

Informe de Gestión EEFF Resumidos Consolidados

1S2018



Ebro 1

Índice

- **RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 1S18**

 - 1.1 Arroz

 - 1.2 Pasta

- **RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO 1S18**

 - 2.1 Cuenta de resultados

 - 2.2 Evolución del endeudamiento

- **CONCLUSIÓN**

- **CALENDARIO CORPORATIVO 2018**

- **ADVERTENCIA LEGAL**



RESULTADO DE LAS UNIDADES DE NEGOCIO 1S18



1.1 Arroz 1S18

- o Un semestre complicado para nuestra División arroceras, principalmente por cinco motivos:
 - o Comparamos con un extraordinario 1S2017, que fue un semestre record para la División, con un crecimiento del EBITDA del 13%.
 - o Durante este semestre hemos experimentado un importante encarecimiento de las materias primas, fundamentalmente del arroz jazmín de Tailandia que impacta de manera importante en Riviana. En Europa la repercusión es menor.
 - o Hemos tenido unos altos costes industriales en el proceso de puesta en marcha de nuevas líneas microondas, tanto en EE.UU. como en España. Igualmente ha sucedido con la puesta en marcha de la ampliación de Bangkok, que nos ha impedido aprovisionarnos con normalidad.
 - o En EE.UU. hemos tenido problemas derivados de la dificultad de reclutar trabajadores en Freeport por la situación de pleno empleo y la escasez de mano de obra capacitada para trabajos de mantenimiento.
 - o Subida importantísima de los costes logísticos en EE.UU. como consecuencia de la falta de transportistas y el aumento del precio de los combustibles.
- o Hemos trabajado en los últimos meses en la adecuación de nuestras tarifas a esta nueva situación, teniendo, como ya es habitual, que ser los que iniciemos estas acciones.
- o Pero afortunadamente hemos visto como nuestros volúmenes no se han visto afectados y continuamos creciendo adecuadamente, siendo nuestras marcas americanas las que más crecen en un mercado bastante plano.



1.1 Arroz 1S18

- En este sentido, nuestras ventas netas aumentan un 2,3%, hasta 688,3 MEUR, y los volúmenes marquistas en Europa crecen un 7,6%.
- Sin embargo todos los fenómenos mencionados han afectado al EBITDA de la División, que se reduce un 22% hasta 85,6 MEUR. El tipo de cambio supone un impacto negativo de 4,5 MEUR.
- El Resultado Operativo decrece un 27% hasta 72,5 MEUR.

| Miles de EUR | 1S16 | 1S17 | 1S18 | 18/17 | TAMI 18/16 |
|------------------------|---------|---------|---------|--------|------------|
| Ventas | 637.484 | 672.989 | 688.253 | 2,3% | 3,9% |
| Publicidad | 16.127 | 13.247 | 13.433 | 1,4% | -8,7% |
| Ebitda | 97.445 | 110.354 | 85.876 | -22,2% | -6,1% |
| Margen Ebitda | 15,3% | 16,4% | 12,5% | | |
| Ebit | 81.926 | 94.086 | 67.667 | -28,1% | -9,1% |
| Rtdo. Operativo | 90.633 | 99.676 | 72.507 | -27,3% | -10,6% |



1.2 Pasta 1S18

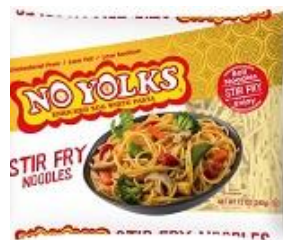
- Se está terminando de cosechar en Europa el trigo duro y podemos decir que ha sido una cosecha muy grande en términos de cantidad pero con una calidad muy deficiente que producirá importantes descatalogaciones de trigo para su uso en alimentación animal. El hecho de que existan importantes inventarios del año pasado de alta calidad, servirá para mantener el mercado. En cualquier caso, tenemos totalmente cubierto el aprovisionamiento, tanto en EE.UU. como en Europa, para la totalidad del ejercicio.
- En Europa llevamos un año de crecimiento en ventas, pero tal vez con peor mix, pues crecemos más en los clientes menos rentables.
- Garofalo consolida su posición en un mercado italiano muy competitivo. Estamos haciendo un importante esfuerzo de introducción de la marca en España, Francia, Alemania y EE.UU., lo que repercute en la rentabilidad, frente a un excepcional 2017. Igualmente, con la incorporación de Bertagni estamos lanzando pasta fresca Garofalo en los principales mercados.
- Bertagni, aporta en el trimestre 3 MEUR al EBITDA, lo que supone que está dentro de los baremos que usamos en el momento de la compra. Estamos trabajando para crear sinergias con Olivieri que nos permita mejorar nuestra posición en Canadá.
- En EE.UU. las medidas que hemos tomado empiezan a dar resultados y mejoran nuestras cuotas de mercado, especialmente en la pasta tradicional. La pasta Health&Wellness sigue con una tónica floja en EE.UU. y solo el Gluten Free parece tener un buen momento.



1.2 Pasta 1S18

- o Por todo ello, los volúmenes crecen y elevan la facturación de la División un 2%, hasta 617 MEUR.
- o Como adelantábamos, este semestre estamos dando prioridad a la promoción frente a la publicidad para mantener la posición en el lineal.
- o El EBITDA de la división decrece un 7,8%, hasta 70,5 MEUR, con un margen de 11,4%. El impacto de la divisa es de 0,5 MEUR.
- o El Resultado Operativo decrece un 11%, hasta 45,8 MEUR.

| Miles de EUR | 1S16 | 1S17 | 1S18 | 18/17 | TAMI 18/16 |
|------------------------|---------|---------|---------|--------|------------|
| Ventas | 609.292 | 604.073 | 617.004 | 2,1% | 0,6% |
| Publicidad | 35.038 | 36.170 | 31.289 | -13,5% | -5,5% |
| Ebitda | 72.278 | 76.438 | 70.502 | -7,8% | -1,2% |
| Margen Ebitda | 11,9% | 12,7% | 11,4% | | |
| Ebit | 51.419 | 54.272 | 47.188 | -13,1% | -4,2% |
| Rtdo. Operativo | 43.562 | 51.368 | 45.755 | -10,9% | 2,5% |



RESULTADO CONSOLIDADO DEL GRUPO



2.1 Cuenta de Resultados 1S18

- La cifra de Ventas consolidada crece un 2,3%, hasta 1.277,4 MEUR con una contribución negativa de 44 MEUR por la traslación de la divisa.
- La inversión publicitaria se reduce un 8,4%, hasta 45,2 MEUR, por una mayor ponderación de la actividad promocional en el mix de comunicación con el consumidor.
- El EBITDA decrece un 16,6% hasta 151,5 MEUR, principalmente por los costes coyunturales del negocio arrocero en Norteamérica. La divisa tiene un efecto traslación negativo que implica 5 MEUR menos de EBITDA.
- El Beneficio Neto se reduce un 17,1%, hasta 76,3 MEUR, en un semestre de adecuación de precios finales a la realidad de las materias primas y costes extraordinarios.

| Miles de EUR | 1S16 | 1S17 | 1S18 | 18/17 | TAMI 18/16 |
|------------------------------|-----------|-----------|-----------|--------|------------|
| Ventas | 1.216.789 | 1.248.831 | 1.277.363 | 2,3% | 2,5% |
| Publicidad | 50.913 | 49.422 | 45.256 | -8,4% | -5,7% |
| Ebitda | 164.391 | 181.722 | 151.469 | -16,6% | -4,0% |
| Margen Ebitda | 13,5% | 14,6% | 11,9% | | |
| Ebit | 127.731 | 142.979 | 109.634 | -23,3% | -7,4% |
| Rtdo. Operativo | 135.244 | 147.628 | 113.375 | -23,2% | -8,4% |
| Rtdo. Antes Impuestos | 132.899 | 143.540 | 111.884 | -22,1% | -8,2% |
| Beneficio Neto | 87.575 | 92.088 | 76.339 | -17,1% | -6,6% |
| ROCE % | 16,8% | 17,1% | 13,6% | | |



2.2 Evolución del Endeudamiento

- Acabamos el primer semestre habiendo incrementado la deuda neta en el semestre en 215 MEUR, tras haber realizado la compra de Bertagni, importantes inversiones en provisiones de materias primas, tanto de arroz como de pasta, y fuertes inversiones en crecimiento orgánico.
- Los Fondos Propios se mantienen estables en 2.076 MEUR.
- No dejamos de trabajar en la identificación de activos y negocios de interés, por lo que no descartamos adquisiciones antes de final del año.

| Miles de EUR | 30 Jun 16 | 31 Dic 16 | 30 Jun 17 | 31 Dic 17 | 30 Jun 18 | 18/17 | TAMI 18/16 |
|---------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-------|------------|
| Deuda Neta | 461.890 | 443.206 | 454.761 | 517.185 | 732.223 | 61,0% | 25,9% |
| Deuda neta media | 413.317 | 404.137 | 401.075 | 426.042 | 513.013 | 27,9% | 11,4% |
| Fondos Propios | 1.951.883 | 2.079.326 | 1.996.515 | 2.074.637 | 2.076.292 | 4,0% | 3,1% |
| Apalancamiento DN | 23,7% | 21,3% | 22,8% | 24,9% | 35,3% | 54,8% | 22,1% |
| Apalancamiento DNM | 21,2% | 19,4% | 20,1% | 20,5% | 24,7% | 23,0% | 8,0% |
| x Ebitda (DN) | | 1,29 | | 1,44 | | | |
| x Ebitda (DNM) | | 1,2 | | 1,2 | | | |



CONCLUSIÓN



Conclusión

- ❶ El primer semestre ha sido un periodo complicado para la compañía, principalmente por nuestro negocio norteamericano de arroz.
- ❷ La inflación de costes, unos generales para el mercado y otros particulares y extraordinarios de la compañía, ha impactado en los resultados de Riviana.
- ❸ En Riviana, el fondo de negocio es positivo y los problemas identificados son todos de costes y de carácter coyuntural. Por ello confiamos que las medidas desplegadas para paliar sus efectos, junto con el buen tono de los volúmenes y las ventas, nos devuelvan pronto a la senda del crecimiento de la rentabilidad.
- ❹ En ambos negocios, Pasta y Arroz, hemos tomado posiciones fuertes en materia prima que nos permiten tener mejor visibilidad en la estructura de costes para los próximos meses, lo que nos da seguridad.
- ❺ En pasta en Europa, una buena evolución de las ventas no se traduce en mejores resultados debido al empeoramiento del mix que hemos comentado, la contribución negativa de Roland Monterrat y, fundamentalmente, por Garofalo y las inversiones realizadas en su desarrollo internacional.
- ❻ El negocio de Riviana Pasta muestra un sano crecimiento; la estrategia desplegada los últimos años da sus frutos y empieza a identificarse con los indicadores clave de rendimiento de las demás divisiones del Grupo.
- ❼ No obstante la incidencia de los problemas señalados, está siendo un buen año en volúmenes y ventas, lo que muestra el buen fondo de salud de los negocios.



Calendario Corporativo

En el año 2018 Ebro continúa con su compromiso de transparencia y comunicación y así adelantamos nuestro Calendario Corporativo para el ejercicio:

| | |
|-----------------|--|
| ➤ 28 de febrero | Presentación resultados cierre 2017 ✓ |
| ➤ 3 de abril | Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc) ✓ |
| ➤ 25 de abril | Presentación resultados 1er trimestre ✓ |
| ➤ 29 de junio | Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc) ✓ |
| ➤ 25 de julio | Presentación de resultados del 1er semestre ✓ |
| ➤ 1 de octubre | Pago cuatrimestral de dividendo ordinario (0,19 EUR/acc) |
| ➤ 24 de octubre | Presentación resultados 9M18 y pre cierre 2018 |



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 la Nota 28 de las Cuentas Anuales Consolidadas y en su Informe de Gestión correspondientes al ejercicio cerrado a 31 de diciembre de 2017 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>30/06/2016</u> | <u>30/06/2017</u> | <u>30/06/2018</u> | <u>2018 - 2017</u> |
|--------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------|
| EBITDA | 164.391 | 181.722 | 151.469 | (30.253) |
| Dotaciones para amortizaciones | (36.660) | (38.743) | (41.835) | (3.092) |
| Ingresos no recurrentes | 22.778 | 6.695 | 7.656 | 961 |
| Gastos no recurrentes | (15.265) | (2.046) | (3.915) | (1.869) |
| RESULTADO OPERATIVO | 135.244 | 147.628 | 113.375 | (34.253) |

- 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.