RESULTADOS 







# **DATOS FINANCIEROS SELECCIONADOS**



formación no financiora







# 2020. RESUMEN CUENTA DE RESULTADOS FINANCIEROS GRUPO VISCOFAN. ('000 €)

	Ene-Dic' 20	Ene-Dic' 19	Variación	Comparable*
Importe neto de la cifra de negocios	912.160	849.697	7,4%	8,3%
EBITDA	234.433	200.957	16,7%	27,7%
Margen EBITDA	25,7%	23,7%	2,0 р.р.	4,2 р.р.
Beneficio de explotación	162.907	130.283	25,0%	
Resultado Neto	122.513	105.577	16,0%	

<sup>\*</sup>Los resultados comparables excluyen el impacto de la variación de los diferentes tipos de cambio en 2020, y los impactos no recurrentes del negocio registrados en 2019 en resultado operativo de +€2,9 millones en el ejercicio 2019 procedentes del neto de la combinación de negocios de la adquisición de Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings (Canada) Inc., el deterioro del fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. y el impacto de la huelga en EE.UU





# IMPLICACIONES DE LA PANDEMIA COVID-19 EN VISCOFAN

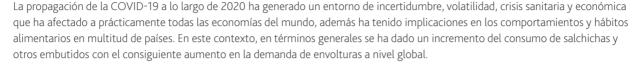


Estado de información no financiera









Ante la situación causada por la pandemia COVID-19 el Grupo Viscofan se ha enfocado en tres áreas principales: proteger la salud de los trabajadores; asegurar el abastecimiento de nuestros productos a la cadena de alimentación; y contribuir a prevenir y combatir la expansión de la COVID-19 y sus efectos.



### En la protección de la salud:

• Se han reforzado, entre otras, las medidas de higiene, el uso obligatorio de mascarillas, medidas de distanciamiento e incrementado la frecuencia de las labores de limpieza y desinfección. Se han incrementado los servicios de salud, se han realizado tomas frecuentes de temperatura, facilitado test de antígenos y PCRs en colaboración con los servicios sanitarios y se han establecido protocolos de actuación ante la detección de casos COVID o sintomatología compatible. Desde el punto de vista organizativo se ha implementado el teletrabajo cuando ha sido posible, se han limitado los accesos a las instalaciones, se han modificado jornadas laborales y las paradas de mantenimiento, se ha mantenido una estrecha comunicación con la plantilla y se han realizado campañas de concienciación para evitar el contagio tanto en el trabajo como en el ámbito doméstico, entre otras medidas.



#### Para asegurar el abastecimiento:

• A lo largo de todo el año, y especialmente en los primeros meses del año, se activaron planes de contingencia, se realizaron nuevos planes de producción, se incrementó la compra de materias primas, se aceleró la expedición de productos a clientes y almacenes intermedios, y se hizo una gestión proactiva de los recursos humanos para asegurar la disponibilidad de personal en un entorno de mayores bajas. Estas medidas, junto con el compromiso del equipo profesional que trabaja en Viscofan, han permitido que ninguna planta productiva haya parado a consecuencia de la COVID-19. No solo hemos cumplido con nuestra responsabilidad como empresa esencial de alimentación de asegurar el suministro a todos nuestros clientes, sino que hemos podido atender determinados aumentos de demanda que se han producido en algunos países y ayudar a nuevos clientes.



# Con el objetivo de combatir la propagación del virus y sus efectos:

• Además de la adquisición de material de protección para nuestros empleados en todo el mundo, en los meses de mayor escasez mundial se donaron más de 200 mil mascarillas a diversas instituciones para la protección de personas que pudieran estar más expuestas a este nuevo virus, y se han llevado a cabo donaciones para la adquisición de alimentos y equipamiento médico con el fin de atender a los colectivos más vulnerables. También se han dado gratificaciones y bonos especiales para sufragar gastos relacionados con COVID-19 y se adelantó el pago del dividendo para facilitar liquidez y mitigar en lo posible el descenso en los ahorros que hubieran podido sufrir los pequeños ahorradores.





Estado de información no financiora







Respecto a la situación de liquidez, la sociedad tiene un fondo de maniobra positivo de 331 millones de euros a 31 de diciembre de 2020. No están previstas tensiones de liquidez en 2021 como consecuencia de la evolución prevista del Grupo, que contempla una positiva generación de caja en el ejercicio 2021. En aquellas deudas financieras en las que se establece el cumplimiento de determinados ratios, no se han producido, ni está previsto que se produzcan en 2021, incumplimientos en dichos ratios.

Del análisis de posibles indicios de deterioro sobre los activos, inmovilizado intangible, material, clientes o existencias principalmente, no se han identificado indicios de deterioro relevantes.

Como consecuencia del crecimiento del mercado y las medidas de mitigación y control del riesgo implementadas, la pandemia COVID-19 no ha supuesto cambios en la orientación estratégica, operaciones, resultados financieros, situación económica y flujos de caja que hayan afectado significativamente a la consecución de los objetivos presentados al mercado para el conjunto del año 2020 y los planes para el 2021.

# **EVOLUCIÓN DEL NEGOCIO**

## Mercado

El ejercicio 2020 ha estado marcado por la pandemia COVID, que entre muchos aspectos de nuestras vidas, ha afectado a los hábitos de alimentación en muchos países debido a las medidas de prevención para la expansión del virus, con confinamiento en hogares, distanciamiento social y restricciones a la movilidad. Esta situación ha generado una mayor demanda de productos destinados a aplicaciones que generalmente tienden a un mayor consumo en el hogar, en detrimento de otras que generalmente se consumen en calles, restaurantes y eventos sociales.

En este entorno, las envolturas han demostrado que son un ingrediente esencial para la producción de alimentación básica de millones de hogares en todo el mundo, y el mercado ha crecido en el conjunto del año por encima del ritmo observado en estos últimos años, especialmente en las envolturas de celulósica y fibrosa que son muy utilizadas en la producción de embutidos orientados al consumo doméstico.

Durante estos años de despliegue de la estrategia MORE TO BE Viscofan ha incrementado la capacidad productiva, desarrollado una nueva tecnología de producción, ampliado la gama de productos, lanzado productos innovadores y alcanzado un posicionamiento geográfico más diversificado y cercano a los mercados finales con la adquisición de las compañías en Alemania, Australia, Bélgica, Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelanda.

La fortaleza operativa y financiera, nos ha permitido en este contexto de pandemia atender con rapidez a la mayor demanda del mercado, ampliando la capacidad utilizada de nuestros centros productivos -destacando la mayor capacidad disponible gracias a la nueva tecnología instalada en Cáseda de celulósica y fibrosa-, mientras que en paralelo, la saneada situación de balance y la orientación a servicio nos llevó a generar un inventario de seguridad para hacer frente a las posibles contingencias derivadas de restricción de movimientos, o cierres de capacidad provocados por la pandemia. Todo ello garantizó el suministro de envolturas en los meses más críticos de escasez y restricciones.

En un contexto de incertidumbre global los clientes han reforzado su confianza en Viscofan como su opción preferida en el mercado de envolturas, con un incremento de los volúmenes de venta por encima del crecimiento observado en el mercado. Parte de este crecimiento se debe también al éxito de los nuevos productos lanzados en los últimos años, destacando la envoltura Marathon Line en celulósica, la envoltura Natur orientada a la sustitución de la tripa de cerdo, los nuevos productos de fibrosa, plásticos de valor añadido, transferencia de especias y la "veggie casing" como propuesta novedosa de envoltura comestible vegetal.

La mejora en la cuota de mercado ha venido acompañada de la consolidación en 2020 de los proyectos de mayores eficiencias y automatización en las plantas productivas. De este modo el crecimiento de ventas, el mayor nivel de producción y la utilización de una mayor capacidad instalada han impulsado los márgenes operativos. En este sentido, cabe destacar las eficiencias y los ahorros obtenidos con la nueva tecnología de celulósica y fibrosa en Cáseda en apenas dos años desde su puesta en marcha.











En un contexto de incertidumbre global los clientes han reforzado su confianza en Viscofan como su opción preferida en el mercado de envolturas, con un incremento de los volúmenes de venta por encima del crecimiento observado en el mercado.

Con respecto a los costes de materias primas, los primeros meses de confinamiento en Europa provocaron escasez de pieles para su uso como materia prima de colágeno, incrementando consecuentemente su coste. Este incremento se ha ido moderando a lo largo del ejercicio y ha sido contrarrestado con el menor coste de algunas materias primas auxiliares, como la sosa caustica o la glicerina, y la depreciación del US\$ frente al €.

Viscofan se ha adaptado a las restricciones de movimientos de personas y materiales con cambios en la planificación productiva, logística y de inversión. Entre estos proyectos se incluyen los destinados a la mejora de la velocidad productiva y de eficiencias en los activos de producción de colágeno en Estados Unidos y Canadá adquiridos en diciembre de 2019 a Nitta Gelatin Inc. -renombradas como Viscofan Collagen USA Inc. y Viscofan Collagen Canada Inc.-, que después de los retrasos iniciales evolucionan favorablemente y actualmente se prevé que concluyan a lo largo de 2021.

La nueva tecnología de fibrosa en Cáseda (España) está superando las expectativas iniciales y ha alcanzado un crecimiento de doble dígito en las ventas del año. En consecuencia, en el 4T20 Viscofan ha comenzado la inversión en Cáseda para instalar nuevas líneas de fibrosa, una capacidad adicional que estará disponible en la segunda mitad de 2021.

# Contribución a los resultados de las compañías adquiridas en 2019

En diciembre de 2019, el Grupo Viscofan incorporó las compañías de envolturas de colágeno en Estados Unidos y Canadá adquiridas a Nitta Gelatin Inc. -renombradas como Viscofan Collagen USA Inc. y Viscofan Collagen Canada Inc. mejorando la proximidad de los clientes y completando el portfolio productivo con esta tecnología en Norteamérica.

En el conjunto del año 2020 las compañías adquiridas han contribuido con €29,8 millones a la cifra de ingresos y en €0,04 millones al EBITDA consolidado.







formación no









Ingresos

**€912,2** 

**EBITDA** 

**€234,4** 

Resultado neto

**€122,5** 

# Principales resultados financieros

Los resultados del ejercicio 2020 demuestran la solidez del modelo de negocio de Viscofan en un ejercicio marcado por el impacto de la pandemia y la debilidad de las principales divisas frente al Euro, con crecimiento en las principales magnitudes financieras, y que llevan a alcanzar nuevos máximos históricos en ingresos y en EBITDA.

Los ingresos se sitúan en €912,2 millones tras crecer un +7,4% frente al año anterior, el EBITDA alcanza los €234,4 millones con un crecimiento del +16,7% frente al año anterior, y el Resultado Neto supera los €122,5 millones, un 16,0% por encima del año anterior.

Estos resultados se sitúan en línea de las expectativas de ingresos anunciadas en febrero de 2020<sup>3</sup> y por encima en términos de EBITDA y Resultado Neto.

Las inversiones en 2020 ascienden a €56,9 millones, un 8,4% inferior a los €62,1 millones invertidos en 2019. Dentro de este importe se incluyen los proyectos concluidos en este último trimestre del año en el que destaca la instalación de dos motores de cogeneración de última tecnología con capacidad de uso parcial de hidrógeno verde como combustible y los primeros trabajos para la instalación de nuevas líneas de producción de fibrosa en Cáseda (España) con el objetivo de atender al crecimiento esperado, que ha llevado a que la inversión en el año sea finalmente un 5,3% superior a la inicialmente planificada.

La generación de caja procedente de las operaciones se traduce en una mayor fortaleza de balance a cierre de diciembre de 2020 con una deuda bancaria neta de €38,2 millones, un descenso del 10,2% frente a los €42,5 millones a diciembre de 2019, incluso después de realizar una mayor salida de caja por dividendos en el ejercicio con €109,4 millones en 2020 frente a €74.3 millones en 2019.

El Consejo de Administración ha aprobado proponer un dividendo complementario de €0,29 por acción a pagar en el mes de junio y continuar con una retribución creciente a los accionistas. La propuesta de resultados supone una remuneración total a cuenta del resultado del ejercicio 2020 de €1,70 por acción, un 4,9% superior frente a la remuneración total del ejercicio 2019.

# Ingresos

Viscofan ha reforzado su liderazgo global combinando mayores ventas en todas las regiones geográficas de reporte y en todas las familias de producto en un contexto de fuerte crecimiento del mercado de envolturas.

De este modo, el importe neto de la cifra de negocios en 2020 asciende a €912,2 millones, un crecimiento de 7,4% vs. 2019, del cual +9,3 p.p. se corresponden con las ventas comparables⁴ de envolturas gracias al crecimiento de los volúmenes y a la mejora en el mix de precios de venta, y +3,5 p.p. se deben a la incorporación de Nitta Casings, frente al descenso de -1,0 p.p. debido a menores ventas comparables de cogeneración y de -4,4 p.p. debido a la variación de los tipos de cambio.

En términos comparables los ingresos de 2020 crecen un 8,3% vs. 2019 una vez excluido el cambio en el perímetro de consolidación y la variación de los tipos de cambio.

- 3. Guidance 2020: Crecimiento en ingresos entre un 6% y un 8%, en EBITDA entre un 7% y un 9% y en Resultado Neto entre un 6% y un 9%, con una inversión de €54 millones.
- 4. Comparable: El crecimiento comparable excluye el impacto de los cambios en el perímetro de consolidación, la variación de los diferentes tipos de cambio y los resultados no recurrentes del negocio.
- 5. Ingresos por origen de ventas.
- 6. Gastos por consumo = Aprovisionamientos +/- Variación de productos terminados y en curso.
- 7. Margen bruto = (Ingresos Gastos por consumo) / Ingresos.





formación no













Del importe neto de la cifra de negocios, €875,3 millones corresponden a ventas de envolturas, que crece +8,8% vs. 2019, y €36,9 millones corresponden a los ingresos por venta de energía de cogeneración, que descienden un -18,4% vs. 2019 debido a la menor remuneración de la energía en España y a la menor electricidad producida como consecuencia de la parada de motores realizada para instalar los nuevos motores de cogeneración en Cáseda.

En el periodo acumulado del año todas las regiones de reporte contribuyen positivamente al crecimiento de ingresos. El desglose<sup>5</sup> geográfico del importe neto de la cifra de negocios en 2020 es el siguiente:

- Europa y Asia (55,2% del total): Los ingresos alcanzan los €503,3 millones,
  un 4,8% superior a 2019 y un 5,7% en términos comparables.
- Norteamérica (30,6% del total): Los ingresos ascienden a €279,5 millones mostrando un incremento del 15,0% frente a 2019 y del 4,9% en términos comparables.
- Latinoamérica (14,2% del total): Los ingresos se sitúan en €129,4 millones, un crecimiento del 2,3% frente a 2019, con un crecimiento del 24,8% en términos comparables.

# Gastos de explotación

En el periodo acumulado los gastos por consumo<sup>6</sup> crecen un 0,3% hasta €272,5 millones en un ejercicio donde la escasez de pieles ha incrementado el coste de la principal materia prima de colágeno, contrarrestándose con el menor coste de algunas materias primas auxiliares, como la sosa caustica o la glicerina, los ahorros productivos y la depreciación del US\$ dando lugar a un margen bruto<sup>7</sup> de 70,1% (+2,1 p.p. vs. 2019).

Esta mejora en el margen bruto se debe a la mayor utilización y output productivo en todas las tecnologías a la vez que se ha alcanzado elevadas eficiencias productivas en los centros fabriles. A su vez, la producción de celulósica y fibrosa bajo la nueva tecnología que se instaló en la Planta 4 de Cáseda (España) ha superado los €8 millones de ahorros productivos previstos para el ejercicio en un periodo de alta demanda de estos productos.

La plantilla media acumulada a diciembre de 2020 se ha situado en 4.967 personas mostrando un incremento del 7,3% frente al año anterior debido principalmente a la incorporación del personal de Nitta Casings en Estados Unidos y Canadá. Sin tener en cuenta el personal de Nitta Casings la plantilla media crece un 3,1% frente al año anterior.

Los gastos de personal aumentan un 10,7% en 2020 vs. 2019 hasta €222,7 millones incluyendo las primas extraordinarias por presencia y ayudas COVID-19. Este incremento se debe principalmente a la incorporación del personal de Nitta Casings en Estados Unidos y Canadá. Excluyendo el personal de Nitta Casings en Estados Unidos y Canadá, los gastos de personal crecen un 3,7% en 2020 vs. 2019.

Los Otros gastos de explotación crecen un 0,2% en 2020 frente a 2019 hasta €190,4 millones. Se han incrementado los gastos de planta, incluyendo los gastos de limpieza y otros, y los gastos de transporte, que han sido en gran medida compensados por el descenso del 7,4% en los gastos por suministro de energía, y los menores gastos de viaje por las restricciones impuestas al movimiento de personas por la pandemia.





Estado de información no financiera









# Resultado operativo

25,7% margen EBITDA

BAI

€159,7

+22,8%

# Resultado operativo

Los mayores ingresos en un contexto de alta actividad productiva, las eficiencias productivas alcanzadas y los ahorros procedentes de la nueva tecnología de celulósica y fibrosa en España se traducen en un mayor EBITDA y en la mejora en la rentabilidad operativa tanto en términos reportados como en comparables.

El EBITDA acumulado en 2020 crece un 16,7% vs. 2019 hasta €234,4 millones, con un margen EBITDA de 25,7% (+2,0 p.p. vs. 2019). En términos comparables el EBITDA del 2020 crece un 27,7% frente a 2019, con un margen EBITDA comparable del 27,5% (+4,2 p.p. vs. 2019).

El gasto por amortizaciones en 2020 se sitúa en €71,5 millones, un 1,2% superior que en 2019. De este modo, el Grupo ha obtenido un Resultado de Explotación acumulado anual de €162,9 millones (+25,0% vs. 2019).

#### Resultado financiero

En el periodo acumulado a 2020 el Resultado financiero neto ha sido negativo con -€3,3 millones con unas diferencias negativas de cambio de -€2,3 millones, y que compara con el Resultado financiero neto negativo de -€0,2 millones de 2019, periodo en el que las diferencias de cambio fueron positivas por importe de +€1,1 millones.

#### Resultado Neto

El Beneficio antes de impuestos acumulado a diciembre de 2020 ha alcanzado los €159,7 millones (+22,8% vs. 2019). Del mismo, se deducen €37,1 millones de gasto por Impuesto de Sociedades que se incrementa un 51,7% frente al mismo periodo del año anterior con una tasa fiscal efectiva de 23,3% en 2020 frente a 18,8% en 2019.

La diferencia entre la tasa impositiva teórica de 2020 (28%) y la tasa impositiva efectiva (23,3%) corresponde, básicamente, a la diferencia entre las distintas tasas impositivas de las filiales no residentes en Navarra (domicilio fiscal de Viscofan S.A.) que tributan en cada uno de los países en que operan, aplicándose el tipo de gravamen vigente en el impuesto sobre sociedades (o impuesto equivalente) sobre los beneficios del periodo y a la consideración de deducciones fiscales por inversión en algunas filiales del Grupo.

Finalmente, el Resultado Neto se sitúa en €122,5 millones, un crecimiento del 16,0% vs. 2019.

#### Resultados no recurrentes

En el ejercicio 2020 no hay resultados no recurrentes, si bien para una mejor comparación de la información se detallan a continuación los impactos no recurrentes del negocio registrados en el ejercicio anterior:

- Combinación de negocios: En 2019 se registró un resultado operativo positivo de €10,9 millones correspondiente al fondo de comercio negativo resultante del menor coste de la combinación de negocios sobre el correspondiente valor de los activos identificables menos el de los pasivos asumidos procedentes de la adquisición de las sociedades Nitta Casings Inc. (USA) y Nitta Casings (Canada) Inc. Asimismo, la adquisición de estas compañías lleva asociados unos gastos no recurrentes de integración, asesorías y abogados por valor de €2,2 millones.
- En 2019 se procedió a registrar un deterioro de €3,5 millones del fondo de comercio de Nanopack Technology & Packaging S.L. debido al retraso en los planes de crecimiento esperados en esta Unidad Generadora de Efectivo.
- Impacto de €2,3 millones de gastos no recurrentes ocasionados por la huelga en la planta de Danville (EE.UU) en junio.

El impacto neto de los resultados no recurrentes una vez incluido el efecto fiscal es un resultado neto positivo de €4,1 millones.





Estado de información no financiera





Tabla GRI y contenidos de la ley 11/2018

20%

MEJORAS DE PROCESO Y TECNOLOGÍA

27%

CAPACIDAD Y
MAQUINARIA

27%

MEJORAS EN SOSTENIBILIDAD

26%
INVERSIONES ORDINARIAS

### Inversión

En el conjunto del año se han invertido un total de €56,9 millones, un 8,4% inferior a los €62,1 millones invertidos en 2019. El desglose por tipología es el siguiente:

- 20% de la inversión se destinó a mejoras de proceso y nueva tecnología.
- 27% de la inversión se destinó a inversiones de capacidad y maquinaria.
- 27% de la inversión se destinó a las mejoras en sostenibilidad, incluyendo equipamiento energético, y la mejora de las instalaciones en términos de seguridad, higiene y medioambiente.
- El 26% restante se destinó a inversiones ordinarias.

Como principales proyectos cabe destacar el comienzo de los trabajos para la ampliación de capacidad de fibrosa en Cáseda, y la instalación de una caldera y nuevos motores de cogeneración preparados para la transición al hidrógeno verde como vector energético principal en Cáseda para 2030.

Asimismo, a cierre del ejercicio 2020 los compromisos de inversión ascienden a €12,9 millones (€1,6 millones al cierre del ejercicio 2019).

# Dividendos y Retribución al accionista

El Consejo de administración del Grupo Viscofan ha acordado proponer a la Junta General de Accionistas una distribución de resultados que incluya un dividendo complementario de €0,29 por acción, un importe de €13,4 millones para su pago el 3 de junio de 2021.

De este modo, la retribución total a los accionistas con cargo a los resultados del ejercicio 2020 se sitúa en €1,70 por acción, equivalente a la distribución de un 64,3% del resultado neto. Se desglosa en:

- El dividendo a cuenta de €1,40 por acción (pagado el 22 de diciembre de 2020).
- La propuesta de dividendo complementario de €0,29 por acción (a pagar el 3 de junio de 2021).
- La prima de asistencia a la Junta General de Accionistas de €0,01 por acción.

Esta propuesta supera en un 4,9% la remuneración ordinaria de €1,62 por acción aprobada en el ejercicio anterior y supone repartir un total de €78,8 millones.







formación no financiera









Patrimonio neto

€736,2

Deuda Bancaria neta

€38,2 millones

#### Patrimonio Neto

El Patrimonio Neto del Grupo a cierre del ejercicio 2020 asciende a €736,2 millones, un 6,1% inferior que el cierre del año anterior a pesar del incremento del Resultado Neto. Esta evolución se debe a una mayor distribución de dividendo a cuenta, €64,9 millones en 2020 frente a €30,1 millones en 2019, y al incremento de las diferencias de conversión negativas, originadas en la consolidación de filiales cuyas monedas se han depreciado sensiblemente frente al euro en 2020 (Brasil y México principalmente).

### Acciones propias

Durante el ejercicio 2020 se han entregado 10.558 acciones propias a personal de Viscofan en el marco de los planes de retribución variable de la sociedad. De este modo, a 31 de diciembre de 2020 la compañía cuenta con 139.442 acciones propias que representaban el 0,30% de los derechos de votos adquiridos a un precio total de 6.031 miles de euros.

A 31 de diciembre de 2019 Viscofan, S.A. tenía en su poder un total de 150.000 acciones propias que representaban el 0,32% de los derechos de votos adquiridos a un precio total de 6.487 miles de euros. Estos títulos fueron adquiridos en el marco del Plan de Incentivos la Sociedad y al amparo de la vigente autorización conferida por la Junta General de Accionistas de 25 de mayo de 2018.

#### **Pasivos financieros**

La Deuda Bancaria Neta al cierre de diciembre de 2020 se sitúa en €38,2 millones, un descenso del 10,2% frente a €42,5 millones a diciembre de 2019. La solidez de resultados en el ejercicio permite seguir fortaleciendo el balance a la vez que se ha incrementado la salida de caja por dividendos.

El 1 de enero de 2019 entró en vigor la norma contable NIIF 16, estableciendo que la mayoría de los arrendamientos operativos no cancelables se tengan que registrar en balance como un activo por el derecho de uso y un pasivo por los importes futuros a pagar.

La deuda financiera neta equivale al 11,2% del patrimonio neto, un nivel de apalancamiento suficiente para atender las necesidades de liquidez de Viscofan.

De este modo, el desglose de la Deuda Financiera Neta es el siguiente:

# **DEUDA FINANCIERA NETA**

	D: 120	D: 140	
	Dic' 20	Dic' 19	Variación
Deuda Bancaria Neta *	38.212	42.546	-10,2%
Deudas por activos por derecho de uso	15.685	19.295	-18,7%
Otros pasivos financieros netos **	28.549	27.606	3,4%
Deuda Financiera Neta	82.446	89.447	-7,8%

<sup>\*</sup> Deuda bancaria neta = Deudas con entidades de crédito no corrientes + Deudas con entidades de crédito corrientes - Efectivo y otros medios líquidos equivalentes.

<sup>\*\*</sup> Otros pasivos financieros netos Incluye principalmente préstamos con tipo de interés subvencionado por entidades como CDTI y Ministerio de Economía, así como deuda con proveedores de inmovilizado neteados de otros activos financieros corrientes.





Estado de información no financiora









Perspectiva ingresos

+3-4%

Perspectiva EBITDA

+3-5%

Perspectiva Resultado Neto

+4-6%

## Perspectivas 2021

En el Plan MORE TO BE el Grupo está dado un salto relevante en los ejes de Servicio, Tecnología y Coste con una multitud de proyectos de inversión de carácter orgánico e inorgánico, que se han traducido en un mayor liderazgo en un mercado resiliente.

La persistencia de la pandemia COVID-19 sigue generando un entorno de incertidumbre en el que los gobiernos y otras instituciones pueden seguir adoptando medidas de confinamiento, distanciamiento social, restricciones a la movilidad de personas u otras orientadas a mitigar su expansión mientras se realizan planes de vacunación con diferentes calendarios que pueden afectar a los hábitos de consumo en diferentes países. A su vez, sigue estando presente el riesgo de contagio en nuestras plantas, o de clientes y proveedores.

En consecuencia, el Plan estratégico MORE TO BE se extiende hasta 2021, dando continuidad a los proyectos existentes e impulsando otros que sigan impulsando el crecimiento de la compañía y su fortaleza a largo plazo. Dentro de estos proyectos se destaca el incremento de capacidad en fibrosa en la planta de Cáseda bajo la nueva tecnología, y la finalización del proceso de actualización tecnológica en la planta de envolturas de colágeno en Estados Unidos, entre otros.

Así, el Grupo Viscofan afronta 2021 con perspectivas de crecimiento en las principales magnitudes financieras, acompañando el crecimiento esperado del mercado con el impulso de los volúmenes, disciplina comercial, y mejoras en rentabilidad sin necesidad de realizar grandes inversiones adicionales.

Perspectivas que se traducen en un crecimiento de ingresos en el entorno del 3% y un 4%, en EBITDA entre un 3% y un 5% y en Resultado Neto entre un 4% y un 6%, apoyándose en una inversión de €70 millones, y a pesar de un peor entorno esperado de divisas con un escenario de tipo de cambio medio de 1,20 US\$/€ frente a 1,14 en 2020.

#### PUNTO DE CONTACTO PARA PREGUNTAS SOBRE EL INFORME:

Para cuestiones referentes a este informe por favor contactad con el Departamento de Relación con Inversiones y Comunicación:



TELÉFONO DE ATENCIÓN A INVERSORES Y ACCIONISTAS: +34948198436



CORREO DE RELACIÓN CON INVERSORES: info-inv@viscofan.com