



RESULTADOS 1S2020

ÍNDICE

- 1. INTRODUCCIÓN**
- 2. RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 1S2020**
 - 2.1 Arroz
 - 2.2 Pasta
- 3. RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 1S2020**
 - 3.1 Cuenta de resultados
 - 3.2 Evolución del endeudamiento
- 4. CONCLUSIÓN**
- 5. CALENDARIO CORPORATIVO 2020**
- 6. CÁLCULO MEDIDAS ALTERNATIVAS DE RENDIMIENTO**
- 7. ADVERTENCIA LEGAL**



1. Introducción

- 0 El incremento de la demanda como consecuencia de la pandemia Covid-19 ha seguido afectando de forma determinante a nuestra actividad durante el 2T.
- 0 El impacto ha sido diferente en función del desarrollo del Covid-19 en cada zona geográfica:
 - 0 En el sur de Europa, el momento álgido de compras compulsivas se produjo en el mes de Marzo y posteriormente asistimos a una paulatina reducción de inventarios tanto por parte los distribuidores como de las despensas de nuestros consumidores.
 - 0 En norte de Europa y en EE.UU. y Canadá, la pandemia se desarrolló o más tarde o de forma menos virulenta y por ello ha tenido efectos menos volátiles pero más persistentes en la demanda.
- 0 Ha sido muy determinante la organización de la producción en estas fases de demanda con picos tan importantes, concentrándonos en las referencias más demandadas aún a expensas de perder distribución de las más nicho.
- 0 También es importante señalar que en este caso nuestra escasa relevancia en Horeca ha sido un elemento que nos ha protegido de las caídas que sufre la restauración.



RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 1S2020



2.1.1 Arroz 1S2020

- Nuestras ventas han experimentado un sólido crecimiento que podría haber sido aún mayor de no estar algunas de nuestras plantas próximas a la plena ocupación.
- Este aumento de la demanda ha contribuido a un aumento del coste de la materia prima especialmente en EE.UU. La nueva cosecha americana ya ha empezado y se estima será 20% mayor a la anterior, lo que deberá contribuir a la moderación de los precios.
- Destaca en aromáticos la extraordinaria evolución de Tilda que con crecimientos superiores al 50% confirma lo acertado de nuestra adquisición.
- Seguimos ejecutando nuestro programa de Capex en Rinconada y Memphis muy centrados en nuestros desarrollos de Instant y Microondas.
- Pensamos seguir apostando en actualizar nuestras plantas para contribuir a una reactivación económica postcovid.
- Después de este semestre tan fuerte estimamos que en el segundo se producirá una desaceleración a medida que vaya remitiendo la pandemia y se ajusten oferta y demanda.



2.1.2 Arroz 1S2020

- Durante el primer semestre, la facturación aumenta un 24,2% hasta 942,3 MEUR, con un crecimiento medio sostenido en los dos últimos ejercicios superior al 17%. Tilda contribuye con 89,1 MEUR a la cifra de ventas del consolidado.
- El Ebitda-A de la División sube un 27,5% hasta 123,5 MEUR, con un nivel de rentabilidad que aumenta 30pb., hasta un margen del 13,1%, y tras haber invertido un 9,2% más en publicidad. En el trimestre aislado el Ebitda-a crece un 33,7%. El tipo de cambio ha contribuido positivamente con 1,4 MEUR al Ebitda-A.
- El Resultado Operativo crece un 27,2% hasta 93,1 MEUR.

Miles de EUR	1S18	1S19	1S20	20/19	TAMI 20/18
Ventas	688.253	758.722	942.309	24,2%	17,0%
Publicidad	13.433	16.045	17.516	9,2%	14,2%
Ebitda-a	85.876	96.851	123.471	27,5%	19,9%
Margen Ebitda-a	12,5%	12,8%	13,1%		
Ebit-a	67.667	74.503	95.002	27,5%	18,5%
Rtdo. Operativo	72.507	73.178	93.052	27,2%	13,3%



Ebro

2.2.1 Pasta 1S2020

- En el buen comportamiento de la división es importante resaltar la contribución de EE.UU. que en el primer semestre consigue un Ebitda igual al de todo 2019.
- El haber abandonado algunas cuentas de marcas blancas en 2019 nos ha dotado de la capacidad necesaria para satisfacer el tirón de la demanda y así, con nuestras marcas, hemos tenido crecimientos del 50 pct. Además la menor carga promocional ha mejorado la rentabilidad de esta división.
- En Europa en el 2T se ha ido paulatinamente produciendo una reducción de inventarios y entramos en el 3T con una situación normalizada en la que nuevamente las marcas intentan recuperar la distribución perdida.
- La pasta fresca no ha disfrutado de esta demanda tan importante y experimenta crecimientos más moderados de un dígito.
- El precio del trigo duro ha subido con fuerza en Europa y especialmente en Italia por la confluencia del aumento de la demanda y de problemas de calidad de la cosecha.
- Por el contrario, en Norteamérica, la expectativa de una cosecha un 15% mayor ha conseguido que los precios se mantengan inalterados.
- Garofalo, presenta un ejercicio récord con crecimientos en la mayor parte de sus mercados.



Ebro

2.2.2 Pasta 1S2020

- La facturación aumenta un 22,7% hasta 770,2 MEUR, con un crecimiento medio sostenido en los dos últimos ejercicios de 13,3%.
- Pese al parón por Covid-19 hemos mantenido una buena inversión en Publicidad, aumentando significativamente la ponderación del canal de internet.
- El Ebitda-A de la división crece un 62,1% hasta 111,1 MEUR, con un margen que crece 3,5 p.p. hasta 14,4%. El impacto por la divisa es insignificante.
- El Resultado Operativo crece un 107% hasta 73,6 MEUR.

Miles de EUR	1S18	1S19	1S20	20/19	TAMI 20/18
Ventas	600.465	627.627	770.217	22,7%	13,3%
Publicidad	30.763	30.834	30.118	-2,3%	-1,1%
Ebitda-a	69.357	68.563	111.143	62,1%	26,6%
Margen Ebitda-a	11,6%	10,9%	14,4%		
Ebit-a	46.937	40.241	79.763	98,2%	30,4%
Rtdo. Operativo	45.329	35.529	73.555	107,0%	27,4%



RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 1S2020



3.1 Cuenta de Resultados 1S2020

- La cifra de Ventas consolidada se eleva un 23%, hasta 1.669,4 MEUR, por el carácter defensivo de nuestros productos en los momentos difíciles.
- El Ebitda-a crece un 42,8% hasta 227,6 MEUR; en TAMI, en los 3 últimos ejercicios, lo haría un 23%. El margen Ebitda-a crece casi 2 p.p hasta 13,6%. En el trimestre aislado el crecimiento en Ebitda-a es de 61,2% con un margen Ebitda-a de 14,7%. La divisa ha contribuido con 2,1 MEUR a este resultado.
- El Beneficio Neto se incrementa un 38% hasta 102,8 MEUR, en el trimestre aislado lo hace un 50% por el apalancamiento operativo derivado de la buena marcha de los negocios.

Miles de EUR	1S18	1S19	1S20	20/19	TAMI 20/18
Ventas	1.260.824	1.356.800	1.669.412	23,0%	15,1%
Publicidad	44.730	46.598	47.653	2,3%	3,2%
Ebitda-a	150.324	159.382	227.556	42,8%	23,0%
Margen Ebitda-a	11,9%	11,7%	13,6%		
Ebit-a	109.383	108.018	166.961	54,6%	23,5%
Rtdo. Operativo	112.949	107.830	159.981	48,4%	19,0%
Rtdo. Antes Impuestos	111.525	106.824	156.796	46,8%	18,6%
Beneficio Neto	76.339	74.458	102.755	38,0%	16,0%
ROCE- A %	13,6%	11,4%	13,2%	15,8%	-1,5%



3.2 Evolución del Endeudamiento

- Acabamos el primer semestre con una posición de Deuda Neta de 949,7 MEUR, 50,2 MEUR menos que a cierre de ejercicio 2019. Esta cifra recoge los pagos efectuados de dividendo de abril y junio y a su vez del pago del dividendo de octubre que asciende a 29,2 MEUR.
- El Circulante se reduce 38,8 MEUR sobre el cierre del ejercicio anterior, por la liberación de inventarios derivados de los altos incrementos de demanda de nuestros productos.
- Adicionalmente, pese a que tenemos planeado un nivel alto de inversión en crecimiento orgánico, el Covid-19 ha ralentizado algunas de nuestras inversiones. Así, el Capex en el semestre alcanza 52 MEUR. Es previsible que aceleraremos las inversiones en el segundo semestre intentando recuperar el tiempo perdido.

Miles de EUR	30 Jun 18	31 Dic 18	30 Jun 19	31 Dic 19	30 Jun 20	20/19	TAMI 20/18
Deuda Neta	732.223	704.621	831.730	999.849	949.681	14,2%	13,9%
Deuda neta media	513.013	627.350	725.051	871.658	965.013	33,1%	37,2%
Fondos Propios	2.076.292	2.162.334	2.195.244	2.262.203	2.240.385	2,1%	3,9%
Apalancamiento DN	35,3%	32,6%	37,9%	44,2%	42,4%	11,9%	9,6%
Apalancamiento DNM	24,7%	29,0%	33,0%	38,5%	43,1%	30,4%	32,0%
x Ebitda-a (DN)		2,29		2,92			
x Ebitda-a (DNM)		2,0		2,5			



CONCLUSIÓN



4. Conclusión

- Durante el semestre hemos tenido un fuerte incremento de la demanda, con mayor incidencia en las referencias clásicas que en las de conveniencia. Se estabilizan los frescos que en un primer momento respondieron peor al confinamiento. Y decrece el canal Horeca, aunque nuestra exposición a este canal es limitada.
- Cabe destacar la dedicación y esfuerzo de nuestra plantilla que, aunada a una estupenda respuesta de nuestras plantas, han permitido atender la fuerte demanda y con una escasa afectación por Covid-19.
- Hasta la fecha llevamos desembolsados más de 9,2 MEUR de gastos directos relacionados con el Covid-19. Esto incluye: material de protección, desinfección y limpiezas, primas a los operarios y donaciones. Adicionalmente, hemos tenido otros gastos no incluidos en esta cifra como consecuencia de los mayores costes laborales (horas extra, nuevos turnos, etc), mayores costes de transporte para suministrar con celeridad a los clientes e inflación de materias primas por el fuerte crecimiento de la demanda, cuya cuantía es más difícil de determinar.
- Tras varios meses de alta volatilidad, asistimos en las últimas semanas a la normalización de oferta y demanda.
- Sin nuevos rebrotes ni confinamientos, prevemos un segundo semestre todavía fuerte pero con crecimientos más normalizados.



5. Calendario Corporativo

En el año 2020 Ebro continúa con su compromiso de transparencia y comunicación y así adelantamos nuestro Calendario Corporativo para el ejercicio:

➤ 27 de febrero	Presentación resultados cierre 2019 ✓
➤ 1 de abril	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc) ✓
➤ 29 de abril	Presentación resultados 1er trimestre 2020 ✓
➤ 30 de junio	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc) ✓
➤ 29 de julio	Presentación de resultados del 1er semestre 2020 ✓
➤ 1 de octubre	Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc)
➤ 28 de octubre	Presentación resultados 9M20 y pre cierre 2020



6. Cálculo Medidas Alternativas de Rendimiento

- 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-A. 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). El EBITDA-A está calculado de forma consistente con el EBITDA de años anteriores.
 - EBIT-A. El EBIT-A se calcula detrayendo del EBITDA-A la amortización del ejercicio. El EBIT-A está calculado de forma consistente con el EBIT de años anteriores.

	<u>30/06/2018</u>	<u>30/06/2019</u>	<u>30/06/2020</u>	<u>2020 - 2019</u>
EBITDA(A)	150.324	159.382	227.556	68.174
Dotaciones para amortizaciones	(40.941)	(51.364)	(60.595)	(9.231)
EBIT(A)	109.383	108.018	166.961	58.943
Ingresos no recurrentes	7.655	5.574	1.964	(3.610)
Gastos no recurrentes	(4.089)	(5.762)	(8.944)	(3.182)
RESULTADO OPERATIVO	112.949	107.830	159.981	52.151

- CAPEX. Pagos por inversiones en activos fijos productivos.
- Deuda Neta:

	<u>30/06/2018</u>	<u>30/06/2019</u>	<u>30/06/2020</u>
(+) Pasivos financieros no corrientes	664.007	584.557	861.261
(+) Otros pasivos financieros corrientes	357.358	453.440	416.909
(-) Suma de fianzas a pagar	(98)	(97)	(851)
(-) Tesorería y otros activos líquidos	(287.624)	(205.092)	(326.239)
(-) Derivados – activo	(2.447)	(1.228)	(1.789)
(+) Derivados – pasivo	1.027	150	389
TOTAL DEUDA NETA	732.223	831.730	949.680

- Deuda Neta (media): La deuda neta media se corresponde con la media móvil de un período de 13 meses del cálculo de deuda neta anterior.
- Capital Circulante (medio). Media móvil de un período de 13 meses de la suma de existencias, clientes por ventas y prestaciones de servicios, otras partidas deudoras menos acreedores comerciales y otras deudas corrientes.
- Capital Empleado (medio). Media móvil de un período de 13 meses de la suma de intangibles, propiedades, planta y equipo y capital circulante.
- ROCE-A: Cociente entre el resultado medio después de amortizaciones y antes de impuestos del último período de doce meses (sin extraordinarios o no recurrentes) dividido entre el capital empleado medio definido anteriormente. El ROCE-A está calculado de forma consistente con el ROCE de años anteriores.

7. 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 2019 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.