

# Ebro

Presentación de  
Resultados 2013

2013



**Ebro**



## ÍNDICE

- 1. Resultado de las unidades de negocio en 2013**
  - 1.1 Arroz
  - 1.2 Pasta
- 2. Resultado consolidado del Grupo Ebro Foods en 2013**
  - 2.1 Cuenta de resultados
  - 2.2 Evolución del endeudamiento
- 3. Conclusión**
- 4. Calendario corporativo 2014**
- 5. Advertencia legal**



# Resultado de las Unidades de Negocio en 2013

*01*



# División Arroz

11



**Ebro**



## División Arroz

- Aunque ha habido acontecimientos exógenos que han marcado de forma negativa todo el ejercicio, estamos muy satisfechos con la evolución de nuestras marcas y con los nuevos lanzamientos: Sabroz, Brillante a la Sartén, SOS Para y SOS Platos en España, Riz a Poeler en Francia y los nuevos sabores de Ready-to-Serve Microwaveable (arroz con frijoles y multigrano) en EE.UU. Todos ellos han sido muy bien acogidos por parte del consumidor.
- La sequía en Texas, por tercer año consecutivo, ha afectado de forma negativa a ARI. ARI se abastece al 100% de Texas y a causa de las sequías ha tenido que aprovisionarse en más del 50% en otros estados lo que supone un mayor coste. ARI tiene ventas de marca blanca e industrial, un negocio más competitivo y donde se encuentra en desventaja al contar con un coste mayor. Indirectamente la sequía también afecta a Riviana ya que provoca un incremento de los precios de la materia prima en EE.UU. y reduce la rentabilidad de los negocios menos marquistas y el Food Service.
- Nuestra filial en Marruecos se ha visto afectada por la masiva entrada de arroz de contrabando en la zona que ha imposibilitado que nuestras marcas fuesen competitivas en el mercado y ha provocado un deterioro de su rentabilidad.
- Igualmente en 2013, a causa del incumplimiento de los productores de arroz basmati que abastecían al Grupo, hemos tenido un impacto negativo al vernos obligados a negociar los precios al alza para poder cubrir nuestras necesidades. Con la compra en febrero de la fabrica de la India, que está ubicada en una de la mejores zonas de basmati del país, nos hemos garantizado el suministro para todas nuestras filiales.



## División Arroz

- En un entorno general de bajada del precio de las materias primas, la cifra de ventas durante el ejercicio es de 1.090 MEUR, un 1,4% menor que el año anterior.
- La inversión en publicidad crece en 1,5 MEUR, casi un 8% más, fruto de nuestra estrategia de apostar y cuidar nuestras marcas.
- El Ebitda 2013 es de 138 MEUR, un 14,5% menos que al año anterior debido a los impactos negativos que nos han afectado durante todo el ejercicio. La divisa contribuye negativamente al Ebitda restando 2,7 MEUR por el efecto traslación. Cabe recordar que durante este ejercicio no contábamos con Nomen que contribuyó con unos 5MEUR al Ebitda de 2012.
- Sin el negocio de ARI, el margen/Ebitda de nuestro negocio de arroz se elevaría en 100 puntos básicos.

Miles de EUR	2011	2012	2013	13/12	TAMI 13/11
<b>Ventas</b>	920.752	1.105.738	1.090.459	-1,4%	8,8%
<b>Publicidad</b>	18.790	20.219	21.797	7,8%	7,7%
<b>Ebitda</b>	135.953	161.035	137.627	-14,5%	0,6%
<b>Margen Ebitda</b>	14,8%	14,6%	12,6%	-13,6%	-7,5%
<b>Ebit</b>	113.698	133.927	110.156	-17,7%	-1,6%
<b>Rtdo. Operativo</b>	103.056	130.021	102.785	-20,9%	-0,1%
<b>ROCE</b>	18,8	18,3	16,3	-10,9%	-6,9%

# División Pasta

12



**Ebro**



## División Pasta

- En Alemania, en 2013 nos hemos desprendido de Birkel, un negocio por el que pagamos 30 MEUR en 2007. Durante 5 años hemos reestructurado la parte industrial de la compañía y hemos ajustado el portfolio de productos de manera que el negocio dejase de perder dinero. Aunque en 2012 Birkel ya era un negocio rentable, no hemos visto posibilidades de hacerlo crecer dentro de nuestra estructura y hemos optado por venderlo a Newlat por 21,3 MEUR.
- En el resto de Europa, Panzani ha vuelto a tener un comportamiento muy positivo. En fresco seguimos creciendo y en el resto del negocio hemos mantenido las cuotas de mercado y la rentabilidad a pesar de haber sufrido ciertos impactos negativos:
  - “La crisis de la carne de caballo”: este efecto le ha supuesto a nuestro negocio incurrir en costes para garantizar el uso de buey francés en nuestras boloñesas y platos de pasta rellena de carne.
  - El agresivo comportamiento de los competidores y la marca blanca con un incremento importante de las ventas en promoción.
- En Norteamérica, en nuestro negocio New World Pasta, hemos visto como las medidas adoptadas en 2012 han resultado muy positivas, recuperando gran parte de la cuota de mercado perdida y con mejor rentabilidad. Tenemos que destacar el excelente comportamiento de los nuevos lanzamientos de productos sin gluten EEUU y Canadá y de salsas en Canadá. En diciembre hemos comprado Olivieri, la marca líder de pasta fresca y salsas frescas en Canadá, que con una cuota de mercado del 51% y 41% respectivamente, nos ayudara a fortalecer y consolidar nuestra presencia en esta zona.





## División Pasta

- La cifra de ventas se reduce un 0,6% hasta 915,1 MEUR pese al incremento de volúmenes, por un menor coste de aprovisionamiento del trigo duro.
- Pese a que hemos invertido 4,2 MEUR más en publicidad, el Ebitda se eleva 7,7 MEUR hasta los 153 MEUR, un 5,3% más, con un margen que se recupera hasta 16,7%. La divisa ha contribuido negativamente con 2,3 MEUR al Ebitda. Si sumamos esos tres factores: 7,7 MEUR de mejor resultado, 4,2 MEUR de inversión publicitaria y 2,3 MEUR del efecto traslación de la divisa, suponen 14,2 MEUR de mayor contribución del negocio al Ebitda.
- El Resultado Operativo crece un 5%.

Miles de EUR	2011	2012	2013	13/12	TAMI 13/11
<b>Ventas</b>	860.872	920.711	915.120	-0,6%	3,1%
<i>Publicidad</i>	45.843	45.281	49.406	9,1%	3,8%
<b>Ebitda</b>	144.993	145.246	152.955	5,3%	2,7%
<i>Margen Ebitda</i>	15,6%	14,8%	16,7%	12,9%	3,6%
<b>Ebit</b>	121.956	118.884	125.725	5,8%	1,5%
<b>Rtdo. Operativo</b>	118.653	110.185	115.283	4,6%	-1,4%
<i>ROCE</i>	26,1	22,4	25,7	14,7%	-0,8%



# Resultado Consolidado del Grupo Ebro Foods Cierre 2013



02

9M-13



# Resultado Consolidado Cierre 2013

- Las Ventas del Grupo decrecen un ligero 1,2% hasta 1.957 MEUR por unos menores costes de aprovisionamiento.
- La inversión en publicidad crece un 8,5% hasta 72 MEUR siguiendo con la estrategia de fortalecer nuestras marcas para seguir diferenciándonos de la competencia.
- El Ebitda del año se reduce un 5,6% hasta 282 MEUR, principalmente por los efectos exógenos negativos mencionados en la división arrocera y el cambio de perímetro tras la venta de Nomen. El efecto traslación, sin repercusión en caja, negativo de la divisa asciende a 5,1 MEUR.
- El Beneficio Neto en Gestión Continuada se reduce un 12% hasta 141,5 MEUR por la menor contribución de Extraordinarios positivos ya que el año pasado tuvimos el beneficio de la venta de Nomen e importantes reversiones por exceso de provisiones para los litigios de azucareros y lácteos.

Miles de EUR	2011	2012	2013	13/12	TAMI 13/11
<b>Ventas</b>	1.736.686	1.981.130	1.956.647	-1,2%	6,1%
<b>Publicidad</b>	66.162	66.560	72.188	8,5%	4,5%
<b>Ebitda</b>	273.642	299.226	282.392	-5,6%	1,6%
<b>Margen Ebitda</b>	15,1%	14,7%	14,4%	-1,7%	-2,4%
<b>Ebit</b>	226.914	244.319	226.356	-7,4%	-0,1%
<b>Rtdo. Operativo</b>	229.929	255.575	212.907	-16,7%	-3,8%
<b>Rtdo. Antes Impuestos</b>	233.829	250.438	210.647	-15,9%	-5,1%
<b>B° Neto en Gestion Continuada</b>	161.666	160.974	141.489	-12,1%	-6,4%
<b>Beneficio Neto</b>	151.542	158.592	132.759	-16,3%	-6,4%
<b>ROCE</b>	22,2	20,0	17,7	-11,5%	-10,7%



## Evolución del Endeudamiento

- La Deuda Neta en 2013 se incrementa en 93 MEUR y alcanza 338 MEUR. Esta cifra incluye el pago de la inversión en la fábrica en la India y un mayor circulante por el aprovisionamiento de basmati en la cosecha que coincide con el cierre de ejercicio, la compra del 25% de Riso Scotti y la de Olivieri.
- Con esta deuda, que equivale a un múltiplo de 1,2 Deuda Neta/Ebitda, seguimos teniendo una situación financiera muy holgada que nos permite seguir estudiando las diferentes oportunidades de adquisiciones que surjan en el mercado.

Miles de EUR	31 Dic 11	31 Dic 12	30 Dic 13	13/12	TAMI 13/11
<b>Deuda Neta</b>	390.073	244.804	338.291	38,2%	-6,9%
<b>Deuda neta media</b>	139.157	294.114	260.820	-11,3%	36,9%
<b>Fondos Propios</b>	1.587.298	1.692.209	1.705.756	0,8%	3,7%
<b>Apalancamiento DN</b>	24,6%	14,5%	19,8%	37,1%	-10,2%
<b>Apalancamiento DNM</b>	8,8%	17,4%	15,3%	-12,0%	32,1%
<b>x Ebitda (DN)</b>	1,43	0,82	1,20		
<b>x Ebitda (DNM)</b>	0,5	1,0	0,9		

# Conclusión

03



**Ebro**



## Conclusión

- En resumen, podemos decir que 2013 ha sido un año magnífico en pasta y endebles y arroz, donde nos hemos visto obligados a enfrentarnos a una serie de imprevistos que han afectado de manera negativa a los resultados del Grupo.
- Con todo, nuestras marcas han seguido fortaleciendo su presencia en los lineales e incrementando su cuota de mercado. Nuestros productos de valor añadido han continuado creciendo y los nuevos lanzamientos están siendo un éxito en todos aquellos mercados en los que están siendo puestos a la venta.
- Hemos continuado con nuestra estrategia de seguir creciendo de forma orgánica e inorgánica, adquiriendo nuevos negocios y estructuras industriales que nos permitan seguir obteniendo buenos resultados en el futuro, como ha sido el caso de:
  - La inversión en la planta de Olam en India, desarrollo orgánico que nos permite garantizar el abastecimiento de arroz basmati a todas las filiales del grupo.
  - La compra del 25% de Risso Scotti, que aunque es un negocio que no consolida en las cuentas globales del Grupo, nos abre la puerta a mercados en los que no estábamos presentes con el posicionamiento "premium" que nos interesa.
  - La compra de Olivieri, una nueva plataforma para el desarrollo de pasta y salsa fresca en Norteamérica de la mano de la marca líder.
- De igual manera, hemos continuado tomando decisiones de desinversión, como la de nuestro negocio de pasta alemán Birkel, cuando encontramos negocios que no cumplen nuestros objetivos de rentabilidad.
- Hemos continuado agilizando y optimizando la eficiencia de nuestras estructuras industriales con las inversiones en las fábricas de fresco en Francia y el cierre de la fábrica de arroz en Alemania.



# Calendario Corporativo

En el año 2014 Ebro continúa con su compromiso de transparencia y comunicación y así adelantamos nuestro Calendario Corporativo para el ejercicio:

26 de Febrero

2 Abril

29 de abril

2 de julio

30 de julio

2 de octubre

30 de octubre

22 de diciembre

Presentación resultados 2013

Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,125 EUR/acc)

Presentación resultados 1er trimestre

Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,125 EUR/acc)

Presentación de resultados del primer semestre

Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,125 EUR/acc)

Presentación resultados 3er trimestre y pre cierre 2015

Pago de dividendo extraordinario (0,125 EUR/acc)

# Advertencia legal

- 0 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.
- 0 Todos los datos que contiene este informe están elaborados según las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC's).
- 0 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.
- 0 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.
- 0 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 2012 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.

