

Natraceutical y Sociedades que Integran el Grupo Natraceutical

Informe de Gestión consolidado
Correspondiente al ejercicio anual terminado
el 31 de diciembre de 2013

Situación del Grupo

- El Grupo Natraceutical concluyó el ejercicio con una cifra de negocios de 31,37 M€, un crecimiento del 4,8% respecto al cierre del ejercicio anterior.
- La recuperación de las ventas, junto con el fuerte apalancamiento operativo de Forté Pharma, favoreció un incremento del EBITDA de Natraceutical del 198,8% hasta los 2,57 M€, frente a los 0,86 M€ de 2012.
- La cancelación de la totalidad del crédito sindicado en diciembre de 2012 permitió a la compañía reducir el neto entre gastos e ingresos financieros de 4,65 M€ negativos en 2012 a 0,15 M€ positivos a cierre de 2013 y concluir el ejercicio con un beneficio antes de impuestos de 2,09 M€ frente a pérdidas de 1,00 M€ a cierre de 2012.

Evolución del negocio

Como resultado de la desinversión total de la participación accionarial en Naturex en diciembre de 2012, a lo largo de todo el ejercicio 2013 la cuenta de resultados del Grupo Natraceutical recogió exclusivamente la actividad de Forté Pharma, compañía referente en Europa en la industria de los complementos nutricionales de venta en farmacia y parafarmacia.

Tras la fuerte contracción entre 2009 y 2012 de la industria de los complementos nutricionales de control de peso en Francia, principal segmento de mercado de Forté Pharma, la sucesiva recuperación de la industria desde el último trimestre de 2012 tuvo una traslación positiva en la evolución del Grupo Natraceutical, que cerró 2013 con una cifra de negocios de 31,37 M€, un crecimiento del 4,8% frente a 2012.

Cabe recordar que la compañía está implementando un plan de desarrollo de las gamas de salud y belleza en Forté Pharma con el objetivo de equilibrar su fuerte posicionamiento en el segmento de control de peso. Por ello, el primer y tercer trimestre del ejercicio recogen la estacionalidad de las campañas de ventas de control de peso y salud, respectivamente, mientras que el segundo y cuarto trimestre concentran la principal inversión publicitaria para apoyar las ventas del canal farmacéutico al consumidor final. Concretamente el cuarto trimestre suele utilizarse a modo de ajuste tanto por Forté Pharma como por el canal de distribución farmacéutico en cuanto a compras e inversión publicitaria, en función de la evolución del sector en los trimestres anteriores.

La recuperación de la cifra de negocios, junto con la optimización de la estrategia de marketing y de la red de ventas en los dos últimos ejercicios, permite a Natraceutical contar en la actualidad con una estructura operativa

altamente apalancable, lo cual se hizo evidente en la mejora de la rentabilidad del negocio en 2013, con un EBITDA de 2,57 M€, frente a los 0,86 M€ cierre de 2012, un crecimiento acumulado en el año del 198,8%.

Evolución del resultado operativo de Natraceutical 2012-2013

(en millones de euros)

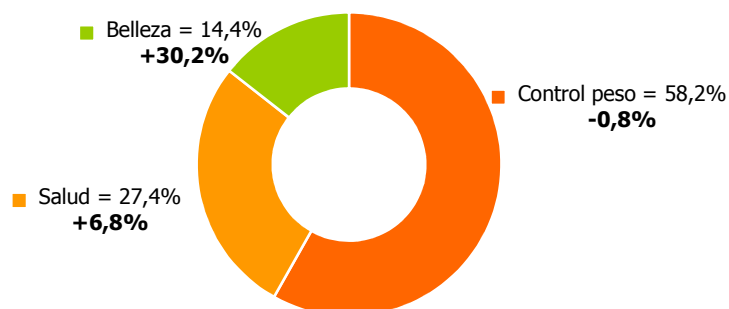
	2012					2013					Evol.
	1T	2T	3T	4T	2012	1T	2T	3T	4T	2013	
Cifra negocios	9,47	7,39	6,73	6,34	29,93	10,74	7,42	7,14	6,07	31,37	4,8%
EBITDA	1,82	-0,74	0,70	-0,92	0,86	2,94	-0,43	0,85	-0,79	2,57	198,8%
Resultado operativo	1,62	-0,90	0,57	-1,16	0,13	2,81	-0,54	0,73	-0,99	2,01	1446,2%

Por gama de producto

A lo largo del ejercicio 2013, Natraceutical siguió progresando en su estrategia de diversificación de su oferta de producto, mediante una atención especial a las gamas de salud y belleza, a la vez que mantuvo el liderazgo en la gama de control de peso en Francia, principal mercado.

Segmentación y evolución de las ventas de Natraceutical por gama de producto, 2013

(31,37 M€, +4,8% vs 2012)



El moderado descenso de la cifra de negocios en la gama de control de peso tuvo su origen en la mala climatología del segundo trimestre en Francia y Bélgica, que retrasó las ventas de esta categoría y provocó cierta acumulación de stock en el canal, cuyos efectos se prolongaron a lo largo del ejercicio.

Destacó por el contrario el buen comportamiento de las gamas de salud y belleza, que siguieron ganando peso en el total de ventas de la compañía, apoyadas por una excelente acogida de los nuevos lanzamientos.

A cierre de 2013 la cartera de productos de Forté Pharma estaba compuesta por 45 referencias, 15 en la gama de control de peso, 26 en la gama de salud y 5 en la gama de belleza. En línea con la estrategia de reforzar las gamas de salud y belleza, la compañía presentó en 2013 diez nuevos productos en su gama de salud y uno en su línea de belleza. En la gama de salud destacaron *Vitalité 4G Défenses*, para aumentar la energía y las defensas naturales del organismo y *Protectan Cholestérol*, para regular los niveles de colesterol de una forma natural, luchar contra el estrés oxidativo y regular el metabolismo de las grasas.

En cuanto a la gama de belleza, a *Expert Hialurónico*, desarrollado en 2012 y actual número uno en ventas de esta gama, le siguió en 2013 *Expert Keratina*, un producto capilar con queratina bioactiva para recuperar la fuerza y la calidad del cabello y exaltar su brillo y color.

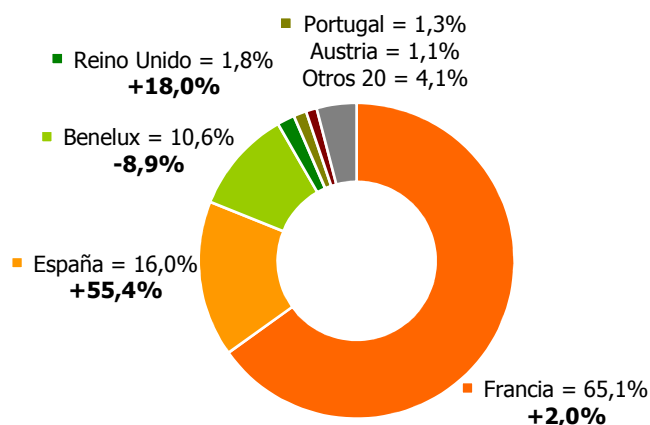
Por mercados

Por mercados geográficos, Francia cerró los últimos tres meses de 2013 con un crecimiento moderado del 0,7% por las circunstancias ya comentadas, por lo que concluyó el ejercicio con un crecimiento acumulado del 2,0% y una participación en el total de las ventas de la compañía de un 65,1%.

Por su parte, el conjunto del resto de mercados aumentó sus ventas un 9,1% entre los meses de octubre a diciembre, con lo que la evolución conjunta de la cifra de negocios a lo largo del ejercicio se situó en el 10,6%.

Segmentación y evolución de las ventas de Natraceutical por países, 2013

(31,37 M€, +4,8% vs 2012)



Entre los mercados fuera de Francia, España continuó siendo el motor de este crecimiento, con un incremento de las ventas del 55,4% en 2013 y se consolidó como segundo mercado de la compañía, con un 16,0% de la cifra de negocios.

Esta positiva evolución de España contrastó con el retroceso del 8,9% de las ventas de Benelux, tercer mercado de Natraceutical tras Francia y España, con un 10,6% de la cifra de negocios. El principal motivo de este comportamiento se debió al efecto de la climatología adversa sobre las ventas de control de peso, ya comentado.

Finalmente, y en cabeza de los mercados de más reciente creación, siguió posicionándose Reino Unido, que acumuló un crecimiento del 18,0% en el ejercicio y un 1,8% de las ventas totales del negocio.

Apalancamiento operativo

El crecimiento de la cifra de negocios, la estructura operativa de Forté Pharma fuertemente apalancable y la total externalización de la producción (que resulta en bajas amortizaciones por inversiones en capex) permitió a Natraceutical situar su resultado de explotación en 2,01 M€, frente a 0,13 M€ en el mismo periodo del ejercicio anterior.

Esta evolución positiva se explica principalmente por una mejora del margen bruto del 73,4% al 74,0%, un descenso de los costes de personal del 7,3% tras los ajustes realizados en 2012 y una reducción del 23,2% en amortizaciones por el fin de la amortización de la inversión realizada en 2009 para la automatización de una línea de selección y embalaje en el almacén de Forté Pharma, en Francia.

Deuda financiera

Tras la amortización de la totalidad del crédito sindicado a finales del ejercicio 2012, a partir de enero de 2013 Natraceutical mantiene únicamente financiación bancaria vinculada a la operativa de Forté Pharma.

A cierre de 2013, la deuda con entidades financieras ascendió a 1,63 M€. Sin embargo, la deuda financiera neta (calculada como la deuda con entidades financieras, menos la caja y los activos financieros de gran liquidez) arrojó un excedente de tesorería de 2,93 M€.

Venta de Natraceutical Industrial, S.L.U.

El pasado 24 de julio, y en el marco de la operación corporativa entre Natraceutical y Naturex llevada a cabo en diciembre de 2009 por la que Natraceutical aportó a Naturex su división de ingredientes, Natraceutical formalizó el contrato de venta a Naturex de la sociedad Natraceutical Industrial, S.L.U., último activo vinculado a la división de ingredientes funcionales. Natraceutical Industrial era tenedora, entre otros, de la planta productiva en Valencia que la compañía gala arrendaba desde 2010.

La operación ascendió a 8,5 M€ pagaderos mediante un crédito con vencimiento en junio de 2017 e incluye garantías habituales en este tipo de operaciones, que se reducirían del precio de la transacción en caso de materializarse las potenciales contingencias.

En el balance consolidado de la compañía, los activos sujetos a esta operación estaban registrados bajo el epígrafe "Activos mantenidos para la venta" a cierre de 2012. Por su parte, el derecho de cobro resultante de la

venta de Natraceutical Industrial, S.L.U. quedó contabilizado tras la operación como "Otros activos financieros no corrientes".

Resultado del ejercicio

El Grupo Natraceutical cerró el ejercicio 2013 con un beneficio neto de 0,95 millones de euros frente a pérdidas de 0,01 M€ en 2012.

Esta positiva evolución se debe principalmente a la significativa recuperación operativa del negocio, así como a la inexistencia de costes financieros, a pesar que la cuenta de resultados de 2012 contenía un resultado positivo por enajenación de activos no corrientes (principalmente la participación accionarial en Naturex) por importe de 3,35 M€.

Acontecimientos importantes para el Grupo ocurridos después del cierre del ejercicio

No existen acontecimientos importantes ocurridos después del cierre del ejercicio.

Evolución previsible de la actividad

En vistas a la evolución del negocio de Forté Pharma a lo largo del ejercicio 2013 y de la industria en su conjunto, en 2014 Forté Pharma centrará sus principales esfuerzos en aumentar su distribución numérica en sus tres principales mercados, manteniendo un estricto control de la estructura de costes.

Principales riesgos e incertidumbres

Las actividades del Grupo Natraceutical se desarrollan en diversos países, con diferentes entornos socioeconómicos y marcos reguladores. En este contexto existen riesgos de diversa naturaleza consustanciales a los negocios y sectores en los que opera el Grupo.

Con carácter general, el Grupo Natraceutical considera relevantes aquellos riesgos que puedan comprometer la rentabilidad económica de su actividad, la solvencia financiera del Grupo, la reputación corporativa y la integridad de sus empleados. Los principales tipos de riesgo identificados y gestionados en el Grupo se resumen en los siguientes:

- *Riesgo material: por daños que pueden sufrir los bienes pertenecientes o bajo el control del Grupo.*
- *Responsabilidad civil: es la responsabilidad que pueda derivarse por daños personales o materiales así como los perjuicios directos ocasionados a terceros de acuerdo con la legislación vigente, por hechos que se deriven de la actividad que el Grupo realiza.*

- *Pérdida de beneficio: es la pérdida derivada de la interrupción o perturbación de la actividad por o a consecuencia de daños materiales, riesgos extraordinarios o catastróficos o imputables a los suministradores.*
- *Riesgo financiero: es el riesgo ocasionado por una variación en los tipos de cambio o tipos de interés o el generado por riesgos de carácter crediticio que afecten a la liquidez de la compañía.*
- *Riesgo regulatorio.*

Actividades de Investigación y desarrollo

El Grupo continúa realizando actividades de investigación y desarrollo e innovación para conseguir productos diferenciadores y en línea con la estrategia que dio lugar al origen del Grupo.

Uso de instrumentos financieros por el Grupo Natraceutical

A 31 de Diciembre del 2013, el grupo no presenta un importe de deuda financiera significativo. Por tanto, no incurre en riesgos financieros de tipo de interés.

El Grupo Natraceutical gestiona el riesgo de tipo de interés y aquellos otros que, en su caso, pudieran presentarse, mediante la realización de coberturas con instrumentos financieros derivados, con el objetivo de minimizar o acotar el impacto de potenciales variaciones en los tipos de interés y cambio.

Operaciones entre partes vinculadas

Las operaciones entre partes vinculadas se detallan en el Nota 29 de las cuentas anuales consolidadas adjuntas.

Adquisición de acciones propias de la Sociedad dominante

Durante el ejercicio 2013, la sociedad dominante ha realizado compra de acciones propias por importe de 12 miles de euros (ninguna compra ni venta durante el ejercicio 2012).

La Sociedad dominante cuenta con 4,39 millones de acciones propias a 31 de diciembre de 2013, a un coste medio de 1,12 euros por acción (4,31 millones de acciones propias, a un coste medio de 1,14 euros por acción a 31 de diciembre de 2012).

Ninguna sociedad filial posee acciones o participación alguna de la sociedad dominante. Las acciones en autocartera son propiedad de Natraceutical S.A., sociedad dominante del Grupo.

Información legal del artículo 116 bis de la Ley del Mercado de Valores

De conformidad con lo establecido en el artículo 116 bis de la Ley 24/1988, de 28 de Julio, de Mercado de Valores, introducido por la Ley 6/2007, de 12 de abril, a continuación se presenta la siguiente información:

- a) La estructura de capital, incluidos los valores que no se negocien en un mercado regulado comunitario, con indicación, en su caso, de las distintas clases de acciones, y, para cada clase de acciones, los derechos y obligaciones que confiera y el porcentaje de capital social que represente.

A 31 de diciembre de 2013 y 2012, el capital social de Natraceutical S.A. está representado por 328.713.946 acciones ordinarias de 0,10 euros nominales cada una, totalmente suscritas y desembolsadas.

- b) Cualquier restricción a la transmisibilidad de valores

No existen restricciones estatutarias a la transmisibilidad de los valores representativos del capital social.

- c) Las participaciones significativas de capital, directas o indirectas

Los accionistas titulares de participaciones significativas en el capital social de Natraceutical, S.A. tanto directas como indirectas, superiores al 3% del capital social, de los que tiene conocimiento la Sociedad Dominante, de acuerdo con la información contenida en los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores a 31 de diciembre de 2013, son los siguientes:

Nombre o denominación social del accionista	% Participación
NATRA, S.A.	46,860%
FÉLIX REVUELTA FERNÁNDEZ	7,688%
CARAFAL INVESTMENT, S.L.	3,736%
KUTXABANK, S.A.	3,04%
HISPANICA DE CALDERERIA, S.A.L.	3,026%

- d) Cualquier restricción al derecho de voto

No existen restricciones a los derechos de voto

e) Pactos parasociales

Existe una acción concertada entre BMS Promoción y Desarrollo, S.L. y el Grupo Lafuente.

Por lo que respecta a dicha concertación, en el caso de BMS Promoción y Desarrollo, S.L. el porcentaje de capital afecto es del 0,749%, mientras que en el caso del Grupo Lafuente, el capital afecto asciende a 0,17%.

f) Las normas aplicables al nombramiento y sustitución de los miembros del órgano de administración y a la modificación de los estatutos de la Sociedad dominante.

Procedimiento de nombramiento, reelección y remoción de Consejeros.

El Consejo se rige por las reglas de funcionamiento establecidas con carácter general por la Ley de Sociedades de Capital para este órgano, por los Estatutos Sociales y por las reglas de desarrollo en cuanto a su operativa recogidas en el Reglamento del Consejo de Administración, que figura en la página web www.natraceutical.com bajo el apartado Información general para el accionista. Dicha página incluye asimismo el texto íntegro de los Estatutos Sociales.

El Reglamento del Consejo regula las situaciones de conflictos de interés, uso de activos sociales, uso de información no pública, explotación en beneficio del consejero de oportunidades de negocio, de las que haya tenido conocimiento por su condición de tal, y transacciones con consejeros o con accionistas significativos.

Procedimiento de dimisión de consejeros

Los consejeros deberán poner su cargo a disposición del Consejo de Administración y formalizar, si este lo considera conveniente, la correspondiente dimisión en los siguientes casos:

- Cuando cesen en los puestos ejecutivos a los que estuviere asociado su nombramiento como consejero.
- Cuando se vean incursos en algunos de los supuestos de incompatibilidad o prohibición legalmente previstos.
- Cuando resulten gravemente amonestados por la Comisión de Auditoría y Cumplimiento por haber infringido obligaciones como consejeros.
- Cuando su permanencia en el Consejo pueda poner en riesgo los intereses del Grupo o cuando desaparezcan las razones por las que fue nombrado.
- Cuando resulten procesados por un hecho presuntamente delictivo o sean objeto de un expediente disciplinario por falta grave o muy grave instruido por las autoridades supervisoras.

Modificación de Estatutos

La Junta General de accionistas, debidamente convocada y constituida, es el órgano supremo de la Sociedad dominante y, por tanto, se halla facultada para adoptar cuantos acuerdos sean de su competencia, según lo establecido en la Ley y en los presentes Estatutos.

- g) Poderes de los miembros del Consejo de Administración y, en particular, los relativos a la posibilidad de emitir o recomprar acciones.

En la Junta General de Accionistas celebrada el 30 de Mayo de 2013, se autorizó al Consejo de Administración para la adquisición derivativa de acciones propias de la Sociedad dominante, directamente o a través de sociedades participadas, con los límites y requisitos establecidos en la Ley de Sociedades Anónimas.

- h) Acuerdos significativos que se vean modificados o finalizados en caso de cambio de control.

No existen acuerdos significativos que se vean modificados o finalizados en caso de cambio de control.

- i) Acuerdos entre la Sociedad dominante, los administradores, directivos o empleados que prevean indemnizaciones al terminarse la relación con la Sociedad dominante con motivo de una OPA.

No existe ningún tipo de acuerdo entre la Sociedad y los administradores, directivos o empleados que prevean indemnizaciones al terminarse la relación con la Sociedad dominante, adicionales, a los descritos en las cuentas anuales consolidadas adjuntas.

- j) En la Junta General de Accionistas celebrada el 30 de Mayo de 2013, se acordó fijar en ocho el número de miembros del Consejo de Administración y así mismo:

- Designar como Consejera Independiente, por plazo de cinco años a contar desde esta fecha, a Doña Brenda McCabe, de nacionalidad estadounidense, vecina de Madrid.
- Ratificar como Consejero a Don Juan Ignacio Egaña Azurmendi, con domicilio a estos efectos en Donostia-San Sebastián.
- Reelegir como Consejero, por plazo de cinco años a contar desde esta fecha, a Don François Gaydier, vecino de Esplugues de Llobregat (Barcelona).

Acuerdos significativos que se vean modificados o finalizados en caso de cambio de control.

No existen acuerdos significativos que se vean modificados o finalizados en caso de cambio de control.

Acuerdos entre la Sociedad, los administradores, directivos o empleados que prevean indemnizaciones al terminarse la relación con la Sociedad con motivo de una OPA.

No existe ningún tipo de acuerdo entre la Sociedad y los administradores, directivos o empleados que prevean indemnizaciones al terminarse la relación con la Sociedad.