



# Declaración Intermedia de gestión

1T 2019

**Ebro** 1

# Índice

- **RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 1T19**

  - 1.1 Arroz

  - 1.2 Pasta

- **RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 1T19**

  - 2.1 Cuenta de resultados

  - 2.2 Evolución del endeudamiento

- **CONCLUSIÓN**

- **DECLARACIÓN INTERMEDIA DE GESTION DE LA MATRIZ**

- **CALENDARIO CORPORATIVO 2019**

- **ADVERTENCIA LEGAL**



# RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 1T19



# 1.1.1 Arroz 1T19

- Uno de los objetivos principales que nos hemos trazado para este ejercicio es el de recuperar la rentabilidad del negocio arrocero norteamericano, tras las dificultades vividas el año pasado.
- A día de hoy, los resultados están siendo satisfactorios y las medidas tomadas para mejorar la situación de Freeport están siendo efectivas.
- Asimismo, en Norteamérica hemos comenzado a recuperar la pérdida de contribución que tuvimos en 2018 como consecuencia de la inflación en transporte y logística, envasado y empaquetado y otras materias primas secundarias.
- Los arroces aromáticos continúan a precios elevados pero las subidas ya se han estabilizado. El precio del arroz de la cosecha local en EE.UU. ha permanecido muy estable y prevemos se mantenga así el resto del año.
- En enero, en Europa, se ha aprobado la cláusula de salvaguarda sobre las importaciones de arroz procedentes de Camboya y Myanmar, por la cual se reintroducen los aranceles a las importaciones de esos orígenes durante tres años. Como consecuencia de ello, el mercado europeo ha subido con fuerza, incrementándose los costes del arroz local, especialmente en Italia. En la parte positiva, esta medida permite la mayor utilización de molinería en Europa ayudando a reducir costes fijos.
- Por lo demás, en nuestros principales mercados nuestras marcas crecen y, además, lideran segmentos nuevos como las mezclas de cereales, granos antiguos, vegetales y legumbres.



## 1.1.2 Arroz 1T19

- Presentamos unos resultados del primer trimestre que muestran un saludable crecimiento en cuanto a ventas, que se elevan un 11,6% hasta 386,3 MEUR.
- La rentabilidad relativa se mantiene en el 13%, una vez han sido traspasados a las tarifas los distintos costes. Sin embargo, la rentabilidad absoluta en términos de Ebitda crece un 12,3% hasta 50,4 MEUR. El tipo de cambio ha tenido una contribución positiva en el Ebitda de la división de 2,1 MEUR. A su vez, la entrada en vigor de la NIIF 16 tiene un efecto positivo de 1,1 MEUR.
- El Resultado Operativo decrece un 7,8% hasta 39,2 MEUR, principalmente por la ausencia de extraordinarios de relevancia (a diferencia del mismo periodo del ejercicio precedente donde registramos la venta de la marca SOS en México que supuso una plusvalía de 6,8 MEUR).

Miles de EUR	1T17	1T18	1T19	19/18	TAMI 19/17
<b>Ventas</b>	339.708	346.148	386.280	11,6%	6,6%
<b>Publicidad</b>	6.427	6.713	8.497	26,6%	15,0%
<b>Ebitda</b>	59.402	44.872	50.383	12,3%	-7,9%
<b>Margen Ebitda</b>	17,5%	13,0%	13,0%		
<b>Ebit</b>	51.239	36.400	39.327	8,0%	-12,4%
<b>Rtdo. Operativo</b>	57.610	42.576	39.246	-7,8%	-17,5%



## 1.2.1 Pasta 1T19

- El mercado de trigo duro ha permanecido muy estable a pesar de las menores áreas sembradas en Europa, debido a que los principales operadores cuentan con coberturas muy amplias y altos inventarios de buena calidad.
- En EE.UU., al igual que en el área arroceras, nuestro principal objetivo es la mejora de la contribución, que el año pasado estuvo afectada por razones logísticas y operativas. El mercado sigue plano y la alta actividad promocional y estacionalidad (segundo semestre más relevante) son realmente los factores más determinantes para activar las ventas.
- En Canadá, nuestras especialidades sin gluten y “Supergreens” crecen de manera importante y nuestras marcas están muy bien posicionadas en los segmentos que más crecen.
- En Europa, lo más complicado durante el trimestre han sido las difíciles negociaciones con la distribución pero para ello contamos con marcas con cuotas de mercado muy sólidas que actúan de palanca. Los productos orgánicos crecen a doble dígito.
- En Francia estamos inmersos en la recuperación de la rentabilidad de Roland Monerrat.
- Garofalo continua creciendo en nuevos países, con un posicionamiento premium en todos ellos. De especial relieve es el crecimiento en España, Francia y Suiza.



## 1.2.2 Pasta 1T19

- La facturación crece un 10,7% hasta 327,9 MEUR. El crecimiento orgánico es de un 2,8%.
- La inversión publicitaria se incrementa en un 2,1% hasta 16,3 MEUR.
- El Ebitda de la división crece un significativo 9,6% hasta 38,2 MEUR, con un margen de 11,7%. La contribución positiva de la divisa en el Ebitda es de 0,2 MEUR. La nueva contabilización de los arrendamientos contribuye positivamente con 1,9 MEUR.
- La nueva NIIF 16 incrementa la amortización de forma que el Ebit se queda prácticamente plano en 23,5 MEUR.

Miles de EUR	1T17	1T18	1T19	19/18	TAMI	19/17
<b>Ventas</b>	307.196	296.282	327.892	10,7%		3,3%
<b>Publicidad</b>	22.058	15.935	16.264	2,1%		-14,1%
<b>Ebitda</b>	36.886	34.886	38.222	9,6%		1,8%
<b>Margen Ebitda</b>	12,0%	11,8%	11,7%			
<b>Ebit</b>	25.592	23.745	23.520	-0,9%		-4,1%
<b>Rtdo. Operativo</b>	25.708	23.086	22.468	-2,7%		-6,5%



**Ebro**

# RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 1T19



## 2.1 Cuenta de Resultados 1T19

- La cifra de Ventas consolidada crece un 11%, hasta rozar los 700 MEUR, mostrando el sólido desempeño de nuestras enseñas y productos.
- Las inversión publicitaria crece un 5,5%, hasta 24,2 MEUR, mostrando el firme compromiso de Ebro al soporte de nuestros nuevos lanzamientos.
- El Ebitda crece un 8% hasta 85,4 MEUR, una vez ha sido plenamente traspasada a las tarifas la inflación en costes experimentada en 2018. La divisa tiene un efecto traslación positivo de 2,3 MEUR más Ebitda. La entrada en vigor de la nueva NIIF 16 aporta 3,2 MEUR a esta cifra.
- El Resultado Operativo decrece un 10,6%, hasta 58 MEUR, al contar el año pasado con 6,8 MEUR extraordinarios por la venta de SOS en México.
- El Beneficio Neto se reduce un 15%, rozando 37 MEUR, en un trimestre de transición en el camino de la recuperación.

Miles de EUR	1T17	1T18	1T19	19/18 TAMI	19/17
<b>Ventas</b>	634.222	628.751	698.767	11,1%	5,0%
<b>Publicidad</b>	28.262	22.892	24.155	5,5%	-7,6%
<b>Ebitda</b>	94.096	79.116	85.373	7,9%	-4,7%
<b>Margen Ebitda</b>	14,8%	12,6%	12,2%		
<b>Ebit</b>	74.481	59.345	59.266	-0,1%	-10,8%
<b>Rtdo. Operativo</b>	81.100	64.888	58.009	-10,6%	-15,4%
<b>Rtdo. Antes Impuestos</b>	79.474	62.637	55.419	-11,5%	-16,5%
<b>Beneficio Neto</b>	51.603	43.433	36.922	-15,0%	-15,4%
<b>ROCE</b>	16,9%	14,9%	11,9%	-20,1%	-16,1%



## 2.2 Evolución del Endeudamiento

- Acabamos el primer trimestre con una posición de Deuda Neta de 793 MEUR, casi 88,3 MEUR más que a cierre de ejercicio 2018, principalmente por la aplicación de la NIIF 16 que modifica la contabilización de los contratos de arrendamiento y nos obliga a capitalizar 84,5 MEUR.
- Adicionalmente, mantenemos un nivel alto de inversión en crecimiento orgánico:
  - Durante el primer semestre se pondrá en funcionamiento la línea de gnocchi a la sartén en Canadá.
  - Durante el segundo semestre se prevé estarán terminadas las ampliaciones de Tailandia, India y Memphis, al igual que la inversión en Camboya que, aunque pierde importancia respecto a Europa al no ser arancel cero, sigue siendo un origen muy importante para arroces aromáticos.
- De forma que, en el trimestre, el Capex se eleva a 27,5 MEUR.
- El Circulante crece en 49 MEUR por los posiciones tomadas en materias primas.

Miles de EUR	31 Mar 17	31 Dic 17	31 Mar 18	31 Dic 18	31 Mar 19	19/18	TAMI 19/17
<b>Deuda Neta</b>	396.284	517.185	610.104	704.621	792.930	30,0%	41,5%
<b>Deuda neta media</b>	405.271	489.333	455.007	627.350	686.137	50,8%	30,1%
<b>Fondos Propios</b>	2.117.549	2.074.637	2.076.970	2.162.334	2.226.171	7,2%	2,5%
<b>Apalancamiento DN</b>	18,7%	24,9%	29,4%	32,6%	35,6%	21,3%	38,0%
<b>Apalancamiento DNM</b>	19,1%	23,6%	21,9%	29,0%	30,8%	40,7%	26,9%
<b>x Ebitda (DN)</b>		1,44		2,27			
<b>x Ebitda (DNM)</b>		1,4		2,0			



# CONCLUSIÓN



# Conclusión

- Estamos muy satisfechos con la positiva evolución de las ventas pero, sobre todo, con la acogida de los nuevos productos y el crecimiento de las cuotas de mercado de nuestras marcas.
- Hemos hecho acopio de materias primas y estamos bien aprovisionados para el ejercicio completo, si bien el incremento de precios de arroz en Europa ha sido significativo.
- Estamos ejecutando fuertes inversiones en crecimiento orgánico dándoles prioridad sobre las de inorgánico sin dejar de analizar con prudencia todas las posibilidades crecimiento.
- Bertagni está ya plenamente integrada en el Grupo y actualmente hemos introducido pasta fresca premium con marca Garofalo en Italia, Francia, Suiza y Suecia.
- Arranca el año 2019 con buenas perspectivas. Las medidas que implantamos en los últimos meses del ejercicio pasado han empezado a dar sus frutos y esperamos seguir mejorando las métricas más relevantes durante el ejercicio.



# Declaración intermedia de gestión de carácter individual (Ebro Foods, S.A)

- Durante el periodo intermedio de tres meses, finalizado el 31 de marzo de 2019, no se han producido transacciones ni operaciones significativas que hayan tenido incidencia relevante en la situación financiera de la matriz.



# Calendario Corporativo

En el año 2019 Ebro continúa con su compromiso de transparencia y comunicación y así adelantamos nuestro Calendario Corporativo para el ejercicio:

➤ 28 de febrero	Presentación resultados cierre 2018 ✓
➤ 1 de abril	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc) ✓
➤ 30 de abril	Presentación resultados 1er trimestre 2019 ✓
➤ 28 de junio	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc)
➤ 26 de julio	Presentación de resultados del 1er semestre 2019
➤ 1 de octubre	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc)
➤ 31 de octubre	Presentación resultados 9M19 y pre cierre 2019



# Advertencia Legal

- Esta presentación contiene nuestro leal entender a la fecha de la misma en cuanto a las estimaciones sobre el crecimiento futuro en las diferentes líneas de negocio y el negocio global, cuota de mercado, resultados financieros y otros aspectos de la actividad y situación concernientes a la Compañía. Todos los datos que contiene este informe están elaborados según las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC's). El contenido de esta presentación no es garantía de nuestra actuación futura e implica riesgos e incertidumbres. Los resultados reales pueden ser materialmente distintos de los indicados en nuestras estimaciones como resultado de varios factores.
- Analistas e inversores no deben depender de estas estimaciones que hablan sólo a la fecha de esta presentación. Ebro Foods no asume la obligación de informar públicamente de los resultados de cualquier revisión de estas estimaciones que pueden estar hechas para reflejar sucesos y circunstancias posteriores de la fecha de esta presentación, incluyendo, sin limitación, cambios en los negocios de Ebro Foods o estrategia de adquisiciones o para reflejar acontecimientos de sucesos imprevistos. Animamos a analistas e inversores a consultar el Informe Anual de la Compañía así como los documentos presentados a las Autoridades, y en particular a la CNMV.
- Los principales riesgos e incertidumbres que afectan a las actividades de el Grupo son los mismos que se detallan en la Nota 28 de las Cuentas Anuales Consolidadas y en su Informe de Gestión correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2017 y que se encuentra disponible en la web [www.ebrofoods.es](http://www.ebrofoods.es). Estimamos que durante el presente ejercicio no se han producido cambios significativos. El Grupo mantiene cierta exposición a los mercados de materias primas y al traslado de modificaciones en el precio a sus clientes. Asimismo, existe una exposición a fluctuaciones en los tipos de cambio, especialmente del dólar, y a variaciones de los tipos de interés.
- De acuerdo con las directrices de la Autoridad Europea sobre Valores y Mercados (ESMA en sus siglas inglesas) a continuación incluimos la descripción de los principales indicadores utilizados en este Informe. Estos indicadores se utilizan recurrentemente y de forma consistente por el Grupo para explicar la evolución de su actividad y no se ha modificado su definición:
  - Ebitda. Resultado antes de impuesto, amortización e intereses descontados los resultados considerados extraordinarios o no recurrentes (básicamente los derivados de transacciones relacionados con activos fijos del Grupo, costes de reestructuración industrial, resultados o provisiones de contenciosos, etc).

	<b>31/03/2017</b>	<b>31/03/2018</b>	<b>31/03/2019</b>	<b>2019 - 2018</b>
<b>EBITDA</b>	<b>94.096</b>	<b>79.116</b>	<b>85.373</b>	<b>6.257</b>
Dotaciones para amortizaciones	(19.615)	(19.771)	(26.107)	(6.336)
Ingresos no recurrentes	7.941	7.379	314	(7.065)
Gastos no recurrentes	(1.322)	(1.836)	(1.571)	265
<b>RESULTADO OPERATIVO</b>	<b>81.100</b>	<b>64.888</b>	<b>58.009</b>	<b>(6.879)</b>

- Deuda neta. Pasivos financieros con coste, valor de las participaciones sujetas a opción put/call que califican como tales y, en su caso, dividendos devengados y pendientes de pago menos tesorería o equivalentes de efectivo.
- CAPEX. Pagos por inversiones en activos fijos productivos.
- ROCE. Medida de rentabilidad de los activos calculada como Resultado antes de impuesto e intereses descontados los resultados considerados extraordinarios o no recurrentes medio del periodo considerado dividido entre el Activo Neto medio del periodo minorado por los Activos Financieros y el Fondo de Comercio.