

Resultados consolidados del tercer trimestre de 2009

NATRA ADAPTA SU ESTRUCTURA PARA OPTIMIZAR EL CRECIMIENTO ORGÁNICO

1.- Principales consideraciones

- **El negocio de chocolate de gran consumo (B2C) evoluciona favorablemente.** El margen EBITDA se encuentra en línea con el mismo período del ejercicio anterior y con tendencia a una potencial mejora.
- A pesar del descenso en las ventas del negocio de chocolate de gran consumo (B2C), **el margen EBITDA de esta unidad de negocio se encuentra en línea con el mismo período del ejercicio anterior y con tendencia a una potencial mejora.** Las ventas B2C de Natra representan un 78% de la facturación total de la actividad de cacao y chocolate de la compañía.
- **Las ventas de la división industrial (B2B) crecen un 3%, si bien el margen EBITDA se ha visto resentido en los nueve primeros meses del año debido a la situación coyuntural del sector.** En el tercer trimestre comienzan a evidenciarse síntomas de recuperación de los márgenes propios de este negocio. Esta unidad representa el 22% del total de ventas de la actividad de cacao y chocolate de la compañía.
- **Natra va a centrar su plan de negocio en el corto-medio plazo en las posibilidades de crecimiento orgánico de la compañía,** por lo que ha decidido adaptar su estructura organizativa a estas necesidades y potenciar la generación de caja en cacao y chocolate.
- Como consecuencia de lo anterior, **Natra ha procedido a trasladar a la cuenta de resultados aquellos gastos en los que incurrió en el marco de las operaciones corporativas** en las que la compañía trabajó hasta el pasado mes de septiembre.
- **El endeudamiento del grupo a 30 de septiembre de 2009 asciende a 275,8 millones de euros** (vs. 315,8 millones de euros a 30 de junio de 2009). Del importe de endeudamiento total, 176,8 millones de euros están vinculados a la actividad de cacao y chocolate y 99 millones pertenecen a su filial Natraceutical.

2.- Evolución de los negocios

CACAO Y CHOCOLATE

ANÁLISIS DE CACAO Y CHOCOLATE POR DIVISIONES (antes de gastos corporativos)			
En millones de €	Sept. 2009	Sept. 2008	Var. %
Ventas División Industrial (B2B)	44.604	43.114	3%
EBITDA B2B	2.323	5.610	-59%
Margen EBITDA B2B	5,2%	13,0%	
Ventas División Producto Terminado / Gran Consumo (B2C)	157.803	175.686	-10%
EBITDA B2C	13.282	15.169	-12%
Margen EBITDA B2C	8,4%	8,6%	

La división de cacao y chocolate en su conjunto ha registrado unas ventas de 202,4 millones de euros y un EBITDA de 3,4 millones de euros (14,5 mn de € -margen EBITDA de 7,2%- si descontamos el impacto de 11,1 mn de € de gastos no recurrentes).

Derivados del cacao y chocolate industrial (B2B)

Por subdivisiones, el sector de cacao y chocolate industrial (22% de la facturación de Cacao y Chocolate) continúa afectado por la actual coyuntura del sector. La industria de los derivados del cacao ha ampliado considerablemente su capacidad de producción a escala mundial. A esto se ha sumado un descenso de las compras de derivados del cacao por parte de las compañías que elaboran producto final de chocolate. La combinación de estos factores ha provocado un empeoramiento generalizado de los márgenes de las compañías que, como NatraCacao, se dedican a producir y comercializar pasta, manteca y cacao en polvo. En la primera mitad del ejercicio, los precios de la manteca de cacao habían descendido de manera muy acelerada, sin que la subida del precio del cacao en polvo pudiera compensar a tiempo dicho descenso. La disparidad entre los precios de estos dos productos era la causante del resentimiento de márgenes en NatraCacao.

Dicho esto, las ventas de B2B no han descendido (en kg. ni en euros). En el tercer trimestre estanco del ejercicio comienzan a atisbarse visos de recuperación debido al incremento de precios del cacao en polvo y se prevé que los márgenes de este negocio se recuperen paulatinamente hasta estabilizarse de acuerdo con los propios de su industria.

Las ventas de derivados de cacao y chocolate (B2B) se han incrementado un 3%, mientras que el EBITDA ha caído en 3,3 mn de €, hasta 2,3 mn de €.

Productos de chocolate de gran consumo (B2C)

El negocio de chocolate de gran consumo (B2C), que representa un 78% de la facturación de cacao y chocolate, evoluciona favorablemente. Las ventas de esta división, que produce y comercializa tabletas, barras, untables, bombones y especialidades de chocolate, ha caído en un 10%. A pesar de esta caída en ventas –mucho menor que la experimentada por otros productos del sector de la alimentación- Natra ha conseguido mantener la rentabilidad de esta división dentro de los niveles esperados.

Natra consolida de esta forma las bases para su expansión como uno de los cuatro grandes actores de marca de distribución en Europa y centrará sus esfuerzos en optimizar la estructura operativa de este negocio con el fin de impulsar el crecimiento orgánico.

Las ventas de producto terminado (B2C) han descendido un 10%, hasta los 157,8 mn de €, si bien el EBITDA se ha mantenido estable (13,3 mn de € vs. 15,2 mn de €, con un margen EBITDA del 8,4% vs. 8,6% en los nueve primeros meses de 2008).

NATRACEUTICAL GROUP

- Tercer trimestre del ejercicio 2009 marcado por los ajustes necesarios para la inminente integración de la División de Ingredientes de Natraceutical Group en la compañía cotizada francesa Naturex y la necesidad de adaptar la estructura corporativa a la nueva estructura de negocio para 2010, centrada en Forté Pharma.
- La División de Ingredientes ha cerrado el trimestre con una cifra de negocios de 65,99 millones de euros, un Ebitda de 5,58 millones de euros y un Resultado de Explotación de 1,32 millones de euros.

- Por su parte, la División de Complementos Nutricionales (Forté Pharma) ha concluido el trimestre con unas ventas de 40,04 millones de euros, un Ebitda de 3,91 millones de euros y un Resultado de Explotación de 3,19 millones de euros.
- En su conjunto, Natraceutical Group ha cerrado el tercer trimestre de 2009 con una cifra de negocio de 106,03 millones de euros (124,88 millones de euros en 3T 2008), un Ebitda de 7,21 millones de euros (15,88 millones de euros en 2008) y un resultado neto de -6,68 millones de euros (9,19 millones de euros en 3T 2008), descenso motivado por los ajustes mencionados, a la estructura corporativa en vías de adaptación al nuevo perímetro operativo de la compañía y a los gastos financieros.

Principales magnitudes Natraceutical Group (3T 2009)				
En millones €	D.I.	D.C.N.	E.C.	TOTAL
Cifra de negocios	65,99	40,04	-	106,03
Margen bruto	27,25	30,65		57,9
% s/ventas	41,29%	76,55%		54,61%
Ebitda	5,58	3,91	-2,28	7,21
% s/ventas	8,46%	9,77%		6,80%
Rº explotación	1,32	3,19	-2,45	2,06
Rº financiero		-	-5,51	-5,51
No recurrentes	-2,33	-	-0,7	-3,03
Impuestos	-0,20	-	-	-0,20
Bº Neto	-1,21	3,19	-8,66	-6,68

D.I.: División Ingredientes

D.C.N.: División Complementos Nutricionales

E.C.: Estructura corporativa

3.- Adaptación de la estructura organizativa al cambio de estrategia

La estructura Natra, preparada en vistas al crecimiento vía adquisiciones, va a ajustarse con el fin de adaptar los gastos corporativos a los intereses presentes de la compañía.

La estructura organizativa de cacao y chocolate va a reducirse con el fin de concentrar todos los esfuerzos en impulsar el crecimiento orgánico. Buen ejemplo de ello fue la decisión adoptada recientemente por el Consejo de Administración, consistente en crear dos Direcciones Generales, con Mikel Beitia (Dirección General Operativa) y Daniel Lozano (Director General Económico-Financiero) a la cabeza y el cese del Consejero Delegado del Grupo.

Natra deja de lado por el momento cualquier opción de crecimiento corporativo vía adquisiciones con el fin de centrarse en la generación de caja proveniente de su negocio tradicional de cacao y chocolate.

4.- Resultados consolidados a 30 de septiembre de 2009

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA A 30 DE SEPTIEMBRE DE 2009			
<i>En millones de €</i>	Sept. 2009	Gastos no recurrentes 2009	Sept. 09 normalizado
Ventas	308.181		308.181
		-11.111	
EBITDA	5.756		16.867
Margen EBITDA	1,9%		5,5%
EBIT	-10.179		932
Resultados financieros	-13.229		-13.229
Beneficio Antes de Impuestos	-24.361		-13.250
Impuesto de Sociedades	-1.641		
Resultado del Ejercicio	-26.002		-14.891
Minoritarios	3.517		
Resultado Atribuible a la Sociedad Dominante	-22.484		-11.374

En términos consolidados, Natra ha cerrado el tercer trimestre de 2009 con una cifra de negocio de 308,2 millones de euros, un EBITDA de 5,8 millones de euros (16,9 millones de euros, descontando el impacto de gastos no recurrentes) y un resultado neto de -22,5 millones de euros.

Gastos no recurrentes ya satisfechos

La cuenta de resultados del tercer trimestre incluye unos gastos no recurrentes que ya se hicieron efectivos, si bien su efecto contable se ha devengado en el tercer trimestre del ejercicio. Por lo tanto, estos gastos se encuentran ya incluidos en la actual deuda financiera y no se traducirán en más salidas de caja. Su impacto asciende a 11,1 millones de euros.

El endeudamiento del grupo a 30 de septiembre de 2009 asciende a 275,8 millones de euros (vs. 315,8 millones de euros a 30 de junio de 2009). Del importe de endeudamiento total, 176,8 millones de euros están vinculados a la actividad de cacao y chocolate y 99 millones pertenecen a su filial Natraceutical.

Natra espera presentar en los próximos meses un plan de negocio que así sienta las bases de actuación para los próximos ejercicios.

Para más información:

Ana Roldán

Relaciones con Inversores

Tel. +34 96 393 32 65

ana.rolدان@natra.es