



EBRO PULEVA

1T06

La estabilidad: cuatro patas





**Ebro PULEVA**  
GRUPO

I  
*Introducción*

II  
*Resultado de las Unidades de Negocio 1T06*

01 Azúcar

02 Arroz

03 Lácteos

04 Pasta

III  
*Resultado Consolidado del Grupo Ebro Puleva 1T06*

01 Cuenta de Resultados

02 Evolución del endeudamiento

IV  
*Conclusiones*

V  
*Anexo dosbio 2010*

VI  
*Calendario Corporativo 2006*

VII  
*Advertencia Legal*

# Introducción





## Los Inicios de una nueva Ebro Pul eva

- \* El primer trimestre del 2006, ha supuesto el arranque del nuevo Ebro Puleva 2006-2009.
- \* Con Riviana y Panzani totalmente incorporadas estamos ejecutando medidas en todos los ámbitos:
  - Cierre de Ciudad Real en Azucarera Ebro
  - Reordenación de la actividad de la planta de Marsella en Panzani
  - Constitución de DosBio 2010
- \* Así mismo, damos por concluido el periodo de integración y comenzamos una nueva etapa de expansión en los negocios centrales.
- \* La volatilidad en todos los mercados de materias primas (agrícolas, energéticas, etc.) inciden en los resultados aunque de forma controlada.
- \* La marcha de las actividades es satisfactoria, con crecimientos en facturación y en contribución y fuerte generación de caja que nos permiten afrontar la nueva fase con ambición.

# Resultado de las Unidades de Negocio T06

O1

Azúcar

O2

Arroz

O3

Lácteos

O4

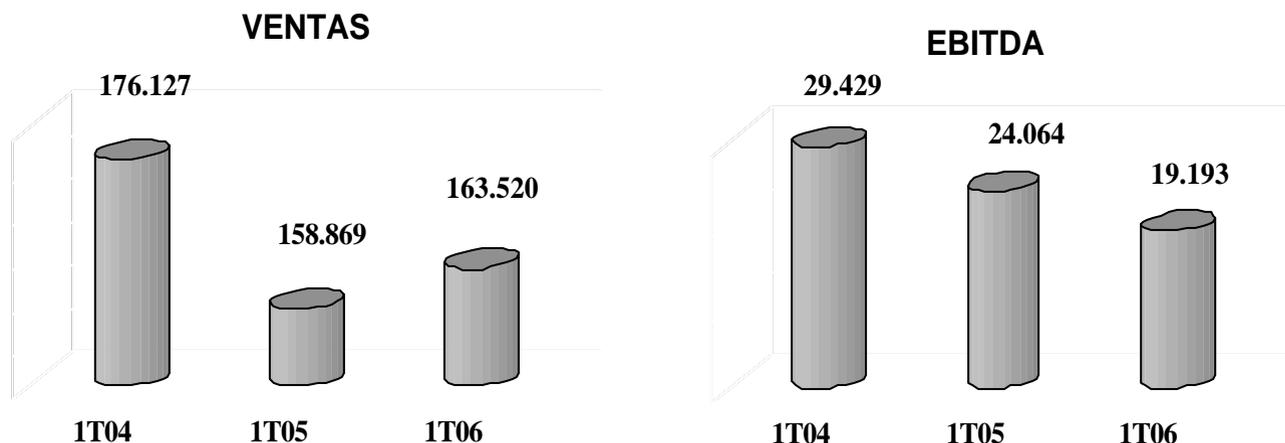
Pasta





## Ya Hemos Arrancado Los Primeros Procesos de Adaptación a La Nueva OCM

- \* Los efectos de la presión en precio experimentados el ejercicio precedente empiezan a remitir, los competidores necesitan volver a la rentabilidad.
- \* La fuerte subida de los precios internacionales del azúcar, abre la puerta para exportaciones a buenos precios lo que augura unos mejores segundo y tercer trimestres con un nivel de rentabilidad bastante satisfactorio.
- \* Hemos entregado azúcar a la Intervención. Con todo ello la cifra de Ventas se eleva un 3% hasta EUR 164 Mio.





## Caída de Precios; Tal y Como Esperábamos

- \* La próxima apertura de la fábrica de empaquetado de Benavente permitirá la venta de azúcar “de especialidades” con nuevos envases y nuevos productos que incorporarán I+D y serán acompañados de una mayor rentabilidad.
- \* La fuerte Desclasificación anunciada por Bruselas para la Campaña 06/07 de 2.5 Mio. Tns. (108k en el caso de España) no afectarán a la cifra de ventas de este ejercicio y sin embargo computarán a efectos del Fondo de Reestructuración.
- \* El comienzo de las negociaciones para el cierre de la fábrica de Ciudad Real (22k Tns.) supone que hayamos incurrido hasta la fecha en EUR 3.5 Mio. en concepto de reestructuración.

Miles de EUR	1T04	1T05	1T06	.06/05	CAG 06/04
<b>Ventas</b>	176.127	158.869	163.520	2,9%	-3,6%
<b>Ebitda</b>	29.429	24.064	19.193	-20,2%	-19,2%
<b>Margen Ebitda</b>	16,7%	15,1%	11,7%	-22,5%	-16,2%
<b>Ebit</b>	27.255	21.979	10.366	-52,8%	-38,3%
<b>Rtdo. Operativo</b>	27.237	21.974	8.087	-63,2%	-45,5%
<b>ROCE</b>	19,0	20,1	13,3		



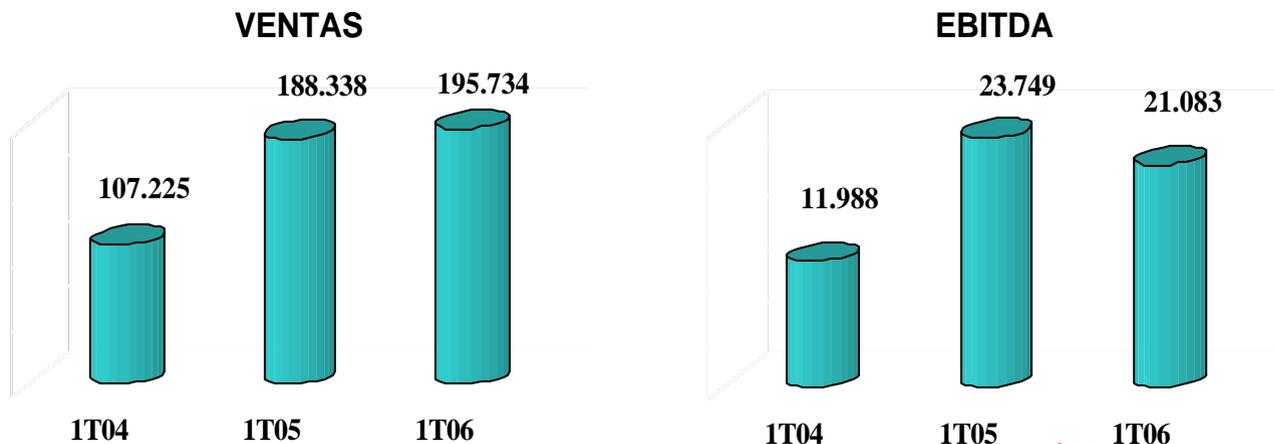
## 02 ARROZ





## Buen Comportamiento de las Marcas. Un buen Resultado

- \* Las marcas siguen demostrando un excelente comportamiento y hemos aprovechado esta bonanza para reforzar la publicidad. En el trimestre hemos invertido por este concepto EUR 2,3 Mio. más que en igual periodo del año anterior. El éxito de nuestros vasitos se traduce en un crecimiento en ventas de esta categoría del 53% y en que nuestro concepto se haya impuesto siendo copiado por nuestros competidores.
- \* La facturación de la división arrocera crece un 4% hasta los EUR 196 Mio. Sin embargo el mencionado incremento del precio la materia prima y el aumento de los costes energéticos, que en la filial Europea llegan a ser un 20% superiores a los del ejercicio precedente, pesan en la línea del Ebitda que se reduce en un 11% hasta EUR 21 Mio.





## Más Bocas Para El Mismo Arroz. Tensión de Precios MM.PP.

- \* La incorporación de los 10 nuevos países de Europa Central y del Este ha supuesto en Europa un incremento del consumo lo que no ha sido compensado por retraso de Bruselas en dar contingentes compensatorios con derecho reducido. Este efecto ha hecho subir precios en España de 175 a 207 y en Italia de 190 a 240 EUR/tn y a su vez ha provocado un aumento de las importaciones que al alcanzar el techo fijado por la OCM han producido el aumento del arancel de EUR 42,5 a 65. Todo ello ha supuesto un importante incremento de los precios de la materia prima.
- \* Para evitarlo Herba invierte en nuevos orígenes y ya se ha puesto en marcha Herba Bangkok.
- \* Un buen resultado para mal momento en las materias primas.

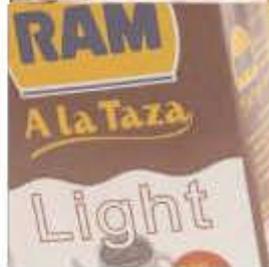
Miles de EUR	1T04	1T05	1T06	.06/05	CAG 06/04
<b>Ventas</b>	107.225	188.338	195.734	3,9%	35,1%
<b>Ebitda</b>	11.988	23.749	21.083	-11,2%	32,6%
<b>Margen Ebitda</b>	11,2%	12,6%	10,8%	-14,6%	-1,8%
<b>Ebit</b>	9.131	17.534	15.325	-12,6%	29,6%
<b>Rtdo. Operativo</b>	8.751	17.539	14.052	-19,9%	26,7%
<b>ROCE</b>	14,1	13,8	12,0		



# HERBA BANGKOK



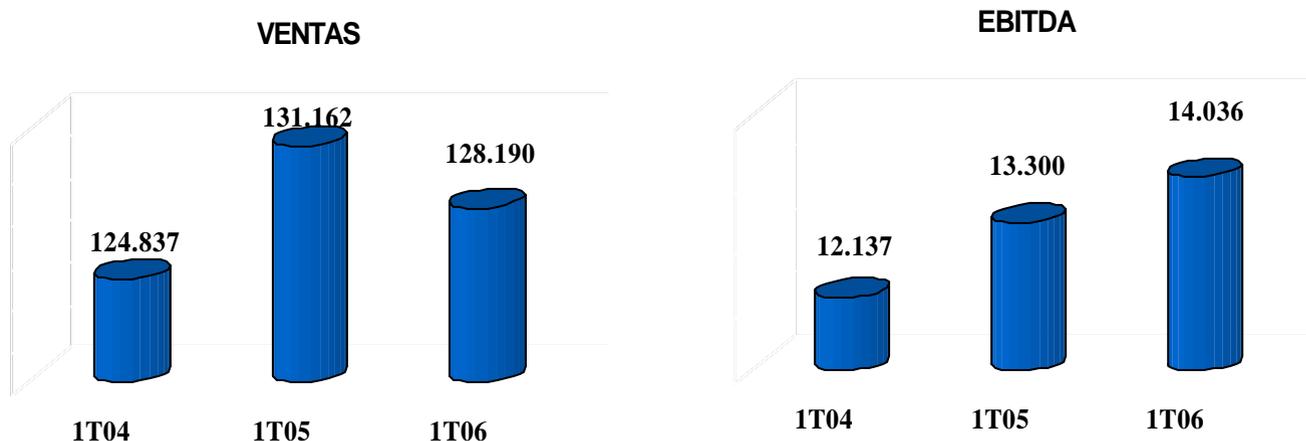
## 03 LÁCTEOS





## Los Litros más Rentables; Funcionales, en Unidosis y Placenteros

- \* La estrategia de la segmentación del mercado de nichos y su ampliación a la alimentación infantil se traduce en crecimientos del 72% en leches nutricionales de la nueva gama MAX y del 66% en Infantiles.
- \* A su vez el menor coste de la materia prima y el éxito de los nuevos productos auguran un 2006 record para la División Láctea.
- \* La división láctea continua con su estrategia de optimización de su capacidad instalada sustituyendo los litros commodity por los nuevos productos con mayor valor añadido y margen.





## Una Marca Menos. Menos Ventas pero Más Rentables

- \* Los efectos del cierre de la fábrica de Jerez, de la venta de Leyma y su fábrica se hacen patentes en los primeros resultados de 2006.
- \* Los ahorros generados por estas medidas se materializan en unos menores costes de estructura que compensan los altos precios de la energía.
- \* Así pese a las ventas caer un ligero 2% el Ebitda crece un 6% hasta los EUR 14 Mio. alcanzando un Margen Ebitda cercano al 11%. El ROCE de la división se eleva hasta 17%.

Miles de EUR	1T04	1T05	1T06	.06/05	CAG 06/04
<b>Ventas</b>	124.837	131.162	128.190	-2,3%	1,3%
<b>Ebitda</b>	12.137	13.300	14.036	5,5%	7,5%
<b>Margen Ebitda</b>	9,7%	10,1%	10,9%	8,0%	6,1%
<b>Ebit</b>	8.550	8.931	9.976	11,7%	8,0%
<b>Rtdo. Operativo</b>	8.358	8.373	9.283	10,9%	5,4%
<b>ROCE</b>	16,0	14,1	17,1		

## 04 PASTA





## Entrada en Vigor de la Ley Jacob y la Reordenación Industrial

- \* La aplicación de la ley Jacob ha resultado menos dramática de lo esperado. El mercado sigue estancado pero comienza a verse el final de la contracción.
- \* Una vez incorporada al Grupo hemos comenzado las medidas de gestión. Panzani desarrolla la fabricación de pastas en dos centros: uno en Nanterre y otro en Marsella. En un entorno de dura competencia se hace imprescindible la mejora de la competitividad.
- \* Con este fin, el último Consejo aprobó reorganizar y modernizar la estructura industrial de la división invirtiendo EUR 10 Mio. en la fábrica de Nanterre y transfiriendo allí parte de la producción de Marsella. Estas medidas supondrán la supresión de 68 puestos de trabajo, un 6% de la plantilla de la división lo que contribuirá a la mejora de los márgenes de la división.



Miles de EUR	<b>1T06</b>
<b>Ventas</b>	110.071
<b>Ebitda</b>	15.779
<b>Margen Ebitda</b>	14,3%
<b>Ebit</b>	10.903
<b>Rtdo. Operativo</b>	12.668
<b>ROCE</b>	16,1

# Resultados Consolidados del grupo Ebro Puleva 1T06

01

Cuenta de  
Resultados

Consolidados

02

Evolución del  
Endeudamiento





## La Diversificación nos Permite Afrontar la Reforma de las OCM con éxito



- \* La facturación consolidada crece un 36% frente al mismo periodo del año anterior y un 26% (TAMI) respecto al 2004. El Ebitda muestra un fuerte crecimiento respecto al año anterior, un 12% más, apoyado en la incorporación de Panzani que compensa la disminución de rentabilidad del negocio azucarero. El crecimiento medio (TAMI) desde el año 2004 ha sido del 14%. Aceleramos nuestro esfuerzo en amortizaciones; resultados muy sanos. El compromiso con nuestras marcas ha supuesto un crecimiento de la inversión publicitaria en un 84% hasta los EUR17.5 Mio.
- \* La variación del Resultado de Explotación al Resultado Operativo corresponde al efecto de las desinversiones materializadas en el trimestre y la dotación de provisiones no recurrentes. Las desinversiones del 2005 se materializaron esencialmente en el 3T.

Miles de EUR	1T04	1T05	1T06	.06/05	CAG 06/04
<b>Ventas</b>	411.472	477.736	650.138	36,1%	25,7%
<b>Ebitda</b>	51.183	60.069	67.021	11,6%	14,4%
<b>Margen Ebitda</b>	12,4%	12,6%	10,3%	-18,0%	-9,0%
<b>Ebit</b>	41.816	46.588	43.131	-7,4%	1,6%
<b>Resultado Operativo</b>	45.650	49.276	64.488	30,9%	18,9%
<b>Rtdo. Antes Impuestos</b>	36.779	41.607	56.609	36,1%	24,1%
<b>Rtdo. Atrib. Soc. Dom.</b>	25.477	28.347	37.695	33,0%	21,6%
<b>ROCE</b>	15,6	14,9	12,5		



## Cuanto más Rápido Reduzcamos Nuestro Endeudamiento mas podremos crecer por Adquisiciones

- \* El primer trimestre suele ser el de mayor endeudamiento (efecto de las campañas agrícolas). Pese a ello la Deuda Neta en este primer trimestre asciende solo un 2% en comparación con el del 9% del mismo trimestre del ejercicio anterior. Descontado el efecto Panzani, nuestra deuda año sobre año habría descendido en EUR 180 Mio
- \* Los Fondos Propios ascienden un 3% hasta EUR 1.110 Mio situando el apalancamiento 60 puntos básicos por debajo del trimestre anterior y 2610 p.b. por debajo del momento máximo de apalancamiento posterior a la adquisición de Panzani.
- \* La rápida reducción de la Deuda nos sitúa en niveles en los que nos sentimos cómodos para afrontar nuevas adquisiciones.

Miles EUR	31 Dic 04	31 Mar 05	Mar/ Dic	30 Jun 05	31 Dic 05	31 Mar 06	Mar/ Dic
<b>Deuda Neta</b>	472.123	516.675	9,4%	1.084.133	931.322	953.986	2,4%
<b>Deuda Neta Media</b>	352.088	495.741	40,8%	710.025	841.427	972.886	15,6%
<b>Fondos Propios</b>	961.160	986.707	2,7%	967.930	1.076.582	1.110.206	3,1%
<b>Apalancamiento DN</b>	49,1%	52,4%		112,0%	86,5%	85,9%	
<b>Apalancamiento DNM</b>	36,6%	50,2%		73,4%	78,2%	87,6%	
<b>x Ebitda (DN)</b>		1,9			3,2		
<b>x Ebitda (DNM)</b>		1,4			2,9		

# Conclusiones





## Con la Incorporación de los Nuevos Negocios Dejamos el Grupo Preparado para Afrontar Nuevos Retos

- \* La fortaleza del modelo de las 4 patas ha quedado demostrada en estos meses.
- \* La integración de los negocios adquiridos ha concluido y gestionamos con plena normalidad.
- \* Retomamos la senda de crecimiento tanto en actividades orgánicas (expansión en nuevos países), de innovación (dosbio 2010) y mediante adquisiciones.
- \* Los importantes flujos de caja con los que nos encontraremos en los próximos meses tanto por el Fondo de Reestructuración Europeo, por la desinversión de activos inmobiliarios no operativos y de otros activos y por la recurrente generación de caja de los negocios principales serán el motor para financiar una nueva etapa de crecimiento inorgánico.
- \* A lo largo de 2006 Ebro Puleva volverá a crecer de forma sustancial.

# Anexo

## dosbio 2010





## Una Herramienta

- \* Como ya adelantamos en la última presentación de resultados y posteriormente presentamos en la última JGA recientemente hemos constituido la sociedad dosbio 2010. Su constitución está fundamentada en el mejor aprovechamiento de las oportunidades y solución de los problemas que suponen las diferentes OCM.
- \* Para Ebro Puleva supone facilitar la transición de un modelo azucarero al Non Food. Para el campo español/europeo supone la resolución de los mismos problemas que conllevan la Reformas de las OCM.
- \* Por todo ello dosbio 2010 será uno de los pocos jugadores con todas las habilidades y requerimientos en medio de todos los proyectos que están siendo anunciados.
- \* Nuestro proyecto es desarrollar dos actividades una de biodiesel y otra de bioetanol. El proyecto ya ha sido aprobado por el Consejo y estamos en fase de contratación de planta.

## Dosbio: Bioetanol Y Biodiesel . Resumen Magnitudes Rel evantes

	<b>Biodiesel</b>	<b>Bioetanol</b>
<b>Ubicación</b>	Andalucia	Castilla y León
<b>Capacidad</b>	200.000 Tm/año	66.000 M3/año
<b>Aprovisionamientos</b>	66% Aceites 34% Semillas (Colza o Girasol)	100% Remolacha (650.000 Tm de remolacha)
<b>Desarrollo Agronómico</b>	180.000 Tm Colza/año 65.000 Has. Producción	Aprox. 10.000 Has.
<b>Inversión</b>	EUR 64 Mio.	EUR 58 Mio.
<b>Ventas Año Tipo</b>	EUR 150 Mio.	EUR 65 Mio.
<b>EBITDA Año Tipo</b>	EUR 17 Mio.	EUR 10 Mio.
<b>Margen Ebitda Año Tipo</b>	11,3%	16,0%



# Calendario Corporativo





## Adecuada comunicación

En el año 2006 Ebro Puleva continuará con su compromiso de transparencia y comunicación:

24 de febrero	Presentación resultados cierre del ejercicio 2005
3 de abril	Pago de dividendo
5 de abril	Junta General de Accionistas (2ª Convocatoria)
24 de abril	Presentación resultados 1er trimestre
3 de julio	Pago de dividendo
20 de julio	Presentación resultados 1er semestre
2 de octubre	Pago de dividendo
26 de octubre	Presentación resultados 3er trimestre y precierre 2006
22 de diciembre	Anuncio dividendo 2007 a cuenta 2006
27 de diciembre	Pago de dividendo

# Advertencia Legal





## 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 Puleva 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 Puleva 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.