

Ebro

Ebro



**RESULTADOS
1S 2019**

ÍNDICE

1. RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 1S19

1.1 Arroz

1.2 Pasta

2. RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 1S19

2.1 Cuenta de resultados

2.2 Evolución del endeudamiento

3. CONCLUSIÓN

4. CALENDARIO CORPORATIVO 2019

5. ADVERTENCIA LEGAL



RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 1S19



1.1.1 Arroz 1S19

- En cuanto a la materia prima, aunque observamos un mercado general estable y tanto en Europa como en Norteamérica estamos bien aprovisionados, estamos viendo inflación en alguna especialidades, como el arroz largo en Europa (afectado por la cláusula de salvaguarda sobre importaciones).
- En España, hemos tenido un buen comportamiento en ventas de redondos y microondas. Sin embargo, la subida de los precios de arroz largo por los aranceles impuestos ha mermado un poco la rentabilidad de nuestras exportaciones.
- Los cambios efectuados en Norteamérica (principalmente, la reducción de la producción en Freeport y la subida de precios para combatir la inflación de costes) tras las dificultades vividas el año pasado están dando muy buenos resultados. Por otra parte, ya hemos restablecido el nivel de servicio ordinario y el adecuado suministro a clientes tras los retrasos en el proceso de puesta en marcha de nuevas líneas de microondas. Una vez recuperada la capacidad, podemos comenzar a trabajar en promociones y publicidad.
- Las ampliaciones en las fábricas de la India y Tailandia no están completamente finalizadas por lo que aún no alcanzan niveles de uso de la capacidad adecuados y aumentan los costes fijos que merman la rentabilidad.



1.1.2 Arroz 1S19

- Presentamos unos resultados del primer semestre que, pese a la reducción de volúmenes en Freeport, muestran un saludable crecimiento en cuanto a ventas, que se elevan un 10% hasta 758,7 MEUR.
- La rentabilidad relativa se mantiene en el 12,8%, algo a destacar una vez han sido transmitidas a precios finales las distintas inflaciones que padecimos el ejercicio pasado. La rentabilidad absoluta en términos de Ebitda crece un 12,8% hasta 96,9 MEUR algo muy satisfactorio teniendo en cuenta que hemos invertido 2,6 MEUR más en publicidad. El tipo de cambio ha tenido una contribución positiva en el Ebitda de la división de 3,4 MEUR. A su vez, la entrada en vigor de la NIIF 16 tiene un efecto positivo de 1,7 MEUR.
- El Resultado Operativo crece un 1% hasta 73,2 MEUR, compensado por un crecimiento en el trimestre aislado del 13%. En este semestre no tenemos los extraordinarios positivos de la venta de SOS México que tuvimos el año pasado.

Miles de EUR	1S17	1S18	1S19	19/18	TAMI 19/17
Ventas	672.989	688.253	758.722	10,2%	6,2%
Publicidad	13.247	13.433	16.045	19,4%	10,1%
Ebitda	110.354	85.876	96.851	12,8%	-6,3%
Margen Ebitda	16,4%	12,5%	12,8%		
Ebit	94.086	67.667	74.503	10,1%	-11,0%
Rtdo. Operativo	99.676	72.507	73.178	0,9%	-14,3%



1.2.1 Pasta 1S19

- 0 En Europa ha habido una cosecha corta en España e Italia que ha producido un incremento de precio de doble dígito desde los mínimos de abril. La escalada no ha sido más acusada por los importantes inventarios acumulados. En cualquier caso, estamos cubiertos completamente hasta final de año.
- 0 En Francia, en febrero entró en vigor la nueva Ley que regula las relaciones entre distribuidores y productores que limita tanto el porcentaje de ventas en promoción como el porcentaje de descuento máximo del precio de la promoción. Esta norma afecta negativamente a nuestras políticas de precios y de forma importante a los productos de mayor valor añadido.
- 0 Panzani, que hasta mayo acumulaba un buen año en ventas, ha sufrido un descenso de las mismas durante el mes de junio, fruto de la bajada del consumo de pasta y salsas por la canícula, que este año se ha adelantado y por la decisión de reducir promociones con objeto de incrementar la rentabilidad. Durante el mes de julio parece que con la bajada de temperaturas el consumo ha vuelto a la normalidad y durante el segundo semestre incrementaremos el volumen en promoción.
- 0 En pasta seca en Norteamérica tenemos un comportamiento dispar:
 - 0 En EE.UU., el primer semestre ha acarreado unos desajustes de servicio que han afectado muy negativamente a nuestras ventas. Estos desajustes ya han sido resueltos. Esperamos que con una mayor penetración de los nuevos productos y la tradicional estacionalidad de la pasta recuperemos la estabilidad en el segundo semestre.
 - 0 En Canadá, tras varios años complicados, tenemos un mercado más tranquilo. Las ventas y las rentabilidades crecen y los productos "Health and Wellness" tienen un buen comportamiento.



Ebro

1.2.2 Pasta 1S19

- La facturación crece un 4,5% hasta 627,6 MEUR ralentizada por el componente estacional de las ventas de nuestros productos y su relación con las temperaturas.
- La inversión publicitaria se mantiene en 30,8 MEUR.
- El Ebitda de la división decrece un 1% hasta 68,6 MEUR, con un margen de 10,9% como consecuencia principalmente de los malos resultados de Roland Monterrat, la canícula adelantada en Francia y los desajustes de servicio en EE.UU. La divisa no tiene efecto una vez se compensa lo ganado en USD con lo perdido en CAD. La nueva contabilización de los arrendamientos contribuye positivamente con 3,4 MEUR. Bertagni contribuye al Ebitda con 7,3 MEUR, 4,1 MEUR más que en el mismo semestre de 2018.
- La nueva NIIF 16 incrementa la amortización de forma que el Ebit decrece un 14,3% hasta 40,2 MEUR.

Miles de EUR	1S17	1S18	1S19	19/18	TAMI 19/17
Ventas	586.925	600.465	627.627	4,5%	3,4%
Publicidad	35.924	30.763	30.834	0,2%	-7,4%
Ebitda	74.007	69.357	68.564	-1,1%	-3,7%
Margen Ebitda	12,6%	11,6%	10,9%		
Ebit	52.626	46.937	40.242	-14,3%	-12,6%
Rtdo. Operativo	50.156	45.329	35.529	-21,6%	-15,8%



RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 1S19



2.1 Cuenta de Resultados 1S19

- La cifra de Ventas consolidada crece un 7,6%, hasta 1.356,8 MEUR, mostrando una sana evolución.
- Las inversión publicitaria crece un 4,2%, hasta 46,6 MEUR.
- El Ebitda crece un 6% hasta 159,4 MEUR, una vez ha sido plenamente traspasada a los precios la inflación en costes experimentada en 2018. La divisa tiene un efecto traslación positivo de 3,5 MEUR más Ebitda. La entrada en vigor de la nueva NIIF 16 aporta 5,5 MEUR a esta cifra. Alimentación Santé ("negocio Bio") ha sido discontinuado, su contribución en el semestre en el Ebitda hubiera sido de más de 2 MEUR casi 1 MEUR más que en el mismo periodo del año anterior.
- El Resultado Operativo decrece un 4,5%, hasta 107,8 MEUR, al contar el año pasado con 6,8 MEUR extraordinarios por la venta de SOS en México. En el trimestre aislado ya crece un 4,3% apoyado por la venta de Jiloca que ha generado un beneficio operativo de 5 MEUR.
- El Beneficio Neto se reduce un 2,5% hasta 74,5 MEUR, en el trimestre aislado crece un 14% cambiando ya la tendencia.

Miles de EUR	1S17	1S18	1S19	19/18	TAMI	19/17
Ventas	1.231.683	1.260.824	1.356.800	7,6%		5,0%
Publicidad	49.176	44.730	46.598	4,2%		-2,7%
Ebitda	179.291	150.324	159.382	6,0%		-5,7%
Margen Ebitda	14,6%	11,9%	11,7%			
Ebit	141.333	109.383	108.018	-1,2%		-12,6%
Rtdo. Operativo	146.416	112.949	107.830	-4,5%		-14,2%
Rtdo. Antes Impuestos	142.521	111.525	106.824	-4,2%		-13,4%
Bº Neto en Gestion Continuada	96.528	80.129	79.778	-0,4%		-9,1%
Beneficio Neto	92.088	76.339	74.458	-2,5%		-10,1%
ROCE %	17,1%	13,6%	11,4%			



2.2 Evolución del Endeudamiento

- Acabamos el primer semestre con una posición de Deuda Neta de 832 MEUR, 127 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 80,7 MEUR. Esta cifra no incluye aún los 57,5 MEUR que ingresaremos por la venta de Alimentación Santé y si la contabilización de los Puts que tenemos con los minoritarios de algunos negocios y que ascienden a 160 MEUR y el pago del dividendo de octubre que asciende a 29,2 MEUR.
- El Capex durante el semestre se eleva a 62,6 MEUR siendo los proyectos más significativos que se están llevando a cabo actualmente:
 - La nueva planta de arroz de la Rinconada.
 - Las nuevas líneas de Gnocchi a la sartén en Canadá.
 - Inversiones para optimizar la distribución en Francia.
- El Circulante crece en el semestre 11 MEUR por las posiciones tomadas en materias primas sin embargo, durante el trimestre aislado hemos liberado 37,7 MEUR.

Miles de EUR	30 Jun 17	31 Dic 17	30 Jun 18	31 Dic 18	30 Jun 19	19/18	TAMI 19/17
Deuda Neta	454.761	517.185	732.223	704.621	831.730	13,6%	35,2%
Deuda neta media	401.075	426.042	513.013	627.350	725.051	41,3%	34,5%
Fondos Propios	1.996.515	2.074.637	2.076.292	2.162.334	2.164.275	4,2%	4,1%
Apalancamiento DN	22,8%	24,9%	35,3%	32,6%	38,4%	9,0%	29,9%
Apalancamiento DNM	20,1%	20,5%	24,7%	29,0%	33,5%	35,6%	29,1%
x Ebitda (DN)		1,44		2,27			
x Ebitda (DNM)		1,2		2,0			



CONCLUSIÓN



Conclusión

- 0 Las ventas del Grupo reflejan un buen tono pero esperamos un mejor comportamiento durante el segundo semestre una vez activemos las promociones y actúe la tradicional estacionalidad del resultado.
- 0 El incremento de precios de arroz en Europa ha sido significativo tras la entrada en vigor de los aranceles a la importación de Myanmar y Camboya, si bien en el Grupo estamos cubiertos ante las posibles tensiones inflacionistas que se atisban por inclemencias climáticas (sequía en Europa e inundaciones en Norteamérica).
- 0 Llevamos 3 años ejecutando fuertes inversiones en crecimiento orgánico, dándoles prioridad sobre las de inorgánico ante un escenario de tipos muy bajos y altos precios de los activos, pero no descartamos encontrar adquisiciones que sean capaces de generar valor para nuestros accionistas.
- 0 Recientemente hemos anunciado la venta del negocio "Bio". En el marco de nuestra reflexión estratégica para los años 2019-2021, analizamos la fuerte inversión necesaria para alcanzar una posición relevante en el negocio de la alimentación biológica. En este escenario, y teniendo en cuenta el gran interés demostrado hemos procedido a negociar la venta de nuestro negocio "Bio", que prevemos cerrar en octubre de 2019 cuando se ejecute el acuerdo vinculante cerrado con Midsona AB.
- 0 Seguiremos aprovechando la coyuntura para desinvertir de activos que no alcanzan la rentabilidad exigida y/o no están alineados con la estrategia corporativa del Grupo, que pasa por reforzar los negocios premium, fresco y *convenience* donde tenemos una posición de liderazgo.



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 las Cuentas Anuales Consolidadas y en su Informe de Gestión correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2018 y que se encuentra disponible en la web 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).

	<u>30/06/2017</u>	<u>30/06/2018</u>	<u>30/06/2019</u>	<u>2019 - 2018</u>
EBITDA	179.291	150.324	159.382	9.058
Dotaciones para amortizaciones	(37.958)	(40.941)	(51.364)	(10.423)
Ingresos no recurrentes	6.695	7.655	5.574	(2.081)
Gastos no recurrentes	(1.612)	(4.089)	(5.762)	(1.673)
RESULTADO OPERATIVO	146.416	112.949	107.830	(5.119)

- 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.