionista

Capex 1T26

En millones de euros



Principales proyectos iniciados

Ampliación de capacidad en envolturas de colágeno en New Jersey bajo una nueva tecnología

Ampliación de capacidad de envolturas de celulósica en Zacapu

Inversiones en gestión medioambiental en Cáseda

Deuda bancaria neta[1] marzo 2026

En millones de euros



0,8x EBITDAe 2026

€38,6 Mn de acciones propias en el marco de la retribución flexible y del programa de recompra de acciones finalizado en feb26

€24,6 Mn de salida de caja por la adquisición de inmovilizado material e intangible

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

Conclusiones

1_ Crecimiento orgánico sustentado en mayores volúmenes (destacando celulósica y colágeno) e incremento de precios.

2_ Evolución favorable de los precios de los inputs de producción frente a previsiones iniciales, aún no afectados por el conflicto bélico en Oriente Medio.

3_ Mejora de rentabilidad comparable que contrasta con las cifras reportadas por el impacto de los tipos de cambio.

4_ Tendencias en línea con lo esperado para el año con mejora de volúmenes, precios y márgenes ex-forex.

5_ El plan Beat’30 se comunicó con anterioridad al conflicto en Oriente Medio. Una vez analizadas las principales iniciativas e hipótesis de Plan, los objetivos establecidos de crecimiento y rentabilidad se mantienen inalterados.

Anexo. PyG 1T26

Millones €	1T26	1T25	Var %	Comparable[1] % Var
Ingresos	**304,8**	307,3	**-0,8%**	**+4,6%**
EBITDA	**63,4**	68,8	**-7,9%**	**+9,3%**
Margen EBITDA	**20,8%**	22,4%	**-1,6 p.p.**	**+1,0 p.p.**
Resultado de explotación	**42,2**	46,8	**-10,0%**	
Resultado antes de impuestos	**42,0**	40,8	**+2,9%**	
Impuestos	**-8,7**	-9,2	**-5,0%**	
Resultado neto	**33,7**	31,4	**+7,4%**	

[1] Comparable: Excluye el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 1T26 y los cambios en el perímetro de consolidación en marzo 2025 por la adquisición de Pet Mania en Brasil.

Anexo. Disclaimer

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.

Anexo. Medidas alternativas de 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, los cambios en el perímetro de consolidación por adquisiciones 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.