



February 2-3

**XVII Iberian Small & Mid Cap Conference  
Business as Usual**

**Ebro**



## ÍNDICE

- 1. Introducción**
- 2. Acuerdo de compraventa de SunRice**
- 3. Acuerdo de compraventa de SOS:**
  - 1. Adquisición del Negocio de Arroz de SOS**
  - 2. Participación en el Capital del Grupo SOS**
- 4. Estructura Organizativa**
- 5. Materias Primas**
- 6. Conclusión**
- 7. Calendario Corporativo**
- 8. Advertencia Legal**



# 1

## INTRODUCCIÓN



## Business as Usual

- Tras presentar los resultados de 2010 y a expensas de concluir las auditorias y ajustes finales podemos confirmar el excelente resultado del ejercicio.
- El Ebitda crecerá un 11% hasta 271 MEUR.
- El Resultado Neto ascenderá hasta 388 MEUR lo que supone un incremento del 120% anual.
- Lo más destacado será que tras incluir la compra de nuestra participación financiera en el Grupo SOS nuestra deuda neta será muy próxima a cero.
- Durante el ejercicio hemos repartido un dividendo ordinario de 62 MEUR y con motivo de la venta de Puleva hemos anunciado un extraordinario de otros 92 MEUR de los cuales un pago de 46 MEUR ha sido repartido en 2010 y el restante será repartido en 2011 (ya está provisionado en 2010).
- Estratégicamente hemos concluido positivamente la venta de Puleva y nos concentramos en los negocios core, los meal solutions.
- A nivel industrial hemos completado la reordenación industrial de arroz en EE.UU. Memphis, que se inaugurará en abril.



## Business as Usual

- o Hemos mejorado nuestras cuotas de mercado y en esta situación de crisis crecemos en volumen:
  - o Panzani crece:
    - En pasta seca 140pb hasta 30,2%.
    - En pasta fresca 230pb hasta 33%.
    - En salsas 30pb hasta 33,6%.
    - En arroz 50pb hasta 19,6%.
  - o Riviana crece 46pb hasta 21,42%.
  - o NWP crece 10pb hasta 23,9%.
  - o Herba mantiene posiciones estables en el competitivo entorno Europeo.
- o Hemos lanzado con éxito:
  - o Garden Delight en EE.UU.
  - o Riz a Poeler en Francia.
  - o Ready to Serve (RTS) Minute Rice en EE.UU.
  - o Nuevos vasitos con Brillante en España.
- o Estamos completando nuevas incorporaciones de gran calado que describimos a continuación.



**Ebro**



# 2

## ACUERDO DE COMPRAVENTA DE SUNRICE





## Acuerdo de Compraventa de SunRice

- El pasado Octubre del 2010 firmamos un acuerdo de exclusividad con el Consejo de Administración de Ricegrowers Limited para negociar la compra del 100% de su capital.
- SunRice es una compañía 100% marquista que vende alrededor de 500.000 toneladas anuales, principalmente en el canal retail y tiene una posición de liderazgo en todos los países y zonas geográficas en las que se encuentra (cuotas de mercado por encima del 70% en algunas áreas).
- SunRice esta presente en Australia, Nueva Zelanda, Islas del Pacífico, Hong Kong, Singapur, Papua Nueva Guinea, Oriente Medio (Arabia Saudí y Jordania principalmente), California, Hawai y las Islas Fiji.
- Para Ebro la incorporación de SunRice supondrá una gran oportunidad para completar nuestra presencia internacional. La nueva plataforma Australiana nos abrirá las puertas a un área geográfica, donde hasta el momento nuestra presencia había sido residual.
- La negociación se cerró por un valor de 600 MAUD e incluye un acuerdo de compra de la producción de arroz australiano a los agricultores por un periodo de 7 años y a un precio indexado al mercado de arroz californiano ( tipo de arroz de grano medio equivalente y con precios transparentes).
- Esperamos que Sunrice genere un Ebitda de 70 MAUD en el ejercicio corriente 10/11 que cierra sus cuentas en Abril del 2011.



## Acuerdo de Compraventa de SunRice II

- Ricegrowers Limited, opera en el mercado bajo la marca SunRice, es una compañía cotizada en el National stock Exchange (NSX) de Australia, con sede en Nueva Gales del Sur.
- Tras el periodo de revisión financiera y legal de la compañía (Due Diligence), de redacción de los contratos definitivos de compraventa, de la presentación de los expedientes necesarios para la aprobación por parte de las autoridades gubernamentales, la operación queda ahora pendiente de la votación de los accionistas y de la aprobación por parte de las autoridades de competencia a la operación.
- Fue en el año 2005 cuando los cooperativistas, granjeros australianos dueños de la compañía/cooperativa, decidieron convertirla en empresa pública y sacarla a bolsa. Crearon entonces, un sistema de división de acciones que les garantizaba el control:
  - Accionistas de la serie A: estas acciones están ligadas a derechos políticos (un accionista un voto hay como 820 accionistas aprox). Para ser poseedor se ha de demostrar que se es arrocero australiano.
  - Accionistas de la serie B: estas acciones están ligadas a derechos económicos.
- Todos los accionistas de la serie A poseen acciones de la serie B, pero no todos los accionistas de la serie B poseen acciones de la serie A.
- Para que la operación de compraventa de SunRice salga adelante necesitamos contar con la aprobación del 75% de los votos de los accionistas de ambas series.





## Acuerdo de Compraventa de SunRice III

- Estamos confiados del éxito de la operación pues:
  - Hemos dado una adecuada valoración de las acciones.
  - Garantizamos a los agricultores (cooperativistas/accionistas) la compra de materia prima a un precio transparente.
  - Les facilitamos la plataforma de Ebro de acceso a los mercados internacionales para que, una vez concluida la sequía y vuelta a la normalidad de las cosechas, puedan vender su producción excedentaria de arroz y de trigo duro.
  - Nos convertiríamos en el mayor conglomerado arrocero que jamás ha existido lo que les daría mucha seguridad a futuro.



3

ACUERDO DE COMPRAVENTA DE SOS





3.1

Adquisición del Negocio de Arroz

**Ebro**



## Adquisición del Negocio de Arroz

- El pasado Noviembre del 2010 alcanzamos un acuerdo con el Consejo de Administración del Grupo SOS para la adquisición de su división arrocera.
- El acuerdo de compraventa se ha valorado en 195 MEUR e incluye las marcas de SOS que tienen una presencia muy importante en sus diferentes mercados. SOS en España, Lassie en Holanda, Blue Ribbon en EEUU y Abu Bint en Arabia Saudí.
- Dentro del acuerdo no están incluidos los negocios de SOS en Guyana y México (en México podemos seguir comercializando SOS, que esta presente en este mercado, pero no compramos las fábricas locales).
- La parte del negocio que adquiriremos, tuvo una facturación de 250 MEUR en el ejercicio 2009 y un margen operativo de unos 23 MEUR.
- La operación se considera de fácil integración y nos supone importantes sinergias operativas que tras los primeros 12 meses estimamos elevarán su Ebitda a 30 MEUR.
- La operación mejora nuestra posición mundial y muy especialmente en el Medio Oriente.
- La operación es beneficiosa para los agricultores en España pues refuerza la plataforma industrial local.



3.2

Participación en el Capital del Grupo SOS

**Ebro**



## Participación en el Capital del Grupo SOS

- El acuerdo alcanzado para la compra de la división de arroz de SOS, también incluye la entrada en el accionariado del Grupo SOS participando en la ampliación de capital que recientemente se ha completado con éxito.
- La posición definitiva de Ebro en la compañía se ha cerrado por un importe de 47.3 MEUR que nos da una participación de 9.333% (95.510.218 acs.)
- Este acuerdo además ha permitido la incorporación de don Antonio Hernández, Presidente de Ebro y don Demetrio Carceller, Consejero de Ebro en el Consejo de Administración del Grupo SOS.
- El Grupo SOS es una de los principales grupos de alimentación españoles y tiene una fuerte presencia internacional operando en mas de 90 países.
- La Compañía es líder a nivel mundial en el sector del aceite de oliva donde cuenta con un excelente portafolio con más de cincuenta marcas, destacando entre ellas: Carbonell, Koipe, Koipesol, Carapelli y Bertolli en el negocio del aceite y Louit en vinagres.



# 4

## ESTRUCTURA ORGANIZATIVA DEL GRUPO EBRO FOODS





## Estructura Organizativa del Grupo Ebro Foods

- o Antonio Hernández Callejas es el Presidente y Consejero Delegado (CEO) de Ebro desde 2005 y trabaja para la compañía desde 1989 fecha de la incorporación de Herba (compañía de la familia Hernández) a Ebro.
- o Tenemos una estructura muy descentralizada con gran peso de las Unidades en las que tenemos ejecutivos de altísimo nivel.
- o El Comité de Dirección lo componen:
  - o Felix Hernández Callejas ( Arroz).
  - o Peter Smith (Pasta).
  - o Guy Callejon (Pasta).
  - o Bastiaan de Zeeuw (Arroz y Pasta).
  - o Xavier Riescher (Pasta).
  - o Pablo Albendea (Holding).
  - o Rafael López Relimpio (Arroz).
  - o Miguel Ángel Pérez (Holding).
- o Tenemos centralizado en el Holding en Madrid las actividades de Corporate y Financiero.
- o Las actividades de I+D y Compras de Materias Primas se centralizan en Francia para la Pasta y en España para el Arroz.
- o Hemos nombrado recientemente a Pablo Albendea como Director de Coordinación para sustituir a Jaime Carbó, que como sabrán ha sido nombrado Consejero Delegado de SOS, en parte de las funciones que realizaba.
- o Seguirá siendo nuestro objetivo el tener estructuras sólidas, austeras y eficientes.







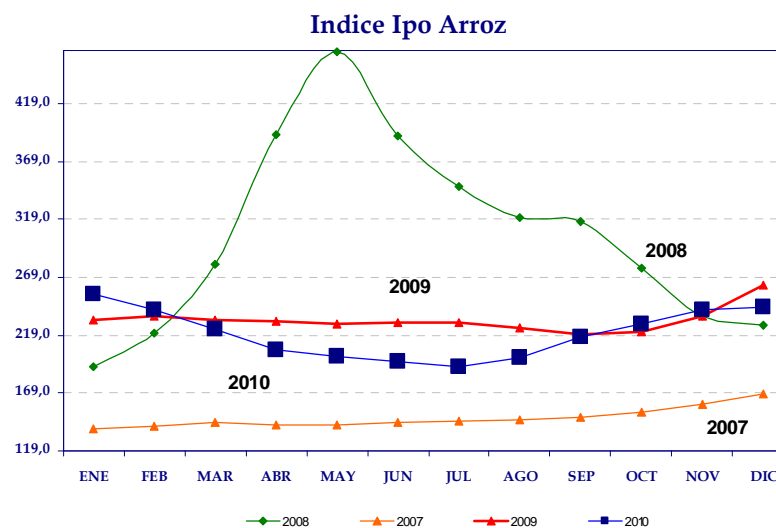
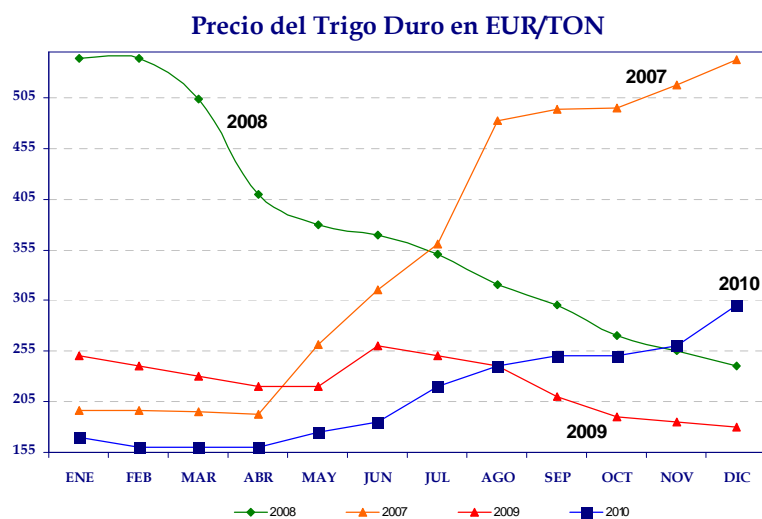
5

MATERIAS PRIMAS





## Evolución Materias Primas



- ◁ Se ha producido un incremento importante del precio del trigo duro como ya predijimos y que nos llevó a subir nuestras tarifas un 16-18% en octubre. Nuestra hipótesis ha sido confirmada por los hechos.
- ◁ Nuestras coberturas y el aumento de precio en el momento adecuado protegen y garantizan nuestros resultados en 2011.
- ◁ En arroz vemos una situación sosegada pues los abultados stocks y buenas cosechas han mitigado el efecto contagio de la subida de otros cereales.



# 6

## CONCLUSIÓN





## Conclusión

- Durante el ejercicio 2010 hemos procedido a la venta de nuestra División Láctea. Tras un periodo de importantes inversiones y desinversiones nos hemos convertido en una compañía marquista, internacional, innovadora y de importante rentabilidad.
- Estamos atravesando un periodo de crisis internacional y sin embargo, nuestros negocios crecen. Comprobamos cómo implementando medidas de ahorro, mediante la inversión en publicidad e innovación y extrayendo sinergias entre los negocios conseguimos crecer a tasas próximas al doble dígito, más allá de nuestros propios objetivos.
- La evolución del precio de las materias primas no nos afectará en 2011. Nuestra experiencia en materias primas hace que podamos gestionar favorablemente tanto entornos de volatilidad como de estabilidad de precios.
- Hemos comenzado a ejecutar nuestro plan estratégico 2010-2012 en el que trabajaremos para que Ebro tenga presencia en nuevos mercados en las categorías en las que trabajamos buscando consolidar nuestra presencia y el máximo apalancamiento de nuestras actividades. En este sentido, hemos anunciado los inicios de los procesos de compra de las compañías SOS y Sunrice, esta última una compañía altamente complementaria a la nuestra por la posición geográfica de sus marcas que se convertirá, si la operación es aprobada por sus accionistas, en una nueva plataforma desde la que desarrollar nuestra estrategia.



# 7

## CALENDARIO CORPORATIVO



# 7.1

## Calendario Corporativo



En el año 2011 Ebro Foods continua con su compromiso de transparencia y comunicación:

28 de febrero	Presentación resultados cierre del ejercicio 2010
4 de abril	Pago trimestral de dividendo ordinario y extraordinario
27 de abril	Presentación resultados 1er trimestre
4 de julio	Pago trimestral de dividendo ordinario y extraordinario
27 de julio	Presentación resultados 1er semestre
3 de octubre	Pago trimestral de dividendo ordinario
26 de octubre	Presentación resultados 3er trimestre y precierre 2011
21 de diciembre	Anuncio dividendo 2012 a cuenta 2011
22 de diciembre	Pago trimestral de dividendo ordinario



# 8

## ADVERTENCIA LEGAL



# 8.1



## 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 páginas 221 y siguientes de las Cuentas Anuales Consolidadas y en su Informe de Gestión correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2009 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.