GRUPO NUEVA PESCANOVA

PRESENTACIÓN A INVERSORES
PROGRAMA PAGARÉS MARF

8 JUNIO 2022

www.nuevapescanova.com

Disclaimer

Estos materiales son estrictamente confidenciales y están dirigidos exclusivamente a profesionales del mercado e inversores institucionales y solo tienen una finalidad informativa y no deben ser considerados en sustitución del ejercicio de un juicio independiente. Estos materiales no constituyen asesoramiento de inversión y bajo ninguna circunstancia deberán ser considerados como una oferta de venta o como una solicitud de oferta para comprar ningún valor, ni son una recomendación para comprar o vender valores. Estos materiales no son un folleto o un *offering circular,* ni un documento informativo o *listing particulars* y se le proporcionan a usted únicamente para su información y no deberán ser reproducidos, redistribuidos o puestos a disposición, en su totalidad o en parte, de ninguna otra persona por ningún motivo sin el consentimiento previo por escrito de Nueva Pescanova, S.L., (la "**Sociedad**"), Beka Finance o Abanca Corporación Bancaria, S.A (las "**entidades colocadoras**").

Cualquier decisión de inversión debe ser tomada sobre la base de una revisión independiente de la información pública disponible por parte de un potencial inversor. Ni la Sociedad ni las entidades colocadoras, ni ninguna de sus respectivas afiliadas aceptan ninguna responsabilidad que derive del uso de, o hacen ninguna declaración en cuanto a la exactitud o la integridad de estos materiales.

Estos materiales no constituyen una oferta para vender o una solicitud de oferta para la compra de valores en los Estados Unidos o a personas estadounidenses (*U.S. persons*). Cualquier valor ofrecido por la Sociedad no será registrado bajo la ley de valores de Estados Unidos de 1933, tal y como ha sido modificada (*U.S. Securities Act of 1933*) (la "**Securities Act**") o bajo las leyes de cualquier estado de Estados Unidos, y sujeto a determinadas excepciones, no serán ofrecidas ni vendidas en los Estados Unidos ni a ninguna persona estadounidense (*U.S. person*) tal y como este término se define en la *Securities Act*. Estos materiales no serán distribuidos ni enviados a los Estados Unidos, ni a ninguna otra jurisdicción en las que las ofertas o ventas de los valores relevantes estén prohibidas por las leyes aplicables y no deben ser distribuidas a personas estadounidenses ni a publicaciones de difusión generalizada en los Estados Unidos.

Estos materiales están siendo comunicados únicamente a personas fuera de los Estados Unidos que (a) encontrándose en el espacio económico europeo, sean personas consideradas "inversores cualificados" en el sentido del artículo 2 (1) (e) de la directiva de folletos (directiva 2003/71/CE y las modificaciones a la misma incluyendo la directiva 2010/73/CE en la medida en que haya sido implementada en el estado miembro correspondiente del espacio económico europeo incluyendo la normativa de transposición en cada uno de dichos estados que haya implementado la directiva de folletos) ("**inversores cualificados**"); (b) encontrándose en el Reino Unido son personas (i) que tengan experiencia profesional en asuntos relacionados con inversiones de manera que pueda cualificarlos como "inversores profesionales" (*investment professionals*) bajo el articulo 19(5) de la Ley de Servicios Financieros y Mercados del año 2000 (promoción financiera) Orden 2005 (*Financial Services and Markets Act 2000 [Financial Promotion] Order 2005)* tal y como ha sido modificada (la "**orden**"); o (ii) bajo el articulo 49(2)(a) al (d) de la orden; y/o (c) encontrándose en cualquier otra jurisdicción fuera de Estados Unidos, sean personas a las que, de cualquier otro modo, se les pueda comunicar legalmente (todas aquellas personas a las que se hace referencia en (a), (b) y (c) conjuntamente las "**personas relevantes**"). Estos materiales están dirigidos únicamente a personas relevantes y cualquier inversión o actividad de inversión a las que estos materiales hagan referencia solo estará disponible o solo podrá realizarse con personas relevantes. Las solicitudes que resulten de estos materiales solo serán respondidas si la persona en cuestión es una persona relevante. Ninguna otra persona debería confiar o actuar en base a estos materiales o cualquiera de sus contenidos. Se requiere que los inversores y los potenciales inversores realicen sus propias investigaciones independientes y una valoración del negocio y de la situación financiera de la Sociedad. La comunicación de estos materiales a cualquier persona que no sea una persona relevante no está autorizada y puede infringir la legislación aplicable. Si usted ha recibido estos materiales y no es una persona relevante usted deberá devolverlos de inmediato a la Sociedad. Estos materiales no constituyen una recomendación respecto a ninguna inversión.

No se debe confiar para ninguna finalidad en la información contenida en estos materiales o en su integridad, exactitud o imparcialidad. La información y las opiniones contenidas en estos materiales están referenciadas a la fecha de preparación de estos materiales y están sujetos a cambios sin previo aviso. Estos materiales no han sido aprobados por ninguna autoridad regulatoria. Ni la Sociedad ni las entidades colocadoras, ni ninguna otra parte está obligada a actualizar o informarle de ningún cambio en la información contenida en estos materiales. No se hace ninguna declaración ni garantía explícita o implícita en relación a la veracidad, plenitud, exactitud, razonabilidad, integridad de la información o de las opiniones aquí contenidas (o sobre si se omite cualquier información en estos materiales) o cualquier otra información relacionada con la Sociedad sus filiales o empresas asociadas, ya sea por escrito, oralmente, o de manera visual o electrónica, y cualquiera que sea la forma de transmisión o de puesta a disposición por o en representación de la Sociedad o las entidades colocadoras, o de sus respectivas afiliadas o agentes, o de los consejeros, directivos, empleados, asesores de las mismas o cualquier otra persona y cualquier confianza depositada en dicha información u opiniones será bajo su propio riesgo. Además, ninguna responsabilidad u obligación (ya sea directa o indirectamente, contractual o extracontractual o de cualquier otra manera) es o será aceptada por la Sociedad o las entidades colocadoras o por cualquier otra persona en relación con esta información u opiniones o cualquier otro asunto relacionado con estos materiales o sus contenidos o que de otro modo surjan en relación con la misma.

Disclaimer

Estos materiales incluyen proyecciones. Todas aquellas declaraciones distintas a hechos históricos incluidas en estos materiales, incluyendo sin limitación alguna, aquellas referentes a las intenciones, creencias, expectativas actuales, objetivos y proyecciones sobre eventos futuros, estrategias de negocio, planes de gestión y objetivos y futuras posiciones financieras, operaciones y clientes de la Sociedad, así como aquellas relacionadas con cualquiera de las actuales o futuras filiales o afiliadas, ya sean directas o indirectas, de la Sociedad, **son proyecciones**. Estas proyecciones incluyen riesgos conocidos y desconocidos, incertidumbres y otros factores que pueden causar que los actuales resultados, rendimiento u objetivos de la Sociedad, así como los resultados de la industria, sean materialmente diferentes de aquellos expresados o implícitos en dichas proyecciones. Estas proyecciones están basadas en numerosas asunciones e hipótesis en relación con la estrategia de negocio presente y futura de la Sociedad, así como el entorno en el que las mismas esperan operar en el futuro. La Sociedad advierte que las proyecciones no garantizan comportamientos futuros y que sus resultados actuales de operaciones, condiciones financieras, proyecciones, crecimiento, estrategias y el desarrollo del mercado en el que la Sociedad opera pueden diferir materialmente de aquellas hechas o sugeridas por las proyecciones contenidas en estos materiales. Además, cualquier objetivo incluido en estos materiales, así como cualquier proyección relevante subyacente están basados en eventos futuros y acciones de gestión caracterizados por la subjetividad y la imprevisibilidad, especialmente en términos del riesgo de que los eventos y las acciones previstos no ocurran u ocurran en otro momento o en una medida distinta a la anticipada, así como el hecho de que determinados eventos o acciones no hayan sido previstos en el momento en que estas proyecciones fueron escritas. Consecuentemente, la diferencia entre resultados actuales y los objetivos de la Sociedad puede ser sustancial. Dado que siempre existe incertidumbre con respecto a cualquier proyección, los potenciales inversores no deben confiar únicamente en las proyecciones u objetivos de la Sociedad a la hora de tomar decisiones de inversión. Las proyecciones están referidas únicamente a la fecha de estos materiales y la Sociedad, expresamente, rechaza cualquier obligación o compromiso de publicar cualquier actualización o revisión de las proyecciones recogidas en estos materiales, cualquier cambio en las expectativas de la Sociedad o cambio en los eventos, condiciones o circunstancias en los cuales estas proyecciones están basadas. Los datos del mercado usados en estos materiales no atribuidos a ninguna fuente específica son estimaciones de la Sociedad y no han sido verificados de manera independiente. La información y opiniones contenidas en estos materiales están referidos a la fecha de estos materiales y están sujetas a cambios.

Determinada información financiera y estadística contenida en estos materiales está sujeta a ajustes de redondeo. Así pues, cualquier discrepancia entre los totales y la suma de las cantidades están sujetas a redondeo. Determinadas medidas financieras de gestión incluidas en estos materiales no han sido sometidas a auditoría financiera. Además, determinadas cifras contenidas en estos materiales son cifras *pro forma* las cuales han sido elaboradas partiendo de las cifras procedentes de las cuentas anuales consolidadas auditadas del Grupo.

La distribución de estos materiales puede estar restringida por ley y las personas en posesión de estos materiales deberán informarse sobre ello y observar cualquier restricción. Estos materiales no están dirigidos a la publicación, divulgación o distribución, directa o indirecta, y no deben ser llevados o transmitidos a cualquier otra jurisdicción en la que hacerlo sea ilegal. La distribución de estos materiales en otras jurisdicciones puede también estar restringida por ley y las personas en posesión de estos materiales deberán informarse de ello y observar cualquier restricción. La falta de cumplimiento de estas restricciones puede constituir una violación de las leyes de Estados Unidos, Canadá, Australia o Japón o cualquier otra jurisdicción.

Al aceptar la recepción de estos materiales, acepta estar obligado por las anteriores limitaciones y restricciones y, en particular, se considera que ha declarado, garantizado y asumido que: (i) ha leído y aceptado cumplir con los contenidos de este documento de exclusión de responsabilidad (*disclaimer*) incluyendo, sin limitación alguna, la obligación de mantener estos materiales y su contenido como confidenciales; y (ii) que es una persona relevante (tal y como se ha definido anteriormente).

Contenidos

1 Resumen Ejecutivo: 8 ideas a retener

2 ¿Quiénes somos?

3 Ventajas competitivas

4 Información Financiera

5 Programa pagarés MARF

6 Plan Estratégico 20-24

7 ¿Dónde estamos hoy?

8 Anexos

1.- RESUMEN EJECUTIVO

8 IDEAS A RETENER

1. Compañía líder en un sector de alto crecimiento (CAGR: 4% entre 2020 y 2030)*.

(*) Informe Morgan Stanley "The future of food_complexities and compromises", Diciembre 2020.

2. Con foco en Innovación y comprometidos con la Sostenibilidad. Única empresa española en el ranking según el "Food and Agriculture Benchmark" y 3ª en el ranking global 2021 y 1ª pesquera del mundo según el "Seafood Stewardship Index". 1ª empresa del mundo en iniciar la auditoría FISH Standard for Crew.

3. Modelo de Negocio Integrado gracias a su trazabilidad como ventajas competitivas, que hace que la compañía sea ideal como plataforma de crecimiento.

4. Accionista de referencia sólido y comprometido con el proyecto:

//ABANCA 97,80% accionariado

5. Ejercicio 2021-2022: EBITDA de 80M€ vs 71,6M€ del presupuesto.

6. Ejecución acelerada del Plan Estratégico 2020-2024 (anticipando un año sus objetivos de EBITDA).
Presupuesto 2022 de 100M€ (equivalentes al objetivo del Plan Estratégico para 2023).

7. El porcentaje de renovación del Consejo y del Comité Ejecutivo es del 100% respecto a 2015.

8. Sólido Sistema de Gobierno y Cumplimiento Normativo (comisiones gobernanza, auditoría interna y unidad de cumplimiento).

2.- ¿QUIÉNES SOMOS?

2. ¿QUIÉNES SOMOS?

Principales Hitos

GRUPO NUEVA PESCANOVA

Raíces sólidas | Más de 60 años con la innovación en el ADN

1960 — **Nace Pescanova**

70-90's — **Pesca**

Acuerdos con países costeros que permiten la pesca en áreas antiguamente restringidas

90-10's — **Acuicultura**

Cultivo de rodaballo y langostino

2015 — **Creación de Nueva Pescanova**

Refundación societaria de Pescanova tras el Acuerdo de Acreedores

2016 — **Lanzamiento del Plan Estratégico 2016-2020**

"Todos a Una"
Reorganización corporativa y de gobierno

2020 — **ABANCA se convierte en accionista mayoritario**

Lanzamiento del Plan Estratégico 2020-2024

"Rumbo al Valor"

2021 — **Capitalización de gran parte de la deuda concursal**

Fuente: Elaboración propia Nueva Pescanova

2. ¿QUIÉNES SOMOS?

Nuestro ADN

Trabajamos para ser la mejor compañía de alimentación llevando la frescura del mar a la mesa del consumidor

Apostamos por nuestra marca y la innovación, pescando, cultivando, elaborando y seleccionando el mejor producto allá donde esté

Nos comprometemos con la sostenibilidad de los recursos naturales y con las comunidades en las que estamos presentes, actuando de forma ética, manteniendo su confianza y creando valor

2. ¿QUIÉNES SOMOS?

Principales magnitudes

GRUPO NUEVA PESCANOVA

PESCA DE 62.000 TN

Más **de 60 buques** en los mejores caladeros del Hemisferio Sur

CULTIVO DE 39.000 TN

Langostino vannamei y 2 centros de Rodaballo

PROCESADO DE 160.000 TN

17 plantas transformadoras en 10 países

VENTAS +1.000M€

En **80** países de los 5 continentes

El **Grupo Nueva Pescanova** es una multinacional española especializada en la **pesca, cultivo, elaboración y comercialización de productos del mar**

+10.000 Empleados
en 4 continentes

Uno de los principales **productores mundiales** de **langostino**

+1.000 acciones
de RSC

2. ¿QUIÉNES SOMOS?
Presencia Internacional

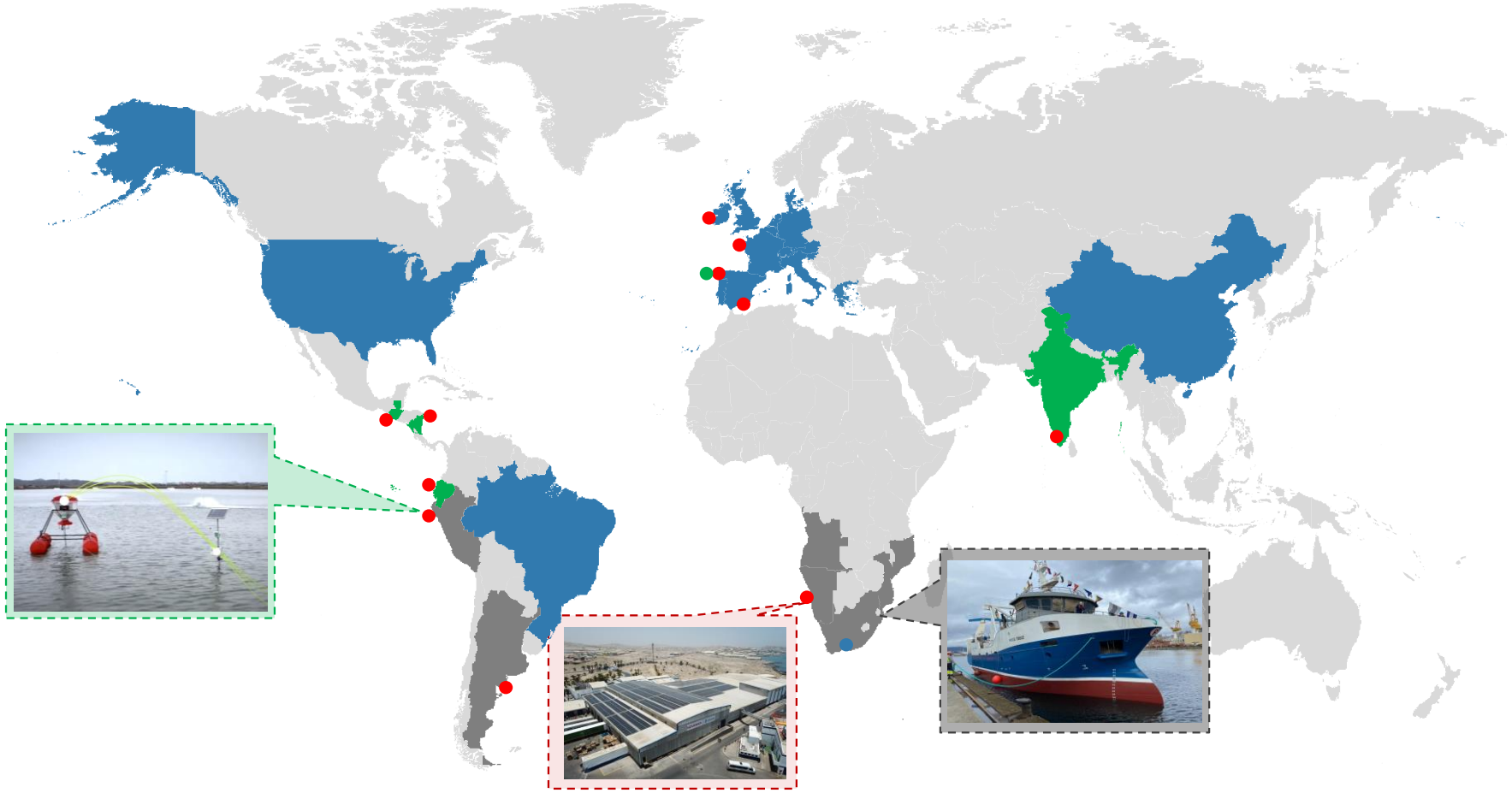
GRUPO NUEVA PESCANOVA

Pesca: principales especies

- Merluza del Cabo
- Cefalópodos
- Langostino/gamba y otros crustáceos
- Merluza negra
- Gambón
- Merluza Hubbsi

Acuicultura

- Vannamei
- Rodaballo



Pesca		Acuicultura		Transformación	Comercialización
America del Sur	Africa	Vannamei	Rodaballo		
• **Argentina:** gambón, calamar, merluza negra	• **Namibia y Sudáfrica:** merluza • **Mozambique:** langostino y gamba • **Angola:** gamba	• **Ecuador, Guatemala y Nicaragua:** cultivo y transformación • **India:** transformación	• **España:** hatchery y engorde	• **Fábricas de transformación** España (6), Irlanda (1), Francia (2) Perú (1), Guatemala (1) Nicaragua (1), Ecuador (1) Argentina (1), Namibia (2), India (1)	• **44% *Retail*** (Pescanova es la mayor marca de Productos del Mar en España y Portugal) y ***Food Service* Organizado** • **56% Mayoristas y trading**

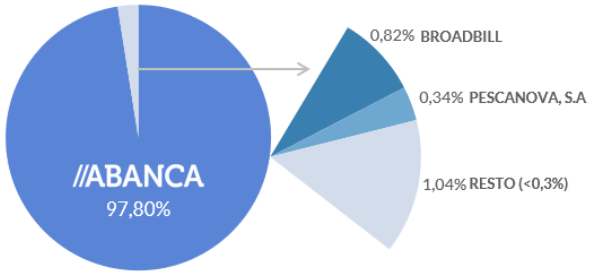
2. ¿QUIÉNES SOMOS?

Gobernanza y cumplimiento

La dirección de Nueva Pescanova tiene como prioridad **reforzar la gobernanza y el cumplimiento normativo** de la sociedad

GOBERNANZA

- Se creó un **Consejo de Administración** en cuyo seno se crearon tres **Comisiones** consultivas y de control especializadas:
  - Comisión de Gobernanza, Responsabilidad y Sostenibilidad
  - Comisión de Auditoría, Control y Finanzas
  - Comisión Comercial y de Estrategia
- Bajo la dependencia directa de las Comisiones existen dos **departamentos de Control** que conforman las diversas líneas de defensa en Gestión de Riesgos y Control:
  - Auditoría interna
  - Unidad de Cumplimiento



CUMPLIMIENTO

- **Unidad de Cumplimiento**: bajo la dependencia funcional de la Comisión de Gobernanza y del Consejo de Administración
  - Independiente del negocio y dependencia directa del máximo órgano de Administración.
  - Cuenta con un canal de denuncias: “Canal de Cumplimiento”
  - La unidad se asegura de que las normas éticas y de cumplimiento sean conocidas y respetadas.
- **Sistema de Cumplimiento**: sistema normativo accesible a todos los trabajadores
  - El Código Ético figura como cabecera de este grupo normativo
  - Otras normas: Carta Ética y Social del Proveedor y Políticas corporativas (Responsabilidad Social Corporativa, Seguridad y Salud Laboral, Medioambiental, MARF, etc.)

3.- VENTAJAS COMPETITIVAS

3. VENTAJAS COMPETITIVAS

5 Ejes competitivos

1. Liderazgo en productos del mar

2. Compañía centrada en el consumidor con foco en la innovación

3. Compañía integrada para dar respuesta a las necesidades de los clientes

4. Sostenibilidad como LA estrategia a seguir

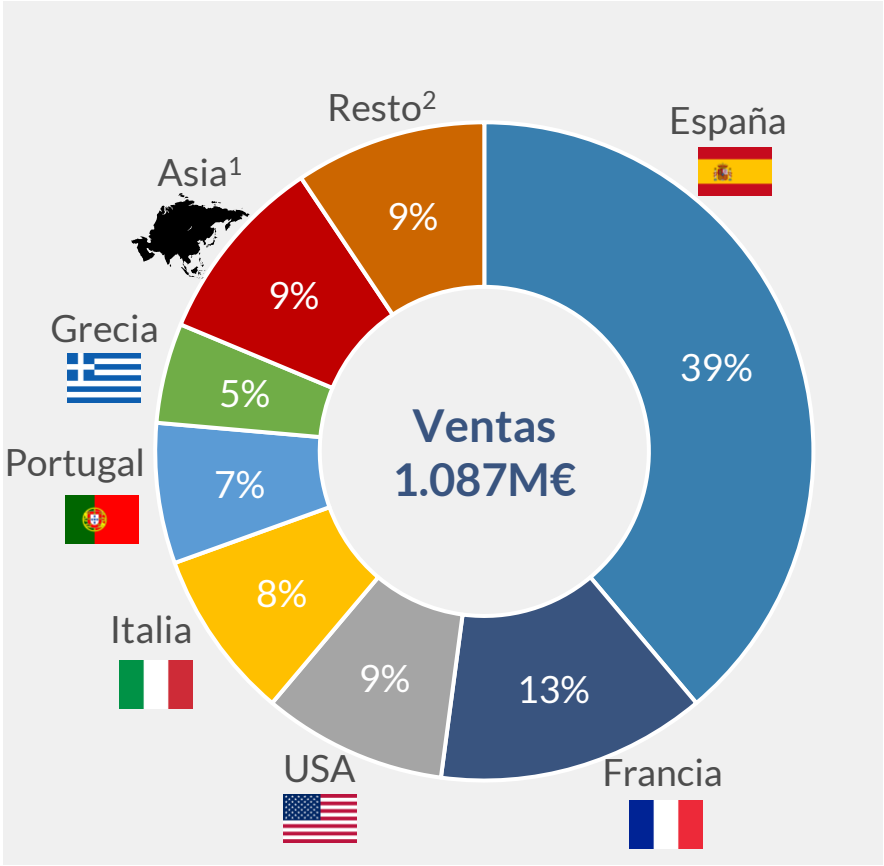
5. NPVA como plataforma de crecimiento única

3. VENTAJAS COMPETITIVAS

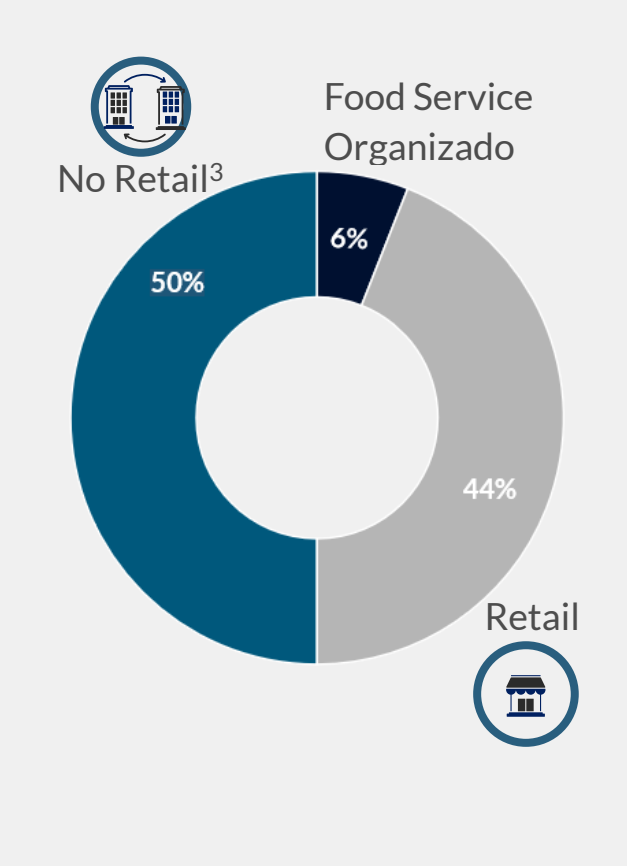
3.1. Liderazgo en productos del mar (1 de 2)

GRUPO NUEVA PESCANOVA

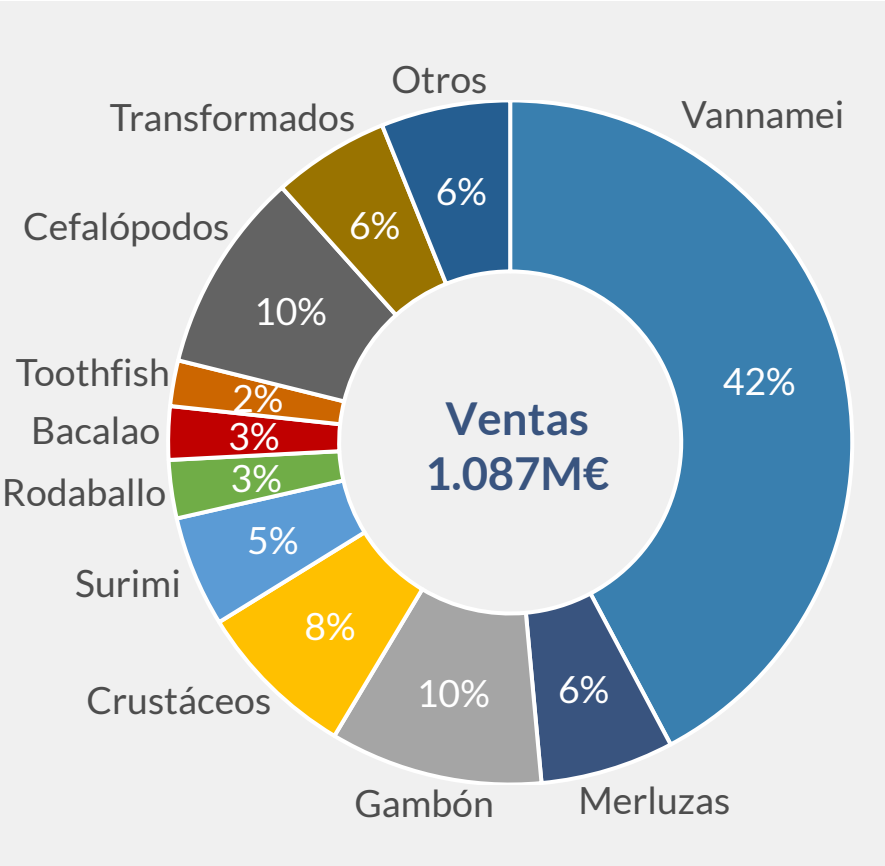
Ventas por País de destino



Ventas por Canal



Ventas por Especie



1. Incluye China, Corea del Sur, Taiwán y Japón.
2. Incluye Sudáfrica, Brasil entre otros
3. Incluye Mayor y trading

Fuente: Informe Gestión Consolidado Grupo Nueva Pescanova. Las ventas reflejan las ventas de productos del mar para el ejercicio fiscal Abril 2021 – Marzo 2022.

3. VENTAJAS COMPETITIVAS

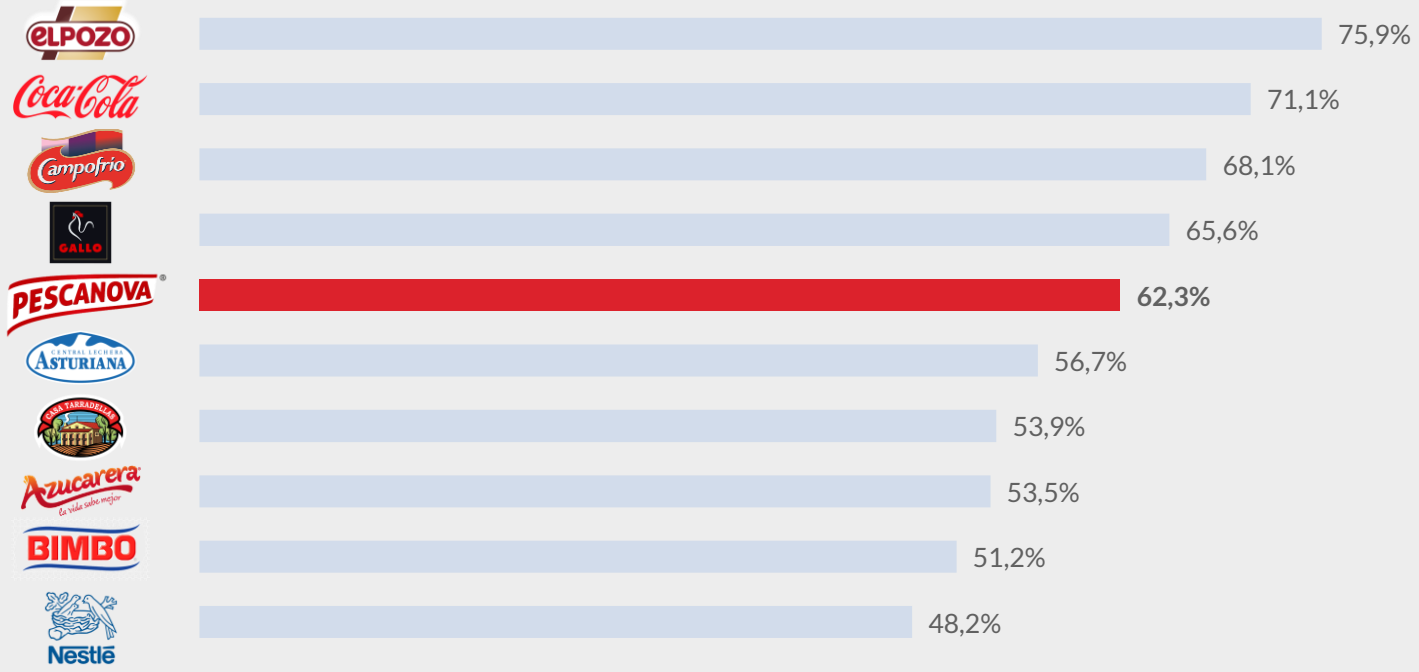
3.1. Liderazgo en productos del mar (2 de 2)

GRUPO NUEVA PESCANOVA

PESCANOVA®

Pescanova forma parte del **TOP10** del *ranking* español de marcas de Gran Consumo

Es la **quinta marca** con mayor penetración en los hogares españoles dentro del sector alimentación



Fuente:Brand Footprint 2022. Kantar Worldpanel, índice de penetración

Principales retailers

España
MERCADONA, Carrefour, DIA, EROSKI

Portugal
CONTINENTE, PINGO DOCE, COVIRAN

Francia
Carrefour, Casino supermarchés, Intermarché, E.Leclerc

Italia
ESSELUNGA, CONAD, Carrefour

Grecia
BAZAAR, ΣΚΛΑΒΕΝΙΤΗΣ, Βασιλόπουλος ...και του πουλιού το γάλα!

EE. UU.
COSTCO WHOLESALE, ALDI, Albertsons

3. VENTAJAS COMPETITIVAS

3.2. Compañía centrada en el consumidor con foco en la innovación

GRUPO NUEVA PESCANOVA

PLACER
Recetas sabrosas
y sabores sugerentes

CONVENIENCE
Preparaciones
fáciles y rápidas

3. VENTAJAS COMPETITIVAS

3.3. Compañía integrada para dar respuesta a las necesidades del cliente

GRUPO NUEVA PESCANOVA

Modelos de Integración	Cadena de Valor					Compañías de referencia
	Pesca	Acuicultura	1ª Transformación	2ª Transformación	Comercialización	
Integración Global						Austevoll Seafood ASA, Cooke, Nissui, Maruha Nichiro Group, Pescanova
Integración Tradicional						Iberconsa, American Seafoods, Aker Biomarine
Farmers						CPF, Mowi
Foco en el mar						Tasa, Mascato
Foco en el consumidor						Angulas Aguinaga, Nomad Foods, High Liner Foods, Labeyrie Fine Foods

El modelo de negocio integrado otorga a Nueva Pescanova:

- Potencial de **acuicultura como palanca de crecimiento** de productos del mar
- **Estabilidad financiera** en pesca multi-especie
- **Fortaleza de marca** en los mercados donde opera
- **Trazabilidad** a lo largo de toda la cadena de valor de los productos que vende

3. VENTAJAS COMPETITIVAS

3.4. Sostenibilidad como LA estrategia a seguir

GRUPO NUEVA PESCANOVA

World Benchmarking Alliance

		Total score out of 100	Governance and strategy out of 10	Environment out of 30	Nutrition out of 30	Social inclusion out of 30
1	Unilever	71.7	10.0	20.5	17.5	23.7
2	Nestle	68.5	7.5	20.0	18.8	22.2
3	Danone	63.6	8.3	22.5	16.3	16.5
13	The Coca-Cola Company	47.5	7.5	14.3	10.0	15.7
16	Kerry Group	45.3	8.3	12.3	8.8	15.9
20	Carrefour	43.5	7.5	14.4	7.5	14.2
30	Sodexo	41.5	5.8	13.1	8.8	13.7
39	Grupo Bimbo	39.4	2.5	10.9	15.0	11.0
40	Nueva Pescanova	39.1	5.8	12.0	13.8	7.5
41	Walmart	39.0	7.5	13.8	6.3	11.5
55	Thai Union Group	36.1	5.8	8.3	5.0	17.0
57	Mowi	36.0	5.0	15.0	7.5	8.5
59	Charoen Pokphand Group	35.2	7.5	9.4	6.3	12.1
64	Metro AG	33.5	5.8	13.8	5.0	8.9
76	Rewe Group	31.7	2.5	8.1	8.8	12.3
81	Bonduelle	30.8	5.8	11.3	6.3	7.4
94	Barilla	28.6	3.3	10.2	8.8	6.2
129	Nutreco	23.2	4.2	10.6	1.3	7.2
136	BioMar	22.4	4.2	8.3	1.9	8.0
157	Parlevliet & Van der Plas	19.6	3.3	6.8	7.5	2.0
176	Mercadona	17.5	3.3	4.4	2.5	7.3

RESULTADOS:

- Ranking de **350 empresas** más influyentes del mundo en el sector de la alimentación y la agricultura
- **Primera** empresa Española
- **Primera** en el sector de productos del mar
- **Posición 5** en la categoría 'Proteína animal' (total 92)
- **Posición 30** en la categoría 'Fabricantes y procesadores de alimentos y bebidas' (total 233)
- **Posición 40** en el ranking global

https://www.worldbenchmarkingalliance.org/food-and-agriculture-benchmark/

3. VENTAJAS COMPETITIVAS

3.4. Sostenibilidad como LA estrategia a seguir

GRUPO NUEVA PESCANOVA

30 companies	World Benchmarking Alliance	Total score out of 100	Governance and strategy out of 10	Ecosystems out of 35	Traceability out of 15	Social responsibility out of 40
1	Thai Union Group	51.9	6.3	14.1	10.3	21.2
2	Mowi	46.1	5.0	23.6	8.4	9.1
3	Nueva Pescanova	42.9	5.6	17.5	9.4	10.4
4	Nomad Foods	42.7	4.4	21.4	9.4	7.6
5	Nutreco	40.1	5.6	19.7	6.6	8.2
6	Cargill	39.5	5.6	17.5	6.6	9.8
7	Austevoll Seafood	36.1	3.8	22.9	3.8	5.7
8	BioMar	35.8	3.1	16.4	7.5	8.7
9	Charoen Pokphand Group	35.5	5.6	10.8	4.7	14.4
10	Royal Greenland	34.0	4.4	15.6	5.6	8.4

Seafood Stewardship Index 2021

RESULTADOS:

- Ranking de las **30 empresas** más influyentes del mundo en el sector de productos del mar
- **Única** empresa Española
- **Primera** con actividad pesquera (flota propia) y multiespecie
- **Posición 3** en el ranking global

https://www.worldbenchmarkingalliance.org/seafood-stewardship-index/

3. VENTAJAS COMPETITIVAS

3.4. Sostenibilidad como LA estrategia a seguir

GRUPO NUEVA PESCANOVA

F · I · S · H

FAIRNESS INTEGRITY SAFETY HEALTH

STANDARD FOR CREW

Nuestra filial en Namibia, NovaNam, es la primera empresa del mundo en iniciar la auditoría FISH Standard for Crew, que garantiza que las tripulaciones de los pesqueros reciben un trato justo y responsable.

La auditoría incluye:

- **Inspecciones** in situ de los buques
- **Entrevistas** presenciales a la tripulación
- Revisión de **políticas y procedimientos**

3. VENTAJAS COMPETITIVAS

3.4. Sostenibilidad como LA estrategia a seguir

GRUPO NUEVA PESCANOVA

NUESTRO COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD

PESCANOVA BLUE

COMPROMISO CON NUESTRO PLANETA

HOY

- Pesca legal y responsable que promueve la **preservación de los caladeros.**
- Acuicultura **responsable y sostenible**, sin uso profiláctico de antibióticos y respetuosa con el bienestar animal.
- Operaciones **respetuosas con el medioambiente** y proyectos de **conservación de la biodiversidad.**
- Uso responsable de los **recursos naturales y energía.**

2025

- **Trazabilidad del 100%** de materias primas y productos **bajo el estándar GDST.**
- 100% de nuestros **envases serán reciclables, reutilizables o compostables.**

2030

- **100% de materias primas** pesqueras y acuícolas con **origen sostenible.**
- **100% de nuestras plantas y procesos certificados** por referenciales de calidad, seguridad alimentaria y gestión medioambiental.

2040

Neutros en carbono:

- Con **reducción gradual del 50% de las emisiones** a partir de la línea base de 2020.
- **Lanzando proyectos de compensación** para las 50% restantes.

COMPROMISO CON NUESTRAS PERSONAS

Beneficio para el 100% de nuestra plantilla de empleo legal, justo, seguro y decente, planes de salud y seguridad laboral, gestión del talento, formación y desarrollo profesional complementado con planes de diversidad e igualdad.

Descubre más

3. VENTAJAS COMPETITIVAS

3.5. NPVA como plataforma de crecimiento única

Estrategia inorgánica para atacar cuatro tipos de objetivos:

- **Reforzar posición de liderazgo**
- **Capturar valor a lo largo de la cadena**
- **Diversificación, consolidación y tendencias**
- **Alianzas, tales como: IBM, Microsoft, Nokia y Repsol.**

La estrategia de **Nueva Pescanova** impulsa el nivel de integración y desarrollo de actividades de acuicultura en el Grupo, así como el aprovechamiento de oportunidades de M&A para consolidar el mercado en Europa, reforzando alianzas con proveedores o clientes estratégicos.

4.- INFORMACIÓN FINANCIERA

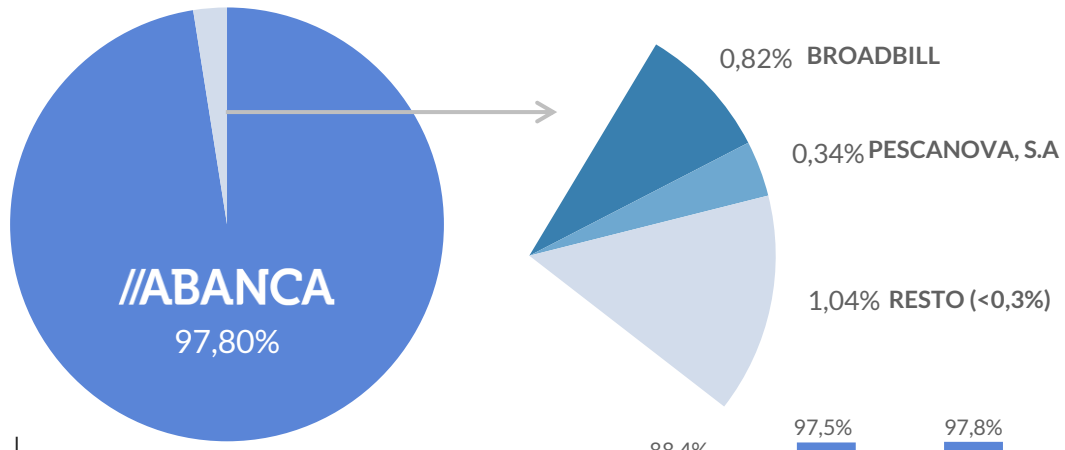
4. INFORMACIÓN FINANCIERA

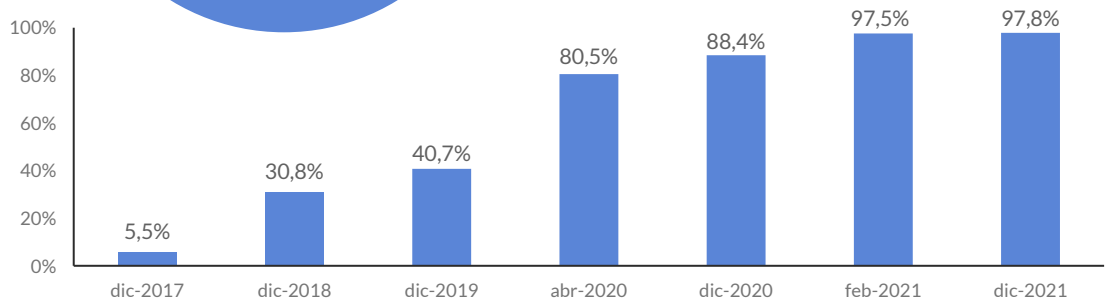
Situación patrimonial

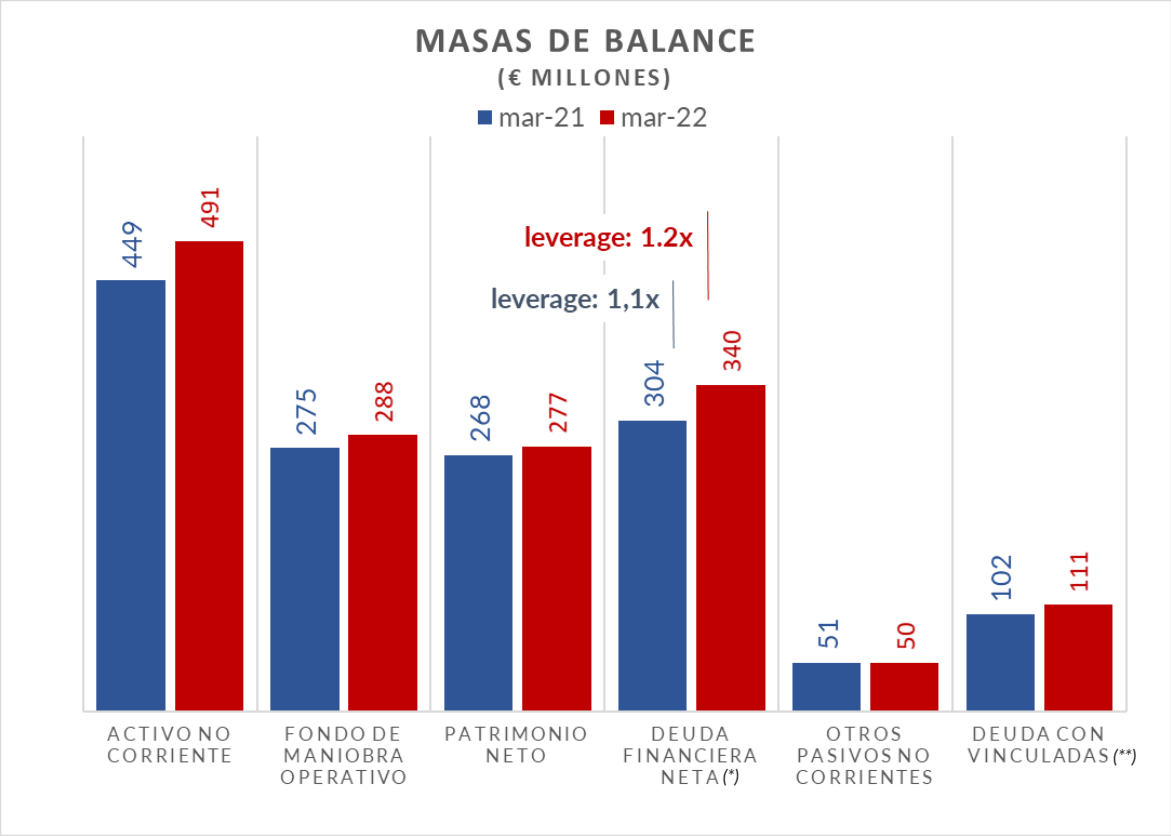
La deuda incrementa vs Marzo 2021 dado el crecimiento de la compañía, tanto en ventas (200M€) como en EBITDA (+40M€)

//ABANCA

Incrementa su posición hasta el 97,8%







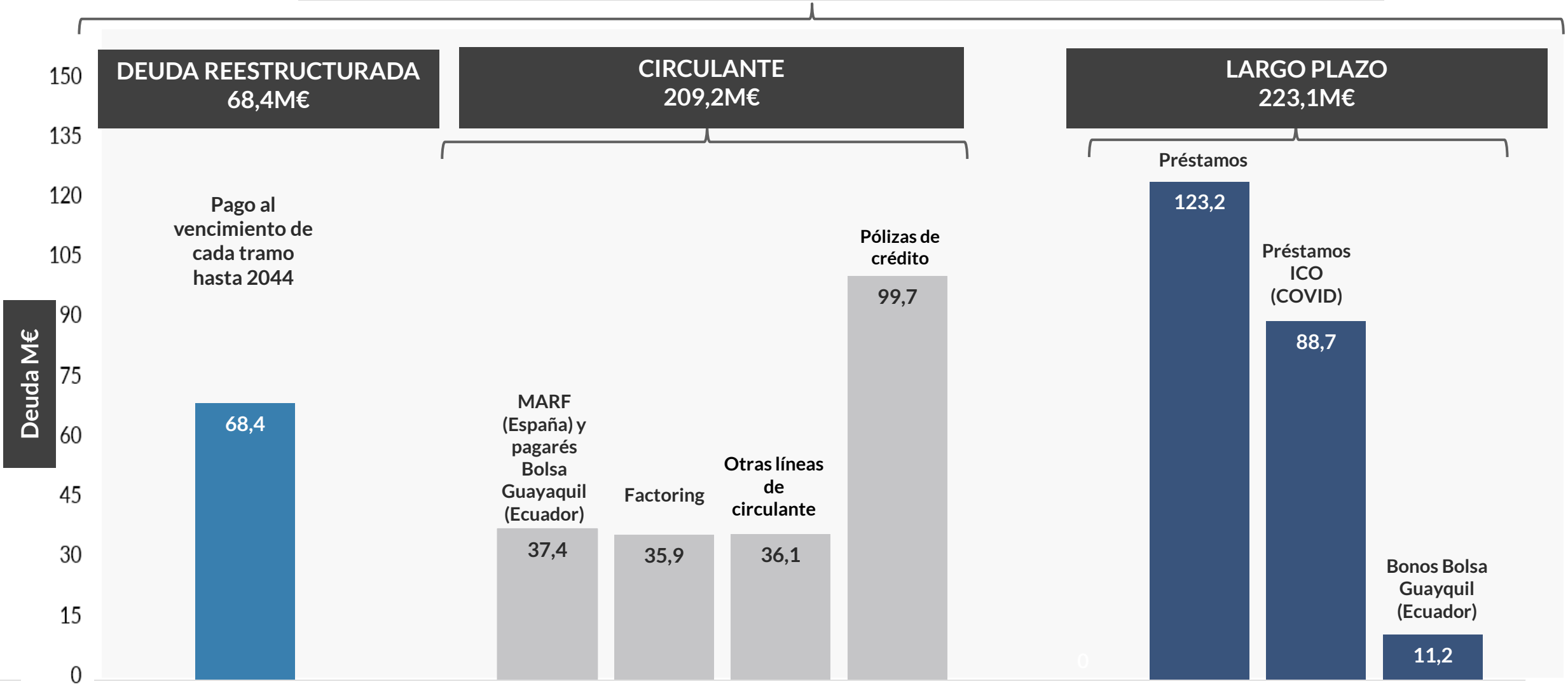
(*) Nota: se incluye la deuda a coste amortizado
(**) Nota: en deuda con vinculadas se incluye la deuda con el principal accionista, Abanca.

Fuente: Elaboración propia Nueva Pescanova

4. INFORMACIÓN FINANCIERA

Deuda por tipología a Marzo 2022 e Interés Promedio

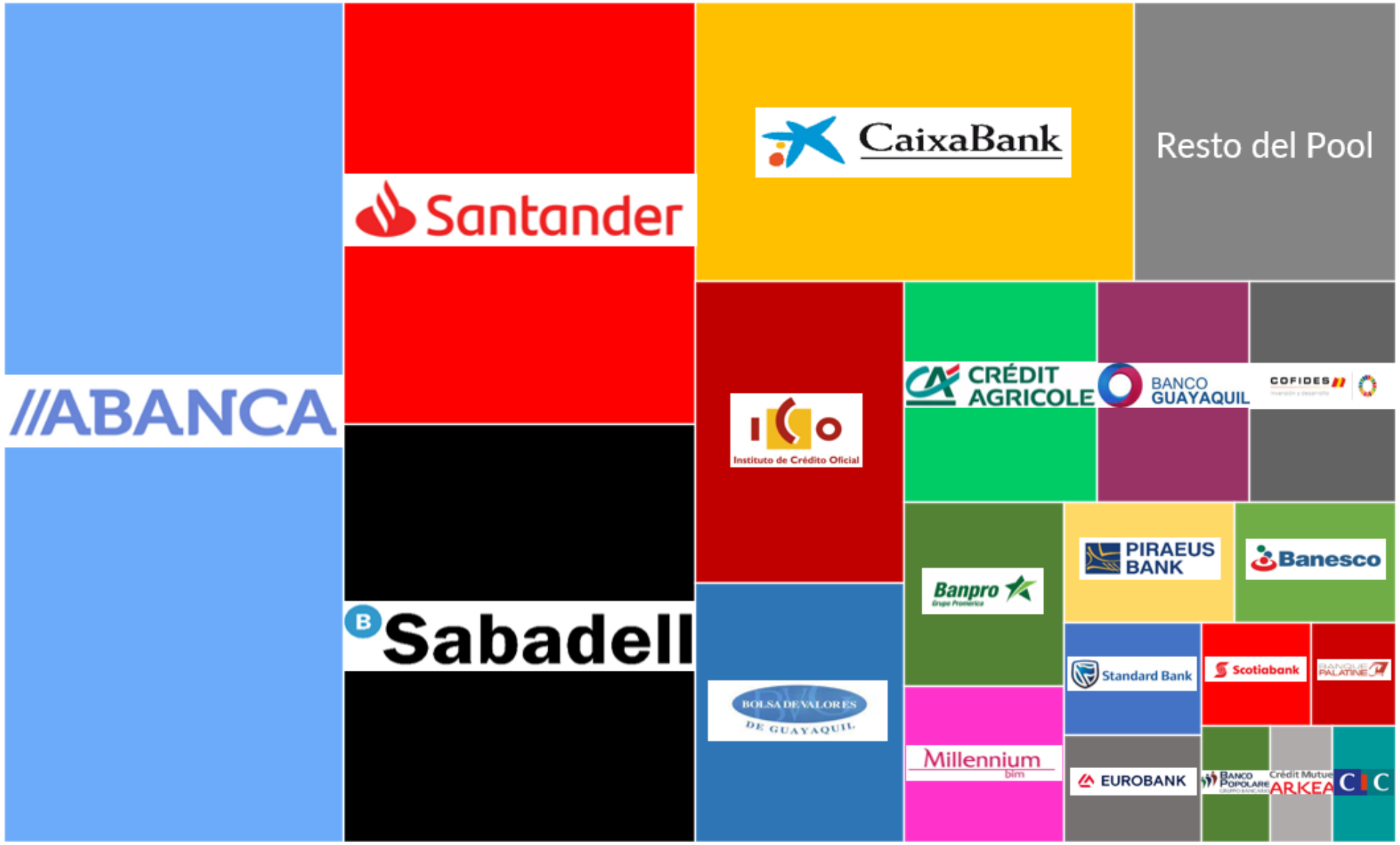
Total DEUDA: 500,6 M€ con un COSTE PROMEDIO del 3,94%



Fuente: Elaboración propia Nueva Pescanova a partir de la deuda a Marzo 2022

4. INFORMACIÓN FINANCIERA

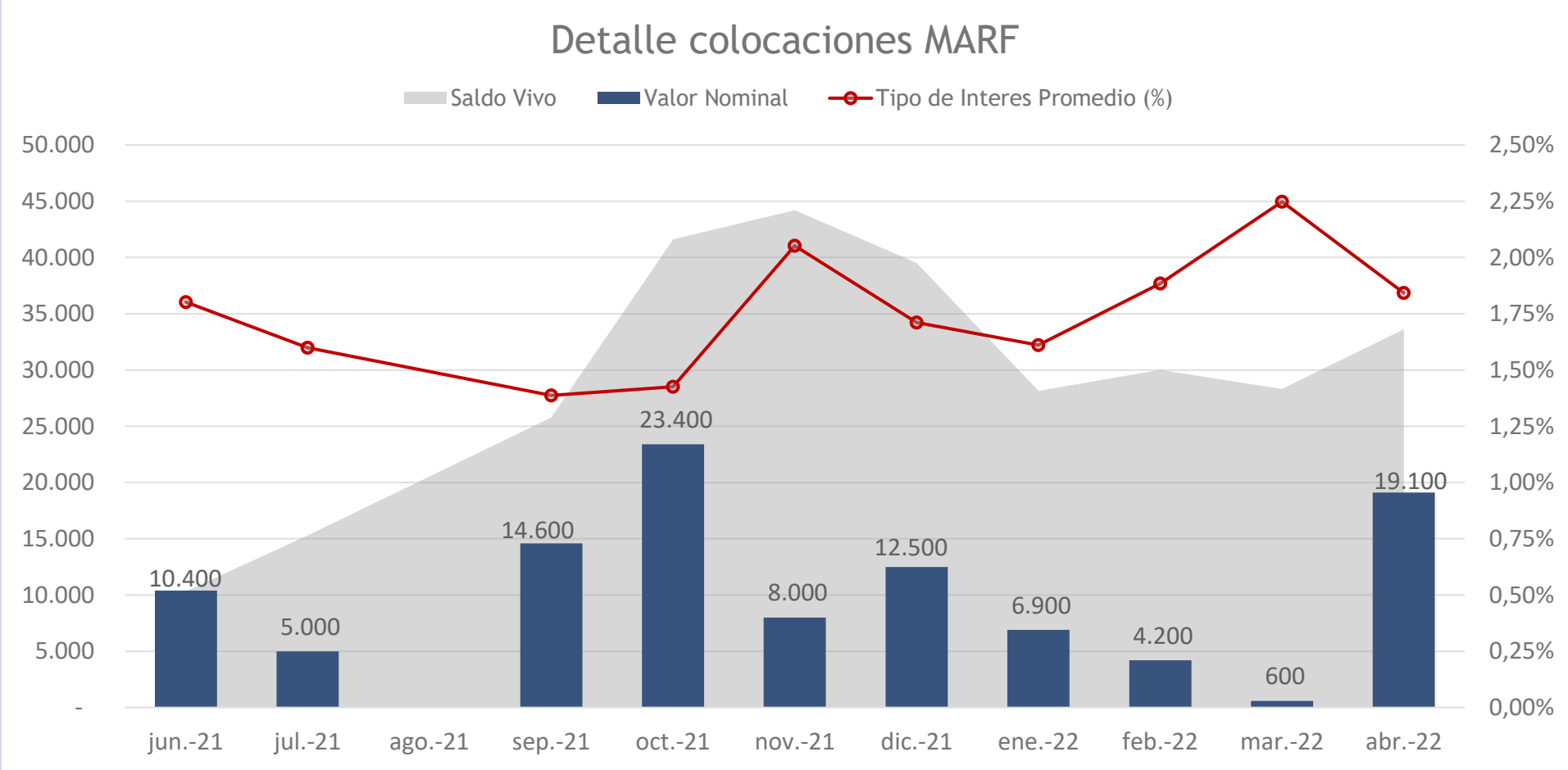
Entidades con las que trabajamos actualmente (por peso)



5.- PROGRAMA PAGARÉS MARF

5. PROGRAMA PAGARÉS MARF

Evolución programa MARF



Promedio Colocación mensual

10.470k€

Tipo de Interés Promedio

1,66%

Promedio Saldo Dispuesto

28.374k€

Disposición promedio

57 %

5. PROGRAMA PAGARÉS MARF

Nuevo programa pagarés – Junio 2022

GRUPO NUEVA PESCANOVA

Nueva Pescanova ha registrado su **segundo programa de pagarés en el MARF con un límite de 75 millones** de euros.

Primer programa de pagarés **vinculados a la Sostenibilidad** de NPVA

Sello second party opinión (SPO)

EQA

La finalidad principal de los fondos obtenidos sería **financiar las necesidades de capital circulante**, derivadas del crecimiento de las ventas previsto dentro del Plan Estratégico 2020-2024.

GRUPO NUEVA PESCANOVA

marf mercado alternativo de renta fija

Entidades participantes	
Entidades Colocadoras:	ABANCA bekafinance
Arranger:	ABANCA
Agente de pagos:	Santander
Asesor Legal:	GA_P Gómez-Acebo & Pombo
Asesor Registrado:	Deloitte.

5. PROGRAMA PAGARÉS MARF

Marco de financiación sostenible

GRUPO NUEVA PESCANOVA

'Pescanova Blue' es la respuesta operacional al posicionamiento de nuestros pilares de RSC (Planeta, Personas, Producto y Comunidades). Muestra el compromiso con las mejores practicas en sostenibilidad, medioambiente, responsabilidad laboral, calidad y seguridad alimentaria.

Certificaciones clave obtenidas en las operaciones globales

Principios

1. Abastecimiento Sostenible
2. Operaciones Responsables
3. Emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI)
4. Responsabilidad Laboral
5. Comunidades más prósperas
6. Comportamiento ético e íntegro

Marco de financiación sostenible

Definición de KPIs para establecer el Marco

1. KPI 1 → Materias primas trazables → IBM Food Trust™
2. KPI 2 → Tripulación empleo justo → F·I·S·H STANDARD FOR CREW

Alineamiento con Objetivos ODS

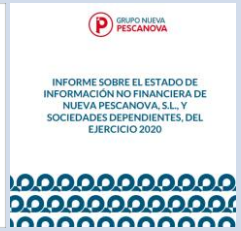
8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA

12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES

14 VIDA SUBMARINA

Reporting y verificación



EQA

6.- EJECUCIÓN PLAN ESTRATÉGICO 20-24

6. EJECUCIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO 20-24

El Grupo se encamina a cumplir los objetivos del PE “Rumbo al Valor” en 2024

Cinco pilares del Plan Estratégico 2020-2024 "Rumbo al Valor"

1 Llevar los productos del mar diferenciales a los mercados que más los valoran

Segmentación de los mercados y categorías en los que el Grupo quiere crecer

Fijación de una **estrategia propia** en cada uno: crecer en margen vía innovación, fortalecimiento de marca, etc.

2 Poner foco en el consumidor, aportando valor añadido

Consumidor ubicado en el **centro de la cadena**

Definición de **estrategias de innovación, marca y canal** para llegar a éste, aportando valor

3 Mejorar la productividad, eficiencia y sostenibilidad en toda la cadena

Inversión de 285M en los próximos cinco años para recuperar el déficit de inversiones de los últimos diez años

Objetivo de volver a contar con **fábricas y operaciones punteras** en tecnología, eficiencia y sostenibilidad

4 Transformar y simplificar la organización para materializar el cambio

Implantación de mejoras para **maximizar la gestión y valorización** de los productos (sistema de organización dinámica "**Agile**")

Foco en la gestión del negocio de **forma transversal**

Gestión del talento con un enfoque integral

5 Llegar de la mejor forma: orgánicamente, adquisiciones o alianzas

Con el fin de acelerar el crecimiento del Grupo, análisis de **formas alternativas de crecimiento** en el sector, tales como alianzas con proveedores o clientes estratégicos

Copyright © 2021 by Boston Consulting Group. All rights reserved.

1

Llevar los productos del mar diferenciales a los mercados que más los valoran

Palancas principales

- Segmentación del mercado y estrategia aprovechando la fortaleza de la marca
- Estrategia transversal de categorías centradas en la visión del consumidor

Crecimiento vs. 2020[1] en ventas (+30%) y margen (+52%) en las categorías de langostino, gambón y crustáceos salvajes, mostrando resiliencia ante la actual inestabilidad del mercado

Éxito en campañas de productos con foco en el consumidor y valor añadido (ej.: corazones de merluza y clásicos Pescanova) en España y Portugal; aumento de ventas en estos mercados maduros de +11% vs. 2020[1]

Crecimiento en ventas (+40%) y margen (+192%) vs. 2020[1] en USA con entrada en minoristas clave como Aldi, CostCo y Metro

Aumento de la cuota de mercado vs 2020[1] en países clave para el Grupo, como Francia y Grecia; entrada en clientes relevantes como Carrefour y Sklavenitis respectivamente

Apertura de nuevos mercados con +40 M€ en nuevas ventas en Middle East, México y Alemania en los últimos 4 meses

Recuperación de niveles de venta pre-Covid en retail (+4%) y en HORECA (+40%) vs. 2020[1], respondiendo con agilidad a los cambios del mercado

1. Período de comparación abril 2021-marzo 2022 vs. abril 2020-marzo 2021

Copyright © 2021 by Boston Consulting Group. All rights reserved.

2

Poner foco en el consumidor aportando valor añadido

Palancas principales

- Innovación y marketing como motor de la compañía para la transición al gran consumo
- Foco en retail y FSO en la estrategia de canales enfocada en valor añadido

Lanzamiento exitoso de las Pastas del Mar consiguiendo una Distribución Ponderada (DP) de 36 en surimi.

Pasta de mariscos

Puesta en marcha de acuerdos I+D+i a largo plazo con prescriptores relevantes, como Angel León, en la vanguardia mundial de la innovación

Posicionamiento de la marca reforzado por el lanzamiento de campañas en países clave: éxito en campaña de España y lanzamiento de las primeras campañas de televisión de la historia en Francia, Grecia e Italia(inversión total Grupo: +14M€; +5M€ vs. 2020)

"Algo bueno todos los días" anuncio por Antonio Orozco

Apuesta por la venta multicanal: lanzamiento de la Tienda Online (B2C); primera marca que ha lanzado con nombre propio una plataforma de platos preparados (PeZcado Capital) a través de Glovo y Uber Eats

Copyright © 2021 by Boston Consulting Group. All rights reserved.

3

Mejorar la productividad, eficiencia y sostenibilidad en toda la cadena

Palancas principales

- Crecimiento en productividad/ volumen de especies core y aumento de eficiencia de actividad productiva
- Evidencias de sostenibilidad para el 100% de especies en 2030

Ejecutado el Plan de Acuicultura 4.0 para maximizar la productividad (+30%); instalación completa de alimentadores automáticos en Ecuador y Nicaragua; inversión en 2021 de +28 M€ con un payback de <1 año

Pioneros en el desarrollo del pulpo de acuicultura (Pescanova Biomarine Center); prevista la producción en 2022 en O Grove y a partir de 2023 a gran escala en Las Palmas

Mejora de la productividad del +20-30% en especies clave con la puesta en marcha de 6 barcos nuevos (sustituyendo 15 antiguos) en Namibia y Mozambique

Sistema fotovoltaico

Plan Industria 4.0 en implementación en las fábricas del Grupo (centros de valor añadido); ejecutados ampliación de capacidad en España y Francia y mejoras de eficiencia en Namibia y América

Sostenibilidad como parte de nuestro ADN y estrategia: lanzamiento de proyectos para mejorar el desempeño del Grupo (Pescanova Blue), avance en la homologación de materias primas y realización de +1.000 acciones responsables en el mundo

Copyright © 2021 by Boston Consulting Group. All rights reserved.

4

Transformar y simplificar la organización para materializar el cambio

Palancas principales

- Modelo organizativo con visión transversal end-to-end
- Transformación de los pilares operativos para garantizar el éxito del plan (ej. Procesos y sistemas)

Creación de una nueva Dirección General de Transformación y 4 Directores de Categorías para garantizar una visión transversal / end-to-end de la cadena de valor

Éxito en la ejecución de proyectos transversales de gestión del cambio y transformación cultural (ej.: Zero Based Budget, Agile, Gestión de riesgos ERM; Liderazgo y talento, etc.)

Mejora de la planificación de la oferta y la demanda con el lanzamiento del proyecto Sales & Operations Planning (S&OP)

Transformación digital del Grupo con el robustecimiento de los sistemas y procesos corporativos (ej. +300 procesos revisitados conforme las mejores prácticas del mercado)

Puesta en marcha de una nueva estructura organizativa y de foros de gobierno (ej. COMEX renovado; varios cambios y promociones en el Top 50 de la compañía)

Diseño e implementación de un modelo operativo objetivo (TOM) para simplificar y homogeneizar la organización

Copyright © 2021 by Boston Consulting Group. All rights reserved.

5

Llegar de la mejor forma: orgánicamente, adquisiciones o alianzas

Palancas principales

- Proceso de selección y priorización de oportunidades para el crecimiento inorgánico
- Definición de objetivos de M&A alineados con el Plan Estratégico

Lograr resultados de la mejor manera posible: orgánicamente, a través de fusiones o alianzas

Asociaciones con Microsoft para la modernización de las operaciones y la implementación de alimentadores automáticos para la acuicultura

Se crea la plataforma IBM Food Trust, una red basada en blockchain, para garantizar la trazabilidad de todos los productos de Pescanova a lo largo de la cadena de valor

Implementación de un proyecto de gestión inteligente repsol en colaboración con Repsol, para mejorar la eficiencia y sostenibilidad de las instalaciones del Grupo

Inversión en la construcción de una nueva planta de producción en Perú, para seguir cubriendo la demanda de Estados Unidos y Europa

Copyright © 2021 by Boston Consulting Group. All rights reserved.

Disclaimer

The services and materials provided by Boston Consulting Group (BCG) are subject to BCG's Standard Terms (a copy of which is available upon request) or such other agreement as may have been previously executed by BCG. BCG does not provide legal, accounting, or tax advice. The Client is responsible for obtaining independent advice concerning these matters. This advice may affect the guidance given by BCG. Further, BCG has made no undertaking to update these materials after the date hereof, notwithstanding that such information may become outdated or inaccurate.

The materials contained in this presentation are designed for the sole use by the board of directors or senior management of the Client and solely for the limited purposes described in the presentation. The materials shall not be copied or given to any person or entity other than the Client ("Third Party") without the prior written consent of BCG. These materials serve only as the focus for discussion; they are incomplete without the accompanying oral commentary and may not be relied on as a stand-alone document. Further, Third Parties may not, and it is unreasonable for any Third Party to, rely on these materials for any purpose whatsoever. To the fullest extent permitted by law (and except to the extent otherwise agreed in a signed writing by BCG), BCG shall have no liability whatsoever to any Third Party, and any Third Party hereby waives any rights and claims it may have at any time against BCG with regard to the services, this presentation, or other materials, including the accuracy or completeness thereof. Receipt and review of this document shall be deemed agreement with and consideration for the foregoing.

BCG does not provide fairness opinions or valuations of market transactions, and these materials should not be relied on or construed as such. Further, the financial evaluations, projected market and financial information, and conclusions contained in these materials are based upon standard valuation methodologies, are not definitive forecasts, and are not guaranteed by BCG. BCG has used public and/or confidential data and assumptions provided to BCG by the Client. BCG has not independently verified the data and assumptions used in these analyses. Changes in the underlying data or operating assumptions will clearly impact the analyses and conclusions.

Copyright © 2021 by Boston Consulting Group. All rights reserved.

BCG BOSTON CONSULTING GROUP

bcg.com

7.- ¿DÓNDE ESTAMOS HOY?

7. ¿DÓNDE ESTAMOS HOY?

Todas las magnitudes financieras mejoran notablemente con respecto a LY y presupuesto, con un EBITDA acumulado de 80M€ (vs 71,6M€ de presupuesto)

GRUPO NUEVA PESCANOVA

Millones de euros

		REAL 2019(*)	REAL 20/21	PPTO. 21/22	REAL 21/22	Var. vs 2019	Var. vs 20/21	Var.vs PPTO 21/22
1	Ventas Totales	1.040,7	895,6	1.014,4	1.087,0	+4%	+21%	+7%
3	EBITDA	50,0	39,5	71,6	80,0	+60%	+102%	+12%
4	EBITDA s/ventas	4,8%	4,4%	7,1%	7,4%	260 p.b.	300 p.b.	38 p.b.
5	Resultado Neto	(41,2)	(23,6)	(3,4)	7,0	+48,2 M€	+30,6 M€	+10,4 M€

(*) Año natural 2019. En el 2019 se excluye la venta de la operación del jurel por importe de 15,4M€

Resumen ejecutivo

Mensajes a retener

GRUPO NUEVA PESCANOVA

1

Somos una **compañía distinta**, con **sólido** sistema de gobierno y cumplimiento normativo y con un **Consejo y Comité ejecutivo** renovado y compuesto por **profesionales con una destacada trayectoria.**

2

La **sostenibilidad** es **LA estrategia**, siendo una compañía **líder en un sector** con crecimiento constante, con foco en **innovación** y con un **modelo de negocio integrado,** que hace que la compañía sea ideal **como plataforma de crecimiento.**

3

Patrimonio neto fortalecido y con un **accionista de referencia** sólido y **comprometido con el proyecto.**

4

Ejecución acelerada del Plan Estratégico 2020-2024 (anticipando un año sus objetivos), **superando ampliamente el presupuesto 2021** en el ejercicio recién terminado.

Ruegos y preguntas

Gracias

8.- ANEXOS

8. ANEXOS

Consejo de Administración: Compuesto por cinco miembros con una destacada trayectoria

José María Benavent
Presidente

- **Presidente** de Nueva Pescanova desde 2020
- 31 años de **experiencia en banca** (Banco de España, Caixabank) y **Telco** (R-cable)
- Ex-miembro Independiente del **Consejo de Administración de ABANCA Servicios Financieros y Banco Caixa Geral**
- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, PDD por IESE, AMP por el MIT

Ignacio González
Consejero y CEO

- **CEO** de Nueva Pescanova desde 2016
- 27 años de **experiencia en Retail** (Carrefour y Continente) y **Bienes de Consumo** (CEO de Campofrío)
- **Presidente de AECOC** y Ex Presidente de ECOEMBES
- Licenciado en Ciencias Empresariales, Alta Dirección en Empresas de la Cadena Alimentaria

Marco Nieto
Consejero

- Director de Seguimiento de Riesgo de Crédito e **Impulso Empresarial** en **ABANCA**
- Más de 20 años de **experiencia en banca** (Caixanova, NGC Banco, ABANCA)
- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, **Máster en Mercados Bursátiles y Derivados Financieros**, y en Gestión de Negocios Internacionales

Javier Carral
Consejero

- Director Ejecutivo de **Banca de inversión en ABANCA**
- Más de 25 años de **experiencia en banca** (HSBC Bank, Caixa Galicia, ABANCA)
- Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, **MBA** por la Universidad de Houston

José Fafián
Consejero

- Miembro del Grupo desde 1972, y parte del **Comité Ejecutivo** desde 2016
- Más de 45 años de **experiencia en Pescanova y Nueva Pescanova**: Director de Distribución, Director Gerente de varias sociedades, Responsable de Negocios de Fábricas
- Ingeniero Técnico Industrial

Dentro del Consejo, existen tres **Comisiones** consultivas y de control especializadas:

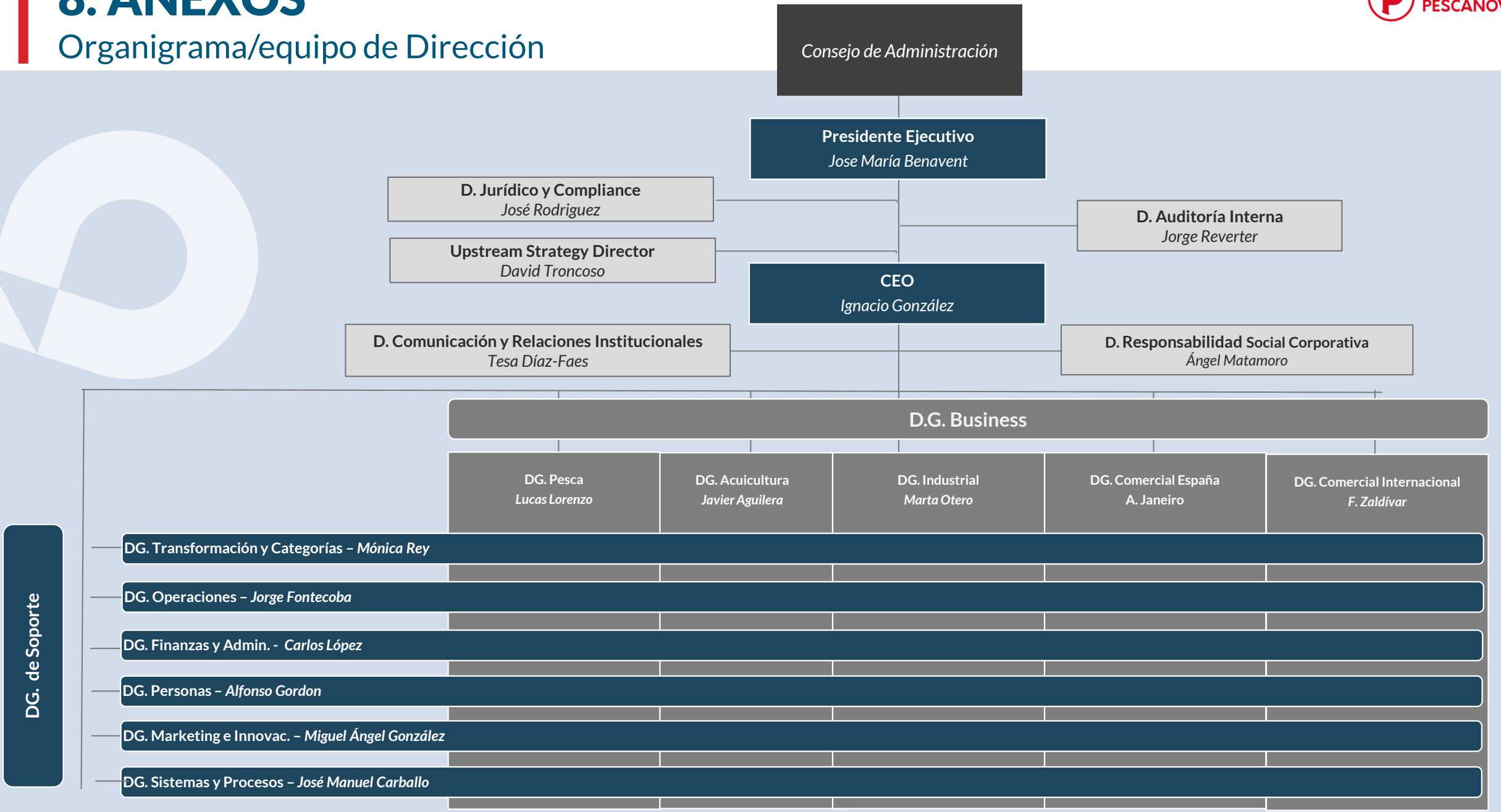
- Comisión de Gobernanza, Responsabilidad y Sostenibilidad
- Comisión de Auditoría, Control y Finanzas
- Comisión Comercial y de Estrategia

Bajo la dependencia directa de las Comisiones hay dos **departamentos de Control** que conforman las diversas líneas de defensa en Gestión de Riesgos y Control:

- Auditoría interna
- Unidad de Cumplimiento

8. ANEXOS

Organigrama/equipo de Dirección



8. ANEXOS

Comité Ejecutivo: profesionales con amplia trayectoria dentro del Grupo y con experiencia internacional en grandes compañías de distintos sectores

Mónica Rey
D.G. Transformación y Categorías
- Miembro del Grupo desde 2021
- Más de 15 años en posiciones ejecutivas (Prisa, Atento y Axactor)
- Licenciada en Administración de empresas por la Universidad de Boston y Executive Program en Liderazgo por Harvard

Marta Otero
D.G. Industrial
- Miembro del Grupo desde 1998
- Más de 20 años de experiencia en NPVA: Calidad, Desarrollo de Portfolio, Desarrollo de fábricas
- Licenciada en Administración de Empresas

Javier Aguilera
D.G. Acuicultura
- Miembro del Grupo desde 2019
- Más de 20 años de experiencia en automatización y Bienes de Consumo (KraftFoods, Mondelez y AdamFoods)
- Ingeniero Industrial, Programa Avanzado de Dirección por IESE

Lucas Lorenzo
D.G. Pesca
- Miembro del Grupo desde 2015
- Experiencia en Servicios Financieros y Restructuring Advisory (Deloitte)
- Graduado en Administración de Empresas, Programa Avanzado de Dirección por IESE

Carlos López
D.G. Financiera y Administración
- Miembro del Grupo desde 2022
- Más de 30 años de experiencia en el ámbito financiero (Citigroup, Repsol, Beka Finance, Deutsche Bank)
- Licenciado en ADE por CUNEF y Advanced Business Administration Courses por Harvard

Jorge Fontecoba
D.G. Operaciones
- Miembro del Grupo desde 2018
- Más de 15 años de experiencia en el sector de automoción (CEAGA, CIE Automotive)
- Ingeniero Industrial, Programa de Executive Development por IESE

Alfonso Gordon
D. G. Personas
- Miembro del Grupo desde 2020
- 25 años de experiencia en RRHH
- (Duro Felguera, OHL, Eulen, Carrefour)
- Licenciado en Derecho, MBA en Universidad Pontificia de Comillas (ICADE)

José Manuel Carballo
D.G. Sistemas y Procesos
- Miembro del Grupo desde 2020
- Más de 25 años de experiencia en gestión de proyectos y en el sector de IT (Acciona, Prisa)
- Licenciado en Informática, Management Development Program de IESE

Antonio Janeiro
D.G. Comercial España
- Miembro del Grupo desde 1991
- Más de 20 años de experiencia en gestión comercial dentro del Grupo como Director Comercial Retail & Food Service
- Máster en Dirección Comercial y Marketing, PDD por IESE

Fernando Zaldívar
D.G. Comercial Internacional
- Miembro del Grupo desde 2021
- Más de 20 años de experiencia en direcciones comerciales (L'Oréal , ALFAPARF e IRI)
- Licenciado en Derecho por ICADE y MBA por IE

Miguel A. González
D.G. Marketing e Innovación
- Miembro del Grupo desde 2020
- 18 años de experiencia en MKT y Comercial (Unilever, L´Oréal, Novartis y Pascual-Idilia)
- Licenciado en Derecho y ADE Universidad Pontificia de Comillas (ICADE), PDD por el IE y MBA The Power MBA

GRUPO NUEVA
PESCANOVA