



COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES
Edison 4
28006 Madrid

Madrid, 20 de marzo 2018

Muy Sres. nuestros,

Sirva la presente para remitirles la presentación del PLAN ESTRATEGICO 2018-2020, aprobado por el Consejo de Administración, que se adjunta a continuación.

Quedando a su disposición para cualquier aclaración adicional que consideren oportuna,

Les saluda atentamente,

Alfonso Barón Bastarreche
Secretario no Consejero del Consejo
de Administración de Sniace S.A.



Plan Estratégico 2018-2020

Marzo 2018

Limitación de responsabilidad

El presente documento ha sido elaborado a efectos meramente informativos por SNIACE, S.A. (la "Compañía"), en concreto, exclusivamente para su uso en las presentaciones con motivo del anuncio del Plan Estratégico 2018-2020.

La Compañía no autoriza su divulgación, publicación ni utilización por ninguna otra persona física o jurídica con una finalidad distinta a la arriba expresada, excepto con el consentimiento previo, expreso y por escrito de SNIACE ni, en consecuencia, asume ninguna responsabilidad por el contenido del documento si este es utilizado con una finalidad distinta a la expresada anteriormente sin contar con la autorización de la Compañía.

El presente documento contiene previsiones o estimaciones relativas a la evolución de negocio y resultados de la Compañía en el futuro. Estas previsiones responden a la opinión y expectativas actuales de SNIACE, S.A. Dichas previsiones por su propia naturaleza inciertas, están afectadas por riesgos, entre los que se encuentran, sin carácter limitativo, (1) la situación de mercado, factores macroeconómicos, directrices regulatorias, políticas o gubernamentales, (2) movimientos en los mercados de valores nacionales e internacionales, tipos de cambio y tipos de interés, (3) presiones competitivas, (4) cambios en las leyes nacionales e internacionales, (5) alteraciones en la situación financiera, capacidad crediticia o solvencia de nuestros clientes, deudores o contrapartes. Estos factores podrían ocasionar que los resultados reales difieran significativamente de dichas previsiones o estimaciones. A la vista de estos riesgos, incertidumbres y asunciones, los eventos y circunstancias referidas en estas previsiones de futuro podrían no ocurrir. La compañía no asume la obligación de revisar o actualizar públicamente tales manifestaciones en caso de que se produzcan cambios o acontecimientos no previstos que pudieran afectar a las mismas.

El presente documento contiene previsiones y estimaciones referidos a, sin carácter limitativo, (1) inversiones, (2) planes estratégicos y/o de gestión, (3) Objetivos, (4) proyectos, que responden a la opinión y expectativas actuales de SNIACE, S.A. Estas previsiones no suponen un compromiso de inversión por parte de la Compañía, ni implican garantía sobre cual vayan a ser las líneas estratégicas o los proyectos que la Compañía deba adoptar. La Compañía podrá modificar las inversiones, planes estratégicos y proyectos en función de la evolución de negocio y resultados de la Compañía, entre otros factores. La Compañía no asume la obligación de revisar o actualizar públicamente tales manifestaciones en caso de que se produzcan cambios o acontecimientos no previstos que pudieran afectar a las mismas.

Analistas, inversores actuales o futuros o cualesquiera otras personas o entidades que puedan tener que adoptar decisiones o elaborar o difundir opiniones relativas a valores emitidos por la Compañía, deberán tener en cuenta que tales estimaciones, previsiones, proyecciones, inversiones o proyectos no implican ninguna garantía sobre cuál vaya a ser el comportamiento y resultados futuros de la Compañía, por lo que los resultados y el comportamiento real futuro de la Compañía podrá diferir sustancialmente del que se desprende de dichas estimaciones, previsiones o proyecciones.

Se advierte que la información y cualesquiera de las opiniones y afirmaciones contenidas en el presente documento no ha sido auditada, ni verificada por terceros independientes y puede estar resumida y, salvo cuando se indica expresamente otra fuente, ha sido elaborada por la Sociedad, y, por tanto, no se otorga garantía alguna, ni explícita ni implícita, sobre la imparcialidad, plenitud, corrección o precisión de la información, opiniones y afirmaciones aquí contenidas, de manera que se invita a sus destinatarios a consultar la información registrada en la Comisión Nacional de Mercado de Valores.

Este documento no constituye una oferta de venta o suscripción ni una invitación a suscribir o adquirir valor alguno de SNIACE, y ni este documento, ni su contenido serán base de contrato o compromiso alguno en España ni en ninguna otra jurisdicción.

Índice

1. Situación actual Sniace

2. Nuestros mercados

Celulosa Dissolving
Fibra viscosa
Energía

3. Estrategia 2018-2020

Financiera y de Negocio
Fibra viscosa
Toallitas dispersables
Energía
Reducción de costes

4. Magnitudes financieras

Ingresos
EBITDA y Margen EBITDA
Plan de inversiones (CAPEX)
Deuda Financiera Neta (DFN)

5. Conclusiones

1. Situación actual Sniace

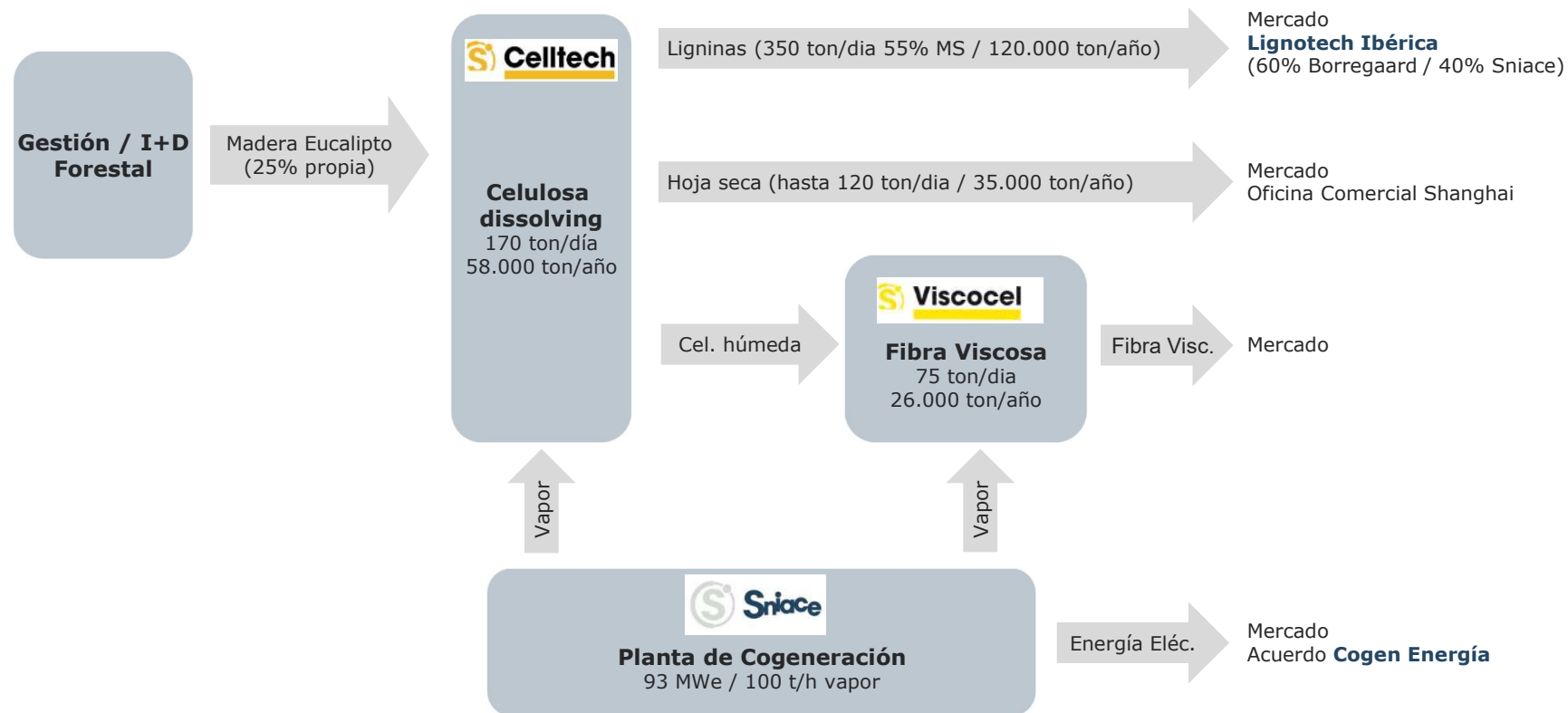
Estamos en una posición adecuada para iniciar un etapa de crecimiento

- Sniace ha conseguido **reanudar su actividad industrial** en todas sus líneas de actividad, tal y como se había comprometido: celulosa y energía (octubre 2016) y fibra viscosa (diciembre 2017). Objetivo: alcanzar el **100% de la capacidad** productiva en los próximos meses.
- Estamos **integrados verticalmente**, desde el árbol hasta la fibra viscosa, lo que nos otorga ventajas competitivas en términos de costes de producción.
- Operamos en un **mercado en crecimiento**, tanto en términos de volumen como de expectativas de precios.
- Contamos con una **estrategia** claramente definida basada en crecimiento, mejora de competitividad y productos de fibra viscosa de mayor valor añadido.
- Tenemos el firme compromiso de **fortalecer nuestro balance**.
- Contamos con un equipo de **profesionales altamente cualificados** y alineados con la estrategia del grupo.
- Y gozamos de **estabilidad accionarial**.

Todo ello nos permitirá adaptar nuestro negocio a las necesidades del entorno con éxito en los próximos 3 años

1. Situación actual Sniace

100% INTEGRADOS CELULOSA-VISCOSA: ventaja competitiva en costes



- De los 13 principales productores de celulosa dissolving, que representan un 75% de la cuota de mercado, solo 2 están **integrados verticalmente**.
- Sniace es uno de los 3 únicos productores de fibra viscosa en Europa**, con Lenzing y Kelheim. Lenzing, líder de mercado de fibra viscosa, está integrado celulosa-viscosa 56% ⁽¹⁾ (con objetivo estratégico de alcanzar tasa de integración del 70% en 2020). Kelheim no está integrado.

(1) Fuente: Lenzing.

2. Nuestros mercados

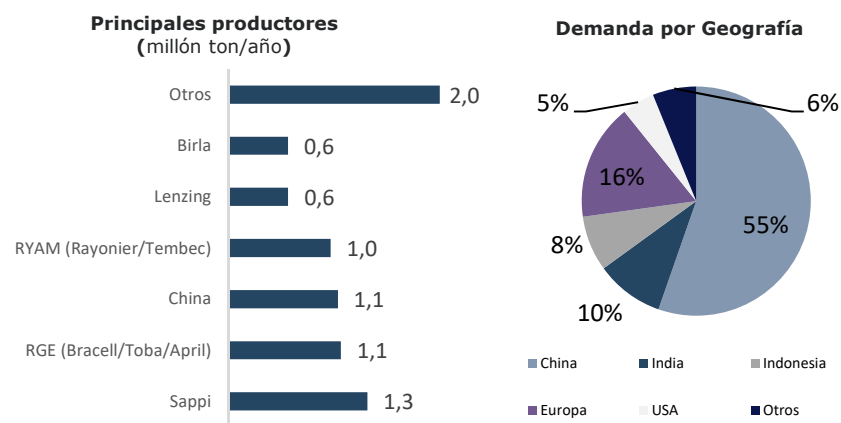
NUESTROS PRODUCTOS: Aumento previsto de la demanda TACC⁽¹⁾ 2015-20 del +5-6% ⁽²⁾

Celulosa Dissolving

Demanda: Crecimiento de la demanda en 2010-2016: TACC 7%. 80% de la celulosa dissolving ha sido destinada a aplicación fibra viscosa en 2016. Se espera aumento de demanda **hasta 2020 del 5-6% anual**.

Oferta: Limitada adición de capacidad de celulosa dissolving en 2018. Productores con flexibilidad celulosa papelera/dissolving produciendo papelera, lo que resta oferta.

Precio: Presión al alza en el precio por balance oferta-demanda y altos precios de celulosa papelera.

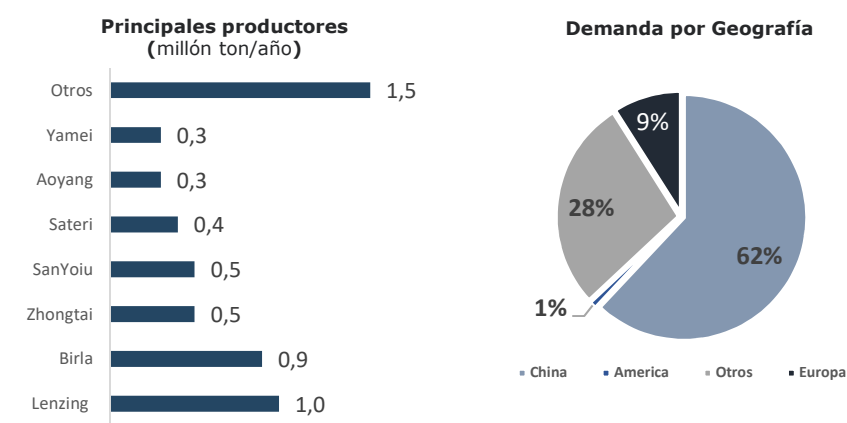


Fibra Viscosa

Demanda: Crecimiento de demanda en 2010-2015: TACC 7,8%. Se esperan aumentos de consumo **hasta 2020 del 5-6% anual**.

Oferta: Se espera una **adición de capacidad** de aprox. **900.000 toneladas/año** en China en 2018.

Precio: La fortaleza del precio de materias primas (*celulosa dissolving y sosa principalmente*), así como el precio creciente de otras fibras (*algodón, poliéster...*), hacen prever **tendencia creciente de precio en 2018**. Se esperan márgenes estrechos en fibra viscosa estándar, por la adición de nueva capacidad, con menor exposición en el caso de aplicaciones de alto valor añadido.



(1) TACC = Tasa Anual de Crecimiento Compuesto.

(2) Fuentes: CCF group, CIRFS, The Fiber Organon and Sappi and Lenzing Estimates.

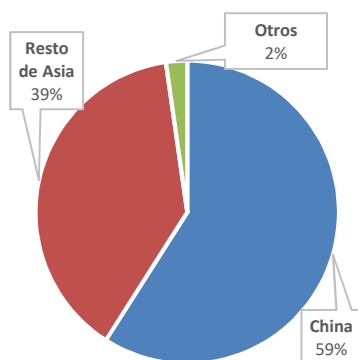
2. Nuestros mercados

Estamos preparados para afrontar los siguientes pasos en todas las líneas de negocio

Celulosa Dissolving

- **Mercados y clientes recuperados**, tras reinicio de actividad en octubre 2016.
- Estamos **cerca de nuestros clientes**: oficina comercial en Shanghai (China) para atender el mercado asiático.
- Proyectos de **reducción de cash-cost** y de **mejora de calidad** ⁽¹⁾ en desarrollo.

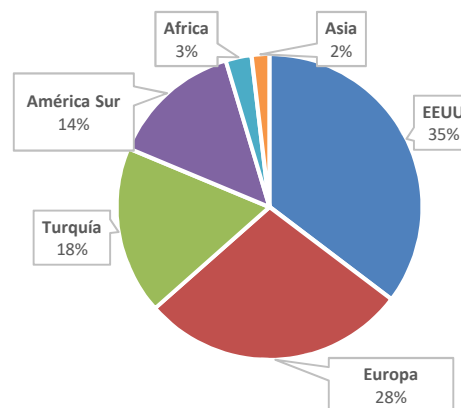
Ventas Sniace celulosa dissolving 2018E
(% en volumen de ventas)



Fibra Viscosa

- Tamaño y flexibilidad de nuestras líneas son idóneas para **productos especializados**.
- La **integración celulosa-viscosa** nos otorga un **ahorro** de materia prima del 20% aprox..
- **Patente** de fibra **Flame Retardant**. En proceso de **desarrollo** de fibra para toallitas dispersables (**Flushable Wipes**).

Ventas Sniace fibra viscosa 2018E
(% en volumen de ventas)



Energía

- Acuerdo con **Cogen Energía** garantiza suministro **competitivo** y nos hace partícipes de los **beneficios** de los mercados eléctricos.
- Cogeneración: **Retribuciones garantizadas** a la operación y a la inversión (Ro y Ri) **hasta 2025**.
- Activos de energía modernizados: **Inversión de 6 millones** de euros realizada en **turbinas de gas** y **calderas de gas** natural.
- Fuente de ingresos adicionales: Preparando la participación en **servicios de ajuste y mercados de regulación**.
- La compra de **gas natural**, combustible de la cogeneración, actúa como **hedge natural** para tipo de cambio **EUR/USD**.

(1) Proyecto de mejora de reactividad de celulosa en colaboración con la Universidad de Cantabria.

3. Estrategia 2018-2020

FINANCIERA: Crecimiento, rentabilidad y solidez del balance
NEGOCIO: Productos de valor añadido y mejora de competitividad

ESTRATEGIA FINANCIERA

Incremento de la Facturación:

- Demanda sostenida de nuestros productos: TACC 2015-20: +5-6%
- Previsión de aumento de precios de la celulosa y la fibra viscosa en 2018.
- Nuevos productos con mejores precios.

Mejoras de eficiencia operativa derivadas de:

- Mejores márgenes por productos diferenciados.
- Mejora de competitividad: menores costes de producción.
- Optimización del segmento de energía.
- Estricta política de contención de costes.

Foco en la gestión del circulante.

Solidez del Balance:

- Fortalecimiento de los ratios de solvencia.

ESTRATEGIA DE NEGOCIO

A corto plazo:

- Alcanzar el 100% de la capacidad productiva antes de fin de 2T 2018.

Periodo 2018-2020:

▪ Celulosa:

- ↳ Reducción cash-cost y foco en calidad de producto.
- ↳ En análisis proyecto enfocado a aumentar capacidad eliminando cuellos de botella (debottlenecking).
- ↳ Redefinir línea negocio de ligninas⁽¹⁾, bien gestionando el negocio⁽²⁾ o bien con acuerdos de colaboración con algún grupo relevante en el sector.

▪ Viscosa:

- ↳ Aplicaciones de alto valor añadido frente a la fibra estándar: Fibra Flame Retardant⁽³⁾, Fibra para toallitas dispersables y Fibra para aplicaciones Higiénicas.

- **Energía:** mayor generación en turbina de vapor, optimización del suministro eléctrico, participación en servicios de ajuste y mercados de regulación etc.

- **Reducción de costes:** Reducción del consumo de sosa, proyectos de mejora de eficiencia, etc.

(1) El Acuerdo de Joint Venture con Borregaard termina el 31/12/2021.

(2) Al igual que otros productores de celulosa como Sappi, Domsjo (Birla), Tembec (ahora RayonierAM) o Burgo.

(3) Fibra ignífuga o retardante al fuego.

3. Estrategia 2018-2020

FIBRA VISCOSA: Aplicaciones de mayor valor añadido y mejores márgenes

- El tamaño y la flexibilidad de nuestras líneas de producción, recientemente modernizadas, nos permite comercializar **productos de mayor valor añadido**, frente a la fibra viscosa estándar.
- Nuestra estrategia para los próximos 3 años se basa en la fabricación y comercialización de fibra Flame Retardant, fibra para toallitas dispersables y para aplicaciones higiénicas. **En 2020**, un **80% de la producción de Viscocel** se corresponderá con **productos de alto valor añadido**.
- Ello requiere una **inversión de entre 12 y 13,5 mn de euros**, principalmente en nueva línea de producción para fibra de toallitas dispersables.
- Y supondrá una **mejora del margen EBITDA** de entre un 10% y un 45% dependiendo del producto.


	Higiénico	Flame Retardant	ShortCut – Toallitas dispersables
Inversión estimada (millones de euros) ⁽¹⁾	1-1,5	<2	9-10
Mejora estimada de margen respecto a fibra estándar (%)	10%	10%	45%

(1) Las cifras de inversión son preliminares y están sujetas a modificación por adaptación a configuración técnica definitiva:

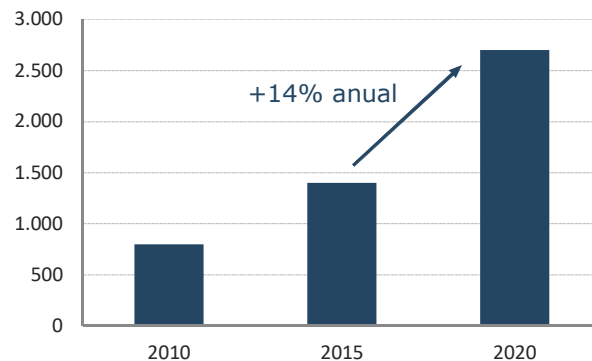
- Higiénica: La inversión corresponde a adaptación de instalaciones existentes para cumplimiento de requisitos para fabricación de fibra viscosa para aplicaciones sanitarias, incluyendo certificaciones de calidad.
- Flame Retardant: La inversión corresponde a los costes asociados a la puesta en marcha de las actuales líneas de fabricación para producción de especificación Flame Retardant, así como del capital circulante específico requerido. La inversión en los activos de producción ya ha sido realizada.
- ShortCut: La inversión es la suma de la inversión en una línea de producción específica, así como costes de puesta en marcha y capital circulante específico.

3. Estrategia 2018-2020

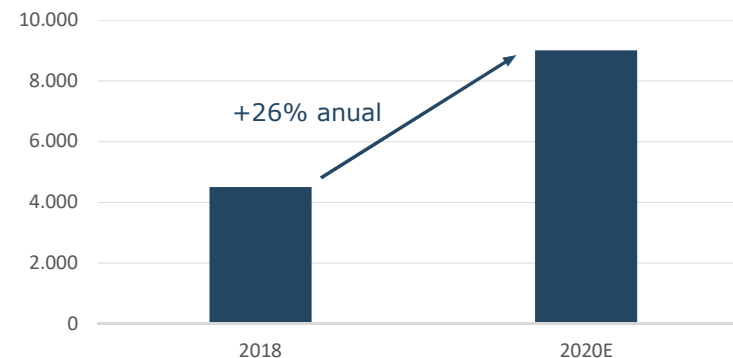
FIBRA VISCOSA PARA TOALLITAS DISPERSABLES: un producto de valor añadido con elevada demanda en España.

- El consumo de **toallitas dispersables** está aumentando significativamente como respuesta a problemas generados por las toallitas tradicionales y por el impulso que están dando las nuevas legislaciones en esta materia.
- Una de las ventajas competitivas de Sniace es que nuestra fibra es **totalmente libre de cloro** , cualidad muy apreciada en aplicaciones higiénicas.
- En **Europa** hay únicamente **2 productores** de este tipo de producto, uno de ellos en España. Se prevé un **crecimiento anual del 14% a nivel mundial** y del **26% en España** hasta 2020.

Cifra negocio Toallitas Dispersables
Mundo 2010-2020E (millones USD) ⁽²⁾



Consumo fibra viscosa para Toallitas Dispersables
España 2017-2020E (toneladas/año) ⁽³⁾



1^{er} paso **ejecutado**:

Acuerdo firmado **Papel Aralar** (01/03/2018): desarrollo en común de fibra viscosa para toallitas dispersables.

(1) Grandes atascos en conducciones de aguas residuales urbanas y en estaciones de tratamiento de agua, así como por la contaminación marina con fibras sintéticas.

(2) Fuente: "Flushable wipes: A perfect technological contradiction", International Fiber Journal y "The future of flushable wipes to 2020", Smithers Pira.

(3) Fuente: Cámara de comercio de Guipúzcoa.

3. Estrategia 2018-2020

ENERGÍA: ingresos adicionales

- ▀ Dentro del marco de colaboración según acuerdo firmado con **Cogen Energía España**, se abarcan las siguientes iniciativas, que supondrán **ingresos adicionales**:
 - Actuaciones en **turbina de vapor**, para generación de mayor potencia (con el mismo vapor).
 - Participación en **Servicios de Ajuste y Mercados de Regulación** de los mercados eléctricos. En proceso, se espera inicio en el 4T 2018.

- ▀ También está en desarrollo proyecto de **optimización de suministro de electricidad**, con varias modalidades bajo estudio. Una compra de energía eléctrica más eficiente impactará positivamente en nuestros costes de producción.

ENERGÍA	Servicios de ajuste y mercados de regulación	Optimización turbina de vapor	Optimización de suministro de electricidad
Inversión estimada (millones de euros) ⁽¹⁾	0,2	0,3	<0,1
Mejora de margen esperada (millones euros/año) ⁽¹⁾	0,5	0,6-1,2	0,5

(1) Estimaciones preliminares tanto de inversión, como de mejora de margen, sujetas a desarrollo.

3. Estrategia 2018-2020

REDUCCIÓN DE COSTES : Búsqueda constante de mejoras de eficiencia

- A corto plazo, alcanzar el **100% de nuestra capacidad** productiva, permitirá una adecuada **dilución de los costes fijos**.
- En 2018-2020 el grupo Sniace pretende una mejora de su competitividad, con **proyectos de mejora de eficiencia** que supondrán una **mejora de su EBITDA en más de 2 millones de euros** anuales, que repercutirán en bajadas de cash-cost, tanto en celulosa como en fibra viscosa.
- El **proyecto de sustitución de sosa**, que otorgará flexibilidad y ahorro en escenarios de altos precios de esta materia prima (como el actual), se encuentra en fase inicial de desarrollo.
- Estas iniciativas suponen una **inversión moderada** con un **rápido retorno**.

REDUCCIÓN DE COSTES	Reducción de consumo de sosa ⁽²⁾	Proyectos mejora eficiencia ⁽³⁾
Inversión estimada (millones de euros) ⁽¹⁾	1	Hasta 2 millones
Mejora de margen esperada (millones euros/año) ⁽¹⁾	0,6-0,9	Pay back < 1-2 años

(1) Estimaciones preliminares tanto de inversión, como de mejora de margen, sujetas a desarrollo.

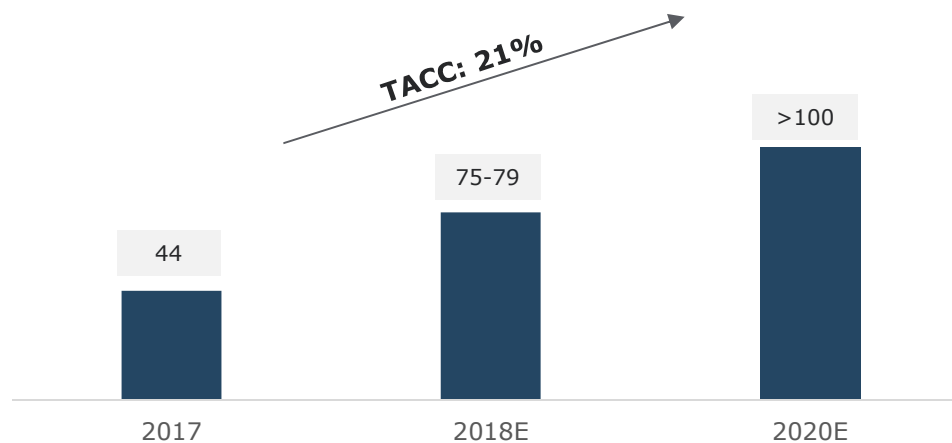
(2) Actuaciones para sustitución de sosa por carbonato sódico en corrientes ácidas e inversión en planta de sulfato.

(3) En cuanto a los proyectos de mejora de eficiencia, se irá priorizando aquellos con un mejor retorno de la inversión. Se ha hecho identificación previa de proyectos con retornos de la inversión inferiores a 1-2 años.

4. Magnitudes financieras

OBJETIVOS FINANCIEROS: Gestión adecuada de crecimiento, fortaleza y rentabilidad

Ventas consolidadas grupo Sniace
(millones de euros)



EBITDA 2020
>20 millones de euros

Margen EBITDA 2020E:
18%-20%

DFN⁽¹⁾/EBITDA 2020:
<2,6x

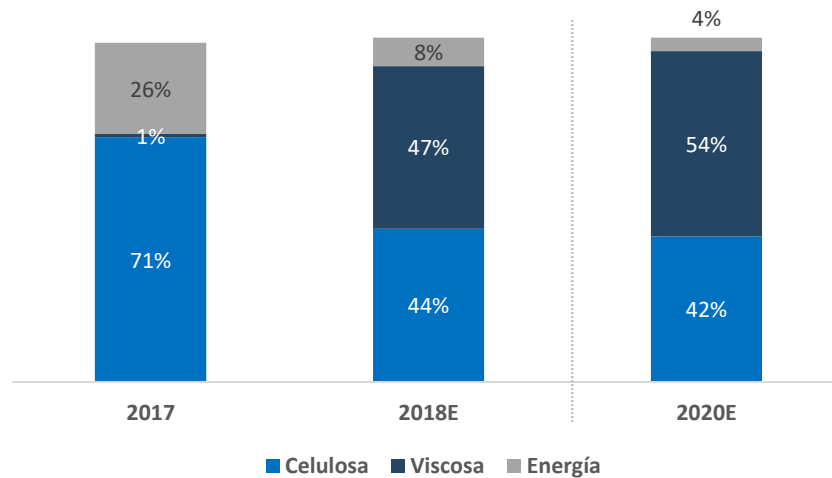
Aplicaciones de **fibra viscosa de alto valor añadido** y mejora de **competitividad**.

(1) DFN = Deuda financiera neta.

4. Magnitudes financieras

INGRESOS: Más de 100 millones de euros en 2020E impulsadas por la venta de nuevos productos con mayores precios (TACC Ventas 2017-2020 > 20%)

Distribución de ingresos por área de actividad (%)



- Aumento de producción hasta 58.000 toneladas de celulosa gracias a alcanzar **100% de nuestra capacidad productiva**.

- Demanda creciente de celulosa dissolving como materia prima de la fibra viscosa. Se prevé un **crecimiento** anual de ambos productos de **5%-6% hasta 2020**.

- Productos de **fibra viscosa de valor añadido** con mejores precios.

- Toallitas dispersables
 - Higiénico
 - Flame retardant } **80% de fibra viscosa de alto valor añadido a finales 2020E**

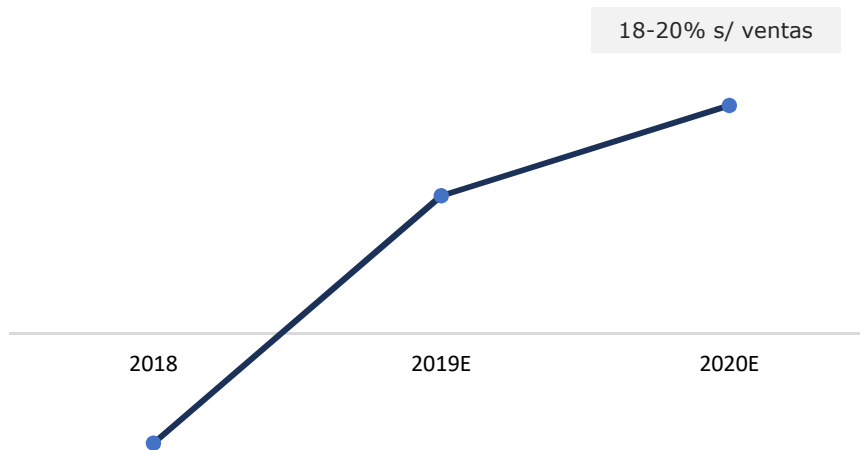
- Incremento por otros ingresos adicionales: participación en Servicios de Ajuste y Mercados de Regulación, optimización de la turbina de vapor, etc.

Se prevé un **aumento de ventas en 2018 por encima del 60%**, derivada fundamentalmente de la puesta en marcha de Viscocel y de alcanzar el 100% de capacidad en Celltech.

4. Magnitudes financieras

Margen EBITDA: 18%-20% en 2020E, lo que nos permitirá alcanzar la media del sector en términos de eficiencia operativa

Evolución margen EBITDA grupo Sniace
(% s/ ventas)



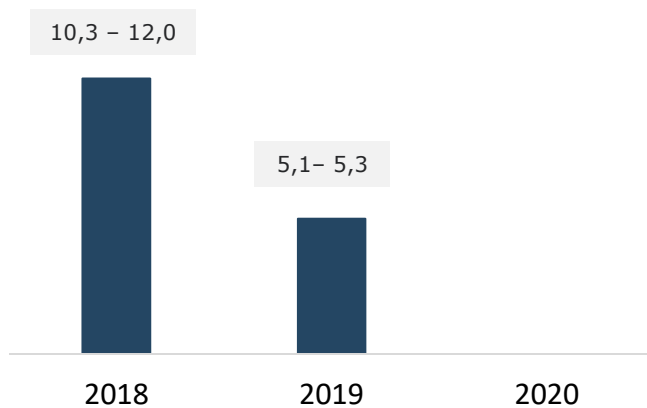
- Migración hacia **productos de mayor valor añadido** en fibra viscosa con mejores márgenes, con la ventaja del grupo Sniace de **100% de integración celulosa-viscosa**.
- **Optimización de costes de producción** en todas las áreas de negocio.
- **Ingresos adicionales** en el área de **energía**.
- Estricta política de **contención de costes**.

OBJETIVO: Alcanzar **EBITDA > 20 millones de euros en 2020E**.

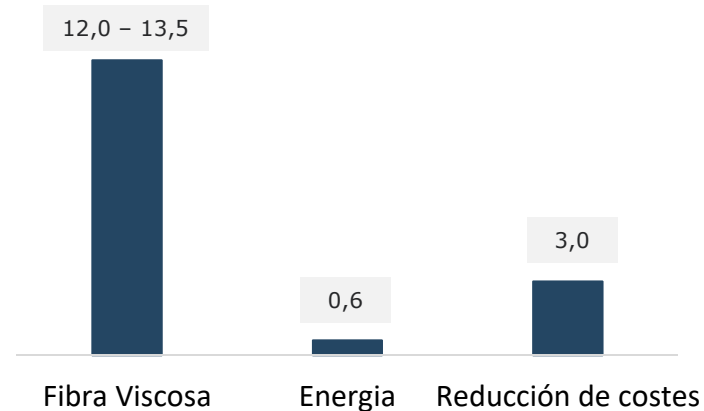
4. Magnitudes financieras

CAPEX: Estricta disciplina en inversiones

Previsión CAPEX 2018-2020 ⁽¹⁾
(millones de euros)



Distribución CAPEX por área de actividad ⁽¹⁾
(millones de euros)



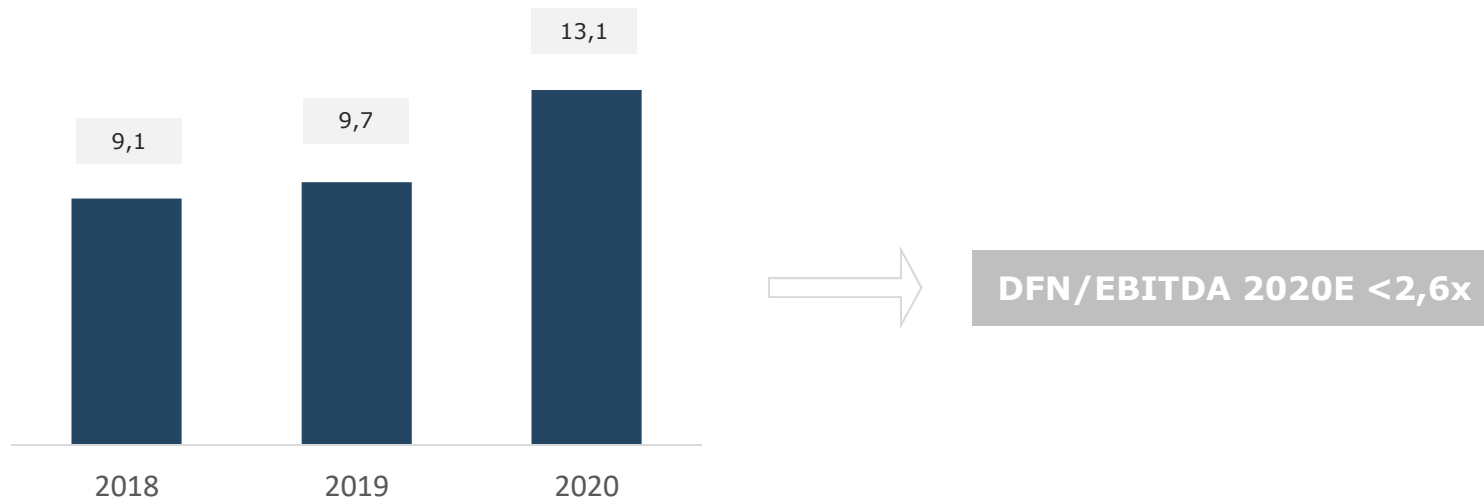
- **Inversión total** estimada 2018-2020: **15,6-17,1 millones de euros.**
- CAPEX enfocado a proyectos de **corta maduración.**
- Énfasis en el **corto plazo** y en la **generación de caja.**

(1) No incluye CAPEX de mantenimiento.

4. Magnitudes financieras

DEUDA: Foco en la solidez del balance

Evolución del repago de la deuda ⁽¹⁾
(millones de euros)



La ejecución del Plan Estratégico 2018-2020 nos permite alcanzar **adecuados ratios de solvencia**, lo que nos permitirá acometer **proyectos más ambiciosos en el medio-largo plazo**.

(1) Se ha considerado el repago de Deuda Privilegiada pendiente de cerrar Acuerdos singulares, por un total de 13,8 millones de euros, con las mismas premisas consideradas en el Convenio de Acreedores .

5. Conclusiones

- Estamos presentes en mercados atractivos con **demanda creciente** y mejoras en los precios de nuestros productos.
- Contamos con una **estrategia** claramente definida, un **accionariado estable** y un **management comprometido**.
- Por lo que **estamos preparados** para:
 - Incrementar nuestro volumen de negocio: **ventas 2020 > 100 mn de euros**.
 - Mejorar significativamente nuestra rentabilidad: **EBITDA 2020E > 20 mn de €** y margen **EBITDA 2020E: 18%-20%**.
 - Basándonos en **productos de alto valor añadido**, como fibra retardante a la llama (Flame Retardant), fibra para toallitas dispersables y para aplicaciones higiénicas, (objetivo de 80% de productos diferenciados de fibra viscosa a finales 2020E).
 - Fortalecer nuestro balance: **DFN/EBITDA 2020E < 2,6x**.
 - Acometer nuevas **inversiones: 15,6-17,1 mn de €** en el periodo 2018-2020.
- Y todo ello con el único interés de sentar las bases que garanticen una mejor posición competitiva en los mercados en los que estamos presentes, que nos permitan **crear valor** para nuestros accionistas.



accionistas@sniace.com

91 768 40 70

Avenida de Burgos 12, planta 4, 28036 Madrid.